

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА
И ПРОДОВОЛЬСТВИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Учреждение образования
«БЕЛОРУССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ
ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Е. М. Бородинская, М. М. Радько, Ю. А. Трусъ

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

*Рекомендовано Учебно-методическим объединением
по образованию в области сельского хозяйства в качестве
практикума для студентов учреждений высшего образования,
обучающихся по специальности 1-74 01 01 «Экономика и организация
производства в отраслях агропромышленного комплекса»*

Минск
БГАТУ
2014

УДК 339(07)
ББК 65.298я7
Б83

Рецензенты:

заведующий кафедрой экономики и управления предприятиями
агропромышленного комплекса Учреждения образования
«Белорусский государственный экономический университет»
доктор экономических наук, профессор *М. К. Жудро*;
заместитель начальника главного управления внешнеэкономической
деятельности Министерства сельского хозяйства и продовольствия
Республики Беларусь – Начальник управления внешнеэкономической
деятельности с ВТО и ЕЭП *Т. С. Усачева*

Бородинская, Е. М.
Б83 Внешнеэкономическая деятельность : практикум / Е. М. Бородинская, М. М. Радько, Ю. А. Трусъ. – Минск : БГАТУ, 2014. – 172 с.
ISBN 978-985-519-691-5.

Содержит теоретический материал о современном состоянии и тенденциях развития внешнеэкономической деятельности, практические рекомендации по подготовке, заключению и выполнению внешнеэкономических операций. В практикум также входят словарь терминов, задачи, примеры и методики их решения.

Для студентов высших учебных заведений экономических специальностей, преподавателей экономических дисциплин.

УДК 339(07)
ББК 65.298я7

ISBN 978-985-519-691-5

© БГАТУ, 2014

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие.....	4
1. Внешнеторговая деятельность.....	8
2. Внешнеэкономическая инвестиционная деятельность.....	17
3. Международные организации и их роль в регулировании внешнеэкономической деятельности.....	28
4. Валютное регулирование внешнеэкономической деятельности.....	43
5. Внешнеэкономическая деятельность в свободных экономических зонах.....	50
6. Государственное управление внешнеэкономической деятельностью в Республике Беларусь.....	61
7. Экономическая эффективность внешнеэкономической деятельности предприятий.....	68
8. Подготовка внешнеторговых сделок.....	77
9. Международные операции встречной торговли.....	89
10. Международные операции купли-продажи услуг.....	95
11. Международные операции купли-продажи прав интеллектуальной собственности.....	109
12. Посредническая внешнеторговая деятельность.....	123
13. Транспортное обеспечение и страхование во внешнеэкономической деятельности.....	130
14. Таможенно-тарифное и нетарифное регулирование внешнеэкономической деятельности.....	139
15. Ценообразование во внешней торговле.....	155

ПРЕДИСЛОВИЕ

С развитием мирового хозяйства и расширением государственных и межрегиональных отношений, внешнеэкономическая деятельность стала занимать ведущее место в мировой экономике. В Республике Беларусь после получения статуса независимого и суверенного государства внешнеэкономическая деятельность приобрела большое значение. Для предприятий такая деятельность означает расширение возможностей в выборе наиболее эффективных путей для решения своих стратегических целей.

Программой социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 гг. предусмотрено повышение эффективности экспорта, освоение новых внешних рынков сбыта, увеличение доли экспорта услуг в общем объеме экспорта товаров и услуг. Это позволит повысить экспорт товаров и услуг более чем в 2,2 раза.

Значительное внимание внешнеэкономической деятельности уделяется и в агропромышленном комплексе. Государственной программой устойчивого развития села на 2011–2015 гг. предусматривается развитие сырьевой базы и укрепление потенциала переработки сельскохозяйственной продукции, что создаст основу для развития внешнеэкономической деятельности в сфере АПК.

Внешнеэкономическая политика будет направлена на рациональное использование экспортного потенциала, повышение его эффективности, обеспечение положительного сальдо внешнеторгового баланса на основе производства конкурентоспособной отечественной продукции, сбалансированности экспортно-импортных потоков, диверсификации структуры экспорта, использования инновационного развития производства и сбыта.

Стимулирование производства конкурентоспособной экспортно-ориентированной продукции, совершенствование методов регулирования внешней торговли продукцией АПК, развитие инфраструктуры по продвижению отечественной продукции на зарубежные рынки позволят обеспечить в 2015 г. рост экспорта сельскохозяйственной продукции и продовольствия до 7,2 млрд долл. США и достижение положительного внешнеторгового сальдо не менее 4 млрд долл. США с учетом потребительского (продукты питания, предназначенные для реализации населению через торговые сети),

промежуточного (материально-сырьевые ресурсы, комплектующие) и инвестиционного (оборудование и техника для оснащения производства сельскохозяйственной продукции и пищевых продуктов) импорта, ввозимого всеми юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями.

Выполнение задачи по достижению планируемых объемов внешнеторгового сальдо требует реализации следующих мер:

- обеспечение многовекторности международных связей в зависимости от экономических интересов страны на основе углубления интеграционных взаимоотношений в рамках международных торговых соглашений;

- стимулирование экспорта продукции более высокой степени переработки и целевого товарного производства наукоемкой высокотехнологичной продукции;

- создание эффективного механизма тарифного и нетарифного регулирования внешней торговли продукцией и услугами на основе международных норм и правил;

- использование системы норм и нормативов для ведения агропромышленного производства, контроля и измерения качества продукции и ресурсов;

- внедрение системы технологических регламентов и стандартов внутреннего производства, обеспечивающих получение продукции, соответствующей международным требованиям;

- реконструкция и модернизация производственных мощностей экспортоориентированных организаций АПК;

- повышение качества товаров, совершенствование форм и методов управления качеством продукции на базе международных стандартов;

- оптимизация и гармонизация системы контроля, перечня показателей качества и безопасности для всей продукции животноводства и растениеводства, перемещаемой по таможенной территории Таможенного союза;

- обеспечение страхования экспортных поставок и кредитов в целях защиты экспортеров от коммерческих и политических рисков;

- дальнейшее развитие системы подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров в области организации конкурентного производства и зарубежного сбыта, в том числе в ведущих

зарубежных учебных центрах по международному маркетингу и сбыту;

- создание системы продвижения продукции на внешние рынки, включающей информационно-аналитические маркетинговые центры, совместные предприятия, биржи, финансово-промышленные группы, производственные и торгово-сбытовые корпорации, торговые представительства за рубежом и другие элементы рыночной инфраструктуры.

Экономическая целесообразность импорта сельскохозяйственного сырья и продовольствия, а также промежуточного и инвестиционного импорта будет определяться в первую очередь обеспечением продовольственной безопасности, а также экономической эффективностью импорта как на макроуровне, так и на уровне потребителей продукции, ввозом продукции, которая в стране не производится или производится в недостаточном количестве, возможностью покрытия расходов импорта выручкой от экспорта, а также развитием импортозамещающих производств.

Оптимизация импорта и повышение его эффективности будут обеспечены посредством реализации следующих мер:

- снижение объемов ввоза в республику отдельных видов продукции (белковые и другие кормовые добавки, плоды, овощи и продукты их переработки, жиры и масла растительного происхождения, табачные изделия и другие);

- активизация товарообмена на аграрном рынке в рамках интеграционных формирований (Союзное государство Беларуси и России, Евразийское экономическое сообщество, Единое экономическое пространство Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации);

- разработка и реализация мер по защите внутреннего продовольственного рынка от недобросовестной конкуренции со стороны иностранных экспортеров, учитывающих как экономические интересы национальных производителей и отечественных потребителей, так и международные нормы и правила внешней торговли;

- развитие импортозамещающих производств тех видов сельскохозяйственной продукции и продовольствия, а также промежуточного и инвестиционного импорта, которые востребованы в республике, имеют высокую добавленную стоимость, а также затраты

на организацию производства которых будут наиболее эффективны (производство свинины, птицы, племенных животных, ветеринарных препаратов, семян сельскохозяйственных культур, макаронных, крупяных, мучных кондитерских изделий, пресноводной рыбы ценных пород, кормов для животных и рыб, упаковочных материалов для жидких пищевых продуктов).

Для обеспечения экономистов знаниями для работы в области экспорта и импорта продукции при их подготовке предусматривается изучение дисциплины «Внешнеэкономическая деятельность».

1. ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Для большинства стран мира внешняя торговля является главной формой внешнеэкономических связей. Для экономики Республики Беларусь роль товарооборота с зарубежными странами также сложно переоценить.

В последнее десятилетие динамика внешней торговли Республики Беларусь характеризуется стремительным увеличением объемов товарооборота и услуг. Это обусловлено высокими темпами экономического роста, повышением научно-технического и транзитного потенциала, участием в интеграционных процессах в рамках СНГ, а также диверсификацией торгово-экономических отношений с другими регионами мира.

Внешняя торговля товарами. Экспорт продукции представлен широкой номенклатурой. К числу важнейших экспортных позиций относятся нефтепродукты и нефть, калийные и азотные удобрения, металлопродукция, грузовые автомобили, тракторы, химические волокна и нити, шины, молочная и мясная продукция, сахар.

Основу импорта составляют, энергоресурсы (нефть и природный газ), сырье, материалы и комплектующее (металлы и изделия из них, сырье для химического производства, части машин), технологическое оборудование.

Беларусь поддерживает торговые отношения более чем с 180 государствами мира.

Основным торговым партнером Беларуси является Российская Федерация, на ее долю приходится 40 % белорусского экспорта и более половины объема импорта.

В мировой практике принято считать, что если доля внешнеэкономического оборота одной страны в экспорте другой превышает 18–20 %, то экономика первого для его партнера представляет потенциальную угрозу. Так, например, после дефолта в августе 1998 г. в России к концу года Беларусь потеряла 40 % объема экспорта.

Для белорусских перерабатывающих предприятий российский рынок также остается основным – туда направлено более 92 % от общего объема экспорта сельскохозяйственной продукции. Вместе с тем, экспорт белорусских продовольственных товаров сопряжен с рядом рисков:

– тяготение российской стороны к расширению протекционизма по отношению к собственным производителям;

– устаревшая материально-техническая база отечественных перерабатывающих предприятий;

– структура и содержательное наполнение Таможенного союза трех государств. Достаточно сказать, что на долю взаимных поставок «тройки» приходится лишь 12 % внешнеторгового оборота, тогда как, скажем, в Европейском Союзе (ЕС) – 60 %, в североамериканском торговом блоке НАФТА – почти 50 %, в южноамериканском МЕРКОСУРе – около одной трети.

Второе место в товарообороте Беларуси занимает Европейский союз, на долю которого приходится более 36 % белорусского экспорта и пятая часть импорта. К числу европейских стран, с которыми Беларусь имеет наиболее развитые торгово-экономические отношения, относятся Нидерланды, Латвия, Германия, Польша, Литва, Италия, Великобритания, Бельгия, Чешская Республика, Франция.

Среди стран СНГ, после России, второе место занимает Украина, третье – Казахстан.

Динамично развиваются торговые отношения с традиционными партнерами в Латинской Америке – Бразилией, Венесуэлой, Аргентиной, в Азиатском регионе – Китаем, Индией, Вьетнамом.

В последние годы заметно возросли объемы торговли с Индонезией и Нигерией.

Внешняя торговля услугами. Более 55 % от общего объема белорусского экспорта услуг занимают транспортные услуги, что обусловлено выгодным географическим положением Республики Беларусь.

К основным статьям экспорта так же относятся компьютерные и строительные услуги.

Основными торговыми партнерами Беларуси в сфере услуг являются ЕС (около половины от объема экспорта) и Россия (четверть экспорта).

В соответствии с Государственной программой устойчивого развития села на 2011–2015 гг. ожидается достижение 7,2 млрд долл. США по экспорту сельскохозяйственной продукции и продовольствия при сальдо внешней торговли с учетом потребительского, промежуточного и инвестиционного импорта 4 млрд долл. США.

Основными показателями внешней торговли являются:

– внешнеторговый оборот (объем внешней торговли);

– внешнеторговое сальдо (сальдо внешней торговли);

– внешнеторговая квота, отражает степень открытости экономики страны в международной торговле;

– импортная квота (импортная квота), показывает степень импортозависимости экономики;

– экспортная квота, характеризует степень экспортоориентированности экономики.

СЛОВАРЬ ТЕРМИНОВ

Внешнеторговая квота – рассчитывается как отношение внешнеторгового оборота в ВВП, умноженное на 100 %.

Внешнеторговая политика – политика, направленная на установление и регулирование отношений субъектов внешнеэкономической деятельности (ВЭД) с иностранными государствами в области внешнеторговой деятельности, которые охватывают международный обмен товарами, работами, услугами, информацией, объектами интеллектуальной собственности.

Внешнеторговый потенциал – комплексная характеристика, отражающая материальные и интеллектуальные возможности участия государства в торговле с другими странами.

Внешнеторговое сальдо (сальдо внешней торговли) определяется как разность стоимостных объемов экспорта и импорта.

Внешнеторговый оборот (объем внешней торговли) – сумма стоимостных объемов экспорта и импорта.

Внешняя торговля – сектор национальной экономики, связанный с реализацией отечественных товаров и услуг на мировом рынке и иностранных товаров и услуг на внутреннем рынке страны.

Глобализация – тенденция развития мирового хозяйства, представляющая собой процесс всемирной экономической, политической и культурной интеграции и унификации.

Импорт – ввоз из-за границы товаров, услуг, технологий и капиталов для реализации на внутреннем рынке.

Импортозамещение – замещение импорта товарами, произведенными отечественными производителями, то есть внутри страны. Для замещения импорта национальными товарами могут быть

использованы таможенно-тарифное (пошлины) и нетарифное (квоты, лицензирование ввоза) регулирования, а также субсидирование производства внутри страны.

Импортоемкость ВВП (импортная квота) – показатель, характеризующий количество потребления импортируемых товаров и услуг на один рубль произведенной добавленной стоимости (отношение объемов импорта к ВВП, умноженное на 100 %).

Инвестиционные товары – это преимущественно основные средства; вложения капитала с целью получения прибыли посредством производства товаров и услуг.

Инвестиционный импорт – импорт инвестиционных товаров, основной компонент прямых иностранных инвестиций.

Коэффициент сбалансированности внешнеторгового оборота определяется делением сальдо внешней торговли на объем внешнеторгового оборота. Коэффициент сбалансированности внешнеторгового оборота может принимать значения в пределах от -1 до $+1$, при сбалансированности экспортно-импортных операций данный коэффициент приближается к нулю. Если объемы экспорта и импорта существенно различаются, его значение в зависимости от знака сальдо внешней торговли приближается к -1 или $+1$. Значение коэффициента, равное -1 или $+1$, свидетельствует о полной односторонности внешней торговли, т. е. когда она представлена либо только экспортными, либо только импортными поставками.

Критический импорт – включает товары, которые страна не производит, но которые ей необходимы для полноценного социально-экономического развития.

Локализация – тенденция развития мирового хозяйства, отражающая растущее стремление широких масс населения играть более значительную роль в управлении своей жизнью, проявляется в усилении роли местного самоуправления.

Международная торговля – сфера международных товарно-денежных отношений, объединяющая внешнеторговые связи всех стран мира.

Направления внешнеэкономической деятельности – внешняя торговля, научно-техническое сотрудничество, производственное кооперирование (совместное производство), межстрановое движение капитала, международная миграция рабочей силы.

Платежный баланс – это статистический отчет, где в систематизированном виде приводятся суммарные данные о внешнеэкономических операциях данной страны с другими странами мира за определенный период времени. Платежный баланс включает счет текущих операций (внешнеторговый баланс) и счет операций с капиталом и финансовыми инструментами.

Потребительские товары – товары, используемые для удовлетворения личных потребностей населения.

Промежуточные товары – это товары, предназначенные для использования в процессе производства товаров и оказания услуг и полностью переносящие свою стоимость на готовую продукцию в течение одного производственного цикла.

Протекционизм – государственная политика, направленная на защиту отечественной экономики от иностранной конкуренции.

Регионализация – тенденция развития мирового хозяйства, характеризующаяся формированием в современной мировой экономике трех ведущих региональных торгово-экономических блоков – Европейский, Североамериканский, Азиатско-Тихоокеанский.

Свободная торговля (фритрейдерство, свобода торговли) – политика, при которой государство воздерживается от непосредственного воздействия на внешнюю торговлю, оставляя роль основного регулятора рынку.

Режим свободной торговли предусматривает отмену тарифных и количественных ограничений во взаимной торговле. Возможно установление изъятий из режима свободной торговли по особо чувствительным товарам.

Товар – любой продукт производственно-экономической деятельности, удовлетворяющий какую-либо общественную потребность и произведенный для обмена.

Услуга – продукт деятельности, которая не воплощается в материальном благе, а проявляется в полезном эффекте, который получает ее потребитель.

Экспорт – реализация товара на внешнем рынке, предусматривающая его вывоз за границу.

Экспортная квота – определяется как отношение объемов экспорта к ВВП, умноженное на 100 %.

Энергетические товары – это товары, предназначенные для получения какого-либо вида энергии, использования в качестве

топлива, специфических процессов переработки или химических превращений с целью производства энергоносителей (например, нефть), а также собственно электроэнергия.

ЗАДАЧИ

Задача 1.1. Используя данные табл. 1.1, рассчитать внешнеторговый оборот, сальдо внешней торговли, экспортную, импортную и внешнеторговую квоты, коэффициент сбалансированности внешнеторгового оборота Республики Беларусь. Оценить географическую структуру внешней торговли и проанализировать ее изменения в анализируемом периоде. Сделать выводы.

Таблица 1.1

Валовой внутренний продукт и внешняя торговля товарами и услугами Республики Беларусь со странами СНГ и вне СНГ, млрд долл. США

Показатель	Год									
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	
Валовой внутренний продукт	23,1	30,2	37,0	45,3	60,8	49,2	55,2	64,3	63,3	
Экспорт – всего	13,8	16,0	19,7	24,3	32,6	21,3	25,3	41,4	46,0	
В том числе:										
со странами СНГ	7,3	7,1	8,6	11,2	14,4	9,3	13,6	20,4	23,7	
из них с Россией	6,5	5,7	6,8	8,9	10,6	6,7	10,0	14,5	16,3	
со странами вне СНГ	6,5	8,9	11,1	13,1	18,2	12,0	11,6	21,0	22,3	
Импорт – всего	16,5	16,7	22,4	28,7	39,4	28,6	34,9	45,8	46,4	
В том числе:										
со странами СНГ	11,9	11,1	14,5	19,0	26,0	18,2	20,5	28,1	30,1	
из них с Россией	11,2	10,1	13,1	17,2	23,5	16,7	18,1	24,9	27,5	
со странами вне СНГ	4,6	5,6	7,8	9,7	13,4	10,3	14,3	17,7	16,3	

Задача 1.2. По данным табл. 1.1–1.2 определить сальдо внешней торговли инвестиционными, промежуточными и потребительскими товарами, а также рассчитать их долю во внешнеторговом обороте Республики Беларусь. Аналогичный расчет произвести по энергетическим и продовольственным товарам. Сделать выводы.

Таблица 1.2

Внешняя торговля инвестиционными, промежуточными и потребительскими товарами Беларуси в 2009–2011 гг., млн долл. США

	2009 г.		2010 г.		2011 г.	
	Экспорт	Импорт	Экспорт	Импорт	Экспорт	Импорт
Инвестиционные товары	2827,1	3463,0	4443,8	3967,0	5065,4	5074,1
Промежуточные товары	16303,6	25433,5	28737,7	34412,6	32185,8	34664,8
в том числе энергетические товары	6850,0	11981,7	14272,4	18615,4	16081,3	17755,6
Потребительские товары	5547,2	5612,5	7844,2	7054,1	8335,5	6086,7
в том числе продовольственные товары	3185,1	1871,9	3758,3	1969,6	4453,9	2329,0

Задача 1.3. Используя данные табл. 1.3, определить внешнеторговое сальдо и оборот, а также структуру внешней торговли услугами Республики Беларусь. Рассчитать коэффициент сбалансированности внешнеторгового оборота по видам услуг. Назвать виды услуг, по которым наша страна является чистым экспортером. Сделать выводы.

Таблица 1.3

Внешняя торговля услугами Беларуси, млн долл. США

	2009 г.		2010 г.	
	Экспорт	Импорт	Экспорт	Импорт
Всего	3339,8	1656,7	4365,6	2431,3
в том числе:				
транспортные услуги	2290,0	753,1	3010,1	1268,5
услуги автомобильного транспорта	496,0	137,7	683,6	222,5
услуги железнодорожного транспорта	703,9	282,9	821,3	394,4
услуги воздушного транспорта	179,9	87,1	206,0	110,7

Продолжение табл. 1.3

	2009 г.		2010 г.	
	Экспорт	Импорт	Экспорт	Импорт
Услуги морского транспорта	187,4	223,5	453,5	509,2
Услуги трубопроводного транспорта и линий электропередач	715,0	1,2	834,1	3,6
Туристические услуги	108,6	31,2	146,7	41,4
Услуги связи	11,7	0,7	16,1	1,3
Строительные услуги	153,1	83,4	173,2	94,0
Страховые услуги	77,4	106,4	125,4	209,3
Компьютерные услуги	9,0	63,3	11,8	66,9
Информационные услуги	160,2	38,8	217,0	43,2
Роялти и лицензионные платежи	3,0	4,2	4,5	7,4

Задача 1.4. Используя данные табл. 1.4, определить внешнеторговое сальдо и оборот продукции растениеводства и животноводства Республики Беларусь. Сделать выводы.

Таблица 1.4

Внешняя торговля продукцией растениеводства и животноводства Беларуси в 2010–2011 гг., млн долл. США

	2010 г.		2011 г.	
	Экспорт	Импорт	Экспорт	Импорт
Мясо и мясопродукты	790,2	166,5	1034,3	283,6
Молочные продукты и яйца птицы	1568,0	53,3	1736,4	37,8
Зерновые и продукты из них:	71,5	194,9	103,5	187,5
овощи и фрукты	131,6	418,0	231,8	450,4
Сахар, изделия из сахара и мед	373,9	271,8	335,1	387,7

Задача 1.5. Используя данные табл. 1.5, определить объемы экспорта основных товаров мясо-молочной промышленности Беларуси. Рассчитать их долю в экспорте Республики Беларусь. Сравнить цены экспорта в 2010 и 2011 г. Сделать выводы.

Таблица 1.5

Объемы и средние цены экспорта основных товаров мясо-молочной промышленности Беларуси в 2010–2011 гг.

	Объемы экспорта, тыс. т		Средние цены экспорта, долл. США за 1 т	
	2010 г.	2011 г.	2010 г.	2011 г.
Говядина свежая или охлажденная	69,8	73,3	3877	5087
Говядина замороженная	55,8	27,1	3505	4736
Свинина	38,8	51,7	3074	3563
Мясо и пищевые субпродукты домашней птицы	38,4	75,0	2012	2116
Молоко и сливки негущенные	165,4	183,2	605	735
Молоко и сливки сгущенные и сухие	195,3	186,1	2613	2812
Масло сливочное	62,7	64,9	4445	4686
Сыры и творог	128,7	132,2	4416	4569
Колбасы и аналогичные продукты из мяса	26,2	32,5	2623	3073
Готовые или консервированные продукты из мяса	13,0	18,4	4309	4624

2. ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Привлечение иностранного капитала является одним из главных государственных приоритетов Беларуси. Для создания благоприятного инвестиционного климата в стране реализован целый комплекс мер: усовершенствована система налогообложения, сокращено число лицензированных видов деятельности, проведена либерализация ценообразования, введен заявительный принцип при регистрации субъектов хозяйствования, четко регламентировано вмешательство контрольных органов в работу бизнеса. Международный рейтинг Всемирного банка «Ведение бизнеса» (Doing Business), характеризующий ключевые условия ведения бизнеса и качество инвестиционного климата в 185 странах, свидетельствует о положительной оценке проведенных изменений международной организацией.

В докладе «Ведение бизнеса – 2013» отмечается, что Республика Беларусь заняла 58-е место среди анализируемых стран. При этом следует отметить, что в данном исследовании наша республика занимает более высокую позицию, чем Российская Федерация (112-е место), Украина (137-е) и Польша (55-е), но более низкую, чем Эстония (21-е), Латвия (25-е) и Литва (27), Казахстан (49-е).

Стоит также отметить, что власти Беларуси придают большое значение этому рейтингу. Так, Президент страны поставил задачу в течение ближайших лет войти в число тридцати стран с наилучшими условиями для ведения бизнеса.

Уже сейчас иностранные инвесторы (международные организации, иностранные юридические лица; иностранные организации) имеют в Республике Беларусь не только государственные гарантии владения, пользования, распоряжения, неухудшения правового режима (неприменения в течение определенного срока законодательных актов, которые могут быть приняты после начала деятельности инвестора и ухудшить условия деятельности), но и государственную поддержку в виде централизованных инвестиционных ресурсов, всего перечня возможных информационных услуг и необходимых административных усилий.

Среди нефинансовых факторов, благоприятных для иностранного бизнеса, можно выделить уровень квалификации рабочей силы технических и других специальностей, а также доступ на рынки стран СНГ. Иностранные инвесторы высоко оценивают в первую очередь дешевизну рабочей силы и уровень развития системы телекоммуникации и информации.

Кроме того, иностранные инвесторы, работающие в Беларуси, отмечают низкий уровень преступности, прозрачную систему урегулирования споров, высокий уровень стабильности макроэкономического регулирования и отлаженный порядок регистрации собственности.

С целью реализации дорогостоящих инвестиционных проектов правительством страны внедряются новые формы инвестирования: концессии, проектное и венчурное финансирование, лизинг. С инвестором может быть заключен инвестиционный договор, который предоставит дополнительные гарантии инвестору по экономическим и иным условиям реализации проекта на белорусском рынке.

Новый земельный кодекс, принятый в 2009 г., является предпосылкой для улучшения ситуации в решении вопроса с землей. В частности, кодекс создает основания для развития рынка недвижимого имущества посредством предоставления возможности приобретения права собственности на землю, использования ее в качестве залога для получения банковского кредита.

Для усовершенствования условий инвестиционного климата в Беларуси работает ряд механизмов, таких как свободные экономические зоны, парк высоких технологий, предлагающих особые условия ведения бизнеса, существенно его облегчающие.

В настоящее время, сельское хозяйство Беларуси иностранными инвесторами, как правило, рассматривается как наименее эффективная сфера для вложения крупных финансовых средств. Однако в течение ближайших двух-трех лет планируется модернизировать аграрную отрасль Беларуси, подготовить ее к эффективному функционированию в условиях ЕЭП и мирового продовольственного рынка. Для этого предусматриваются: совершенствование организации производства, техперевооружение, освоение новых видов продукции, активное внедрение технических и технологических инноваций, что должно изменить ситуацию с привлечением иностранных инвестиций в АПК в лучшую сторону.

По данным Минсельхозпрода Беларуси от 4 декабря 2012 г. на модернизацию отрасли сельского хозяйства до 2015 г. планируется направить 64 трлн руб. Это будут собственные средства предприятий, иностранные инвестиции и кредиты.

На сегодня в Беларуси 83 хозяйства с высоким уровнем производства и эффективности. Это около 7 % от общего количества хозяйств в стране. Около 22 % от общего числа хозяйств – организации с низким уровнем производства. Именно им будет уделено первостепенное внимание при модернизации. При этом государство призвано создавать необходимые условия или улучшать инвестиционный климат для динамичного развития отрасли, так как серьезно заинтересовано в отдаче от тех немалых средств, которые страна вкладывает в развитие сельского хозяйства.

Следует отметить, что подавляющее большинство белорусских сельхозпредприятий находятся в коллективной собственности, подконтрольной государству в лице Минсельхозпрода, и, соответственно, имеют опыт работы по использованию иностранных инвестиций поступающих только как государственные кредиты, к которым относятся:

– кредиты, привлекаемые в рамках межправительственных соглашений;

– кредиты, предоставляемые иностранными и международными финансовыми организациями и банками Правительству Республики Беларусь;

– кредиты, предоставляемые иностранными и международными финансовыми организациями и банками белорусским банкам, предприятиям и организациям под гарантии Правительства Республики Беларусь.

Для предприятий негосударственной формы собственности при определенных условиях могут быть доступны самостоятельные иностранные банковские кредиты:

– кредиты, предоставляемые иностранными и международными финансовыми организациями и банками белорусским банкам и субъектам хозяйствования.

СЛОВАРЬ ТЕРМИНОВ

Внешнеэкономическая деятельность предприятия (ВЭД) – это предпринимательские деловые отношения с иностранными партнерами

в области международного обмена товарами, работами, услугами, информацией, результатами интеллектуальной деятельности.

Внешнеэкономическая инвестиционная деятельность – деятельность организации, связанная с осуществлением долгосрочных финансовых вложений в другие организации, выпуском облигаций и других ценных бумаг долгосрочного характера и т. п. в области международного обмена товарами, информацией, работами, услугами, результатами интеллектуальной деятельности (правами на них).

Внешнеэкономические связи (ВЭС) представляют собой конкретные формы реализации внешнеэкономической политики на уровне государства в таких сферах, как торговля, научно-техническое и производственное сотрудничество, валютно-финансовые отношения.

Внешнеэкономические связи агропромышленного комплекса – это часть внешнеэкономических связей страны, внешнеэкономические отношения, возникшие по поводу производства и обмена продукцией и услугами отраслей агропромышленного комплекса.

Иностранное коммерческое предприятие – предприятие, в уставном фонде которого иностранные инвестиции составляют 100 %.

Концессия – форма договора о передаче в пользование комплекса исключительных прав, принадлежащих правообладателю. Передача в концессию осуществляется на возмездной основе на определенный срок или без указания срока. Объектом договора может быть передача прав на эксплуатацию природных ресурсов, предприятий, оборудования и иных прав, в том числе на использование фирменного наименования и (или) коммерческого обозначения, охраняемой коммерческой информации, товарных знаков, знаков обслуживания и т. п.

Инвестиции в нематериальные активы – приобретение нематериальных активов, затраты на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы, результаты которых признаются нематериальными активами (частью нематериальных активов).

Инвестиции в основные средства – строительство и приобретение зданий, сооружений, передаточных устройств, приобретение машин, оборудования, транспортных средств и прочие инвестиции в основные средства.

Инвестиционный климат – экономические, политические, финансовые условия, оказывающие влияние на приток внутренних и внешних

инвестиций в экономику страны. Благоприятный климат характеризуется политической устойчивостью, наличием законодательной базы, умеренными налогами, предоставляемыми инвесторам льготами.

Иностранные инвестиции – это финансовые и материальные средства, а также права на имущественную и интеллектуальную собственность, вывезенные из одного государства и вложенные в предприятие (или дело) на территории другого государства с целью получения прибыли (дохода) или достижения социального эффекта. **Иностранные инвестиции** включают прямые, портфельные и прочие инвестиции.

Неиспользованные иностранные инвестиции – неоплаченные резидентами счета по импорту товаров, продукции, работ, услуг, денежные средства, поступившие из-за рубежа в форме иностранных инвестиций и не израсходованные в отчетном периоде, стоимость акций, паев, долговых ценных бумаг, проданных на вторичном рынке ценных бумаг юридическими, физическими лицами, государственными органами Республики Беларусь нерезиденту Республики Беларусь.

Оценка инвестиционного климата осуществляется на базе политических, социальных, финансово-экономических и коммерческих факторов, при этом используются экономический и статистический анализ, балльная экспертная оценка, регулярный анализ большого числа данных с применением анкет и т. д. Исследования инвестиционного климата проводит ряд международных финансовых и экономических организаций: Международный валютный фонд, Всемирный банк, Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), информационные корпорации, среди которых наиболее знамениты DUN & BRADSTREET, БЕРИ, различные исследовательские институты.

Портфельные инвестиции – инвестиции в виде акций и паев, составляющих менее 10 % в уставном фонде организации, векселей (кроме имеющих товарный характер) и других долговых ценных бумаг; капиталовложения, которые не дают право контроля над вложенным за рубежом капиталом. Портфельные инвестиции осуществляются, как правило, в денежной форме, тогда как прямые чаще всего – в форме поставки товаров, сырья, оборудования, технологий, в виде управленческого опыта.

Прочие инвестиции – иностранные кредиты и займы, финансовый лизинг. Иностранные кредиты и займы включают кредиты и займы под гарантии Правительства Республики Беларусь и негарантированные Правительством Республики Беларусь, полученные организацией от нерезидентов Республики Беларусь.

Прямые инвестиции – инвестиции, осуществленные прямыми инвесторами – зарубежными участниками, доля которых составляет не менее 10 % акций и (или) паев в уставном фонде организации; предполагают контроль иностранного партнера за предоставленными капиталовложениями и его участие в инвестиционном проекте.

Совместное коммерческое предприятие с иностранными инвестициями – форма хозяйственной организации, учрежденной двумя или большим числом юридических лиц, одно из которых является иностранным предприятием.

ЗАДАЧИ

Задача 2.1. Изучить данные инвестиционного рейтинга стран мира, предоставленные Международной финансовой корпорацией (входит в состав Всемирного банка), используя данные табл. 2.1.

Таблица 2.1

Инвестиционный рейтинг стран мира по данным Всемирного банка («Ведение бизнеса – 2013»)

Экономика	Легкость ведения бизнеса	Открытие бизнеса	Получение разрешения на строительство	Получение электричества	Регистрация собственности	Получение кредита	Защита инвесторов	Уплата налогов	Международная торговля	Обеспечение исполнения контрактов	Решение о неплатежеспособности
Германия	21	111	12	3	81	28	98	89	14	5	13
Эстония	22	61	38	56	15	42	68	32	7	26	66
Япония	27	120	91	26	66	28	16	140	23	36	1
Латвия	24	57	79	83	33	3	68	49	17	21	43
Литва	17	11	39	75	6	28	68	56	15	17	44
Казахстан	50	30	145	87	18	86	22	18	186	27	54
Польша	45	116	88	137	54	3	52	113	49	55	
Беларусь	63	15	30	168	3	109	98	133	149	13	74
Азербайджан	70	10	180	181	13	55	22	77	168	28	86
Россия	92	88	178	117	17	109	115	56	157	10	55
Украина	112	47	41	172	97	13	128	164	148	45	

Примечание. Рейтинг составлен для 183 стран мира. Использованы данные сайта <http://www.doingbusiness.org/rankings>.

Проанализировать, по каким позициям Республика Беларусь опережает другие страны, по каким – отстает. Сравнить инвестиционный рейтинг Беларуси, России, Казахстана и Украины. Исходя из полученных результатов, обозначить основные направления улучшения инвестиционного климата Республики Беларусь.

Задача 2.2. Проанализировать структуру инвестиций, направленных из-за рубежа и накопленных в сельском хозяйстве в 2009–2010 гг. Сделать выводы.

Таблица 2.2

Иностранные инвестиции в сельское хозяйство

	2009 г.		2010 г.	
	Поступило из-за рубежа	Накоплено на конец года	Поступило из-за рубежа	Накоплено на конец года
Всего	24216,0	61261,3	14880,9	63159,5
в том числе:				
прямые инвестиции	15613,8	44864,4	7366,8	43278,6
из них:				
вклад в уставный фонд	9209,5	30981,4	1538,1	32637,9
кредиты и займы, полученные от прямых инвесторов или организаций прямого инвестирования	1886,0	9186,9	1605,7	9263,3
финансовый лизинг	0	984,0	0	0
прочие прямые инвестиции	4518,3	3712,1	4223,0	1377,4
портфельные инвестиции	0	0	0	0
прочие инвестиции	8602,2	16396,9	7514,1	19880,9

Примечание. Прямые инвестиции в виде вклада в уставный фонд организации могут иметь форму вложения в материальные и нематериальные активы, денежные средства.

Задача 2.3. Используя данные табл. 2.3, рассчитать структуру прямых инвестиций, поступивших от иностранных инвесторов, по видам экономической деятельности. Сравнить долю прямых инвестиций из-за рубежа в сельское хозяйство, охоту и лесное хозяйство с другими видами экономической деятельности. Сделать выводы.

Таблица 2.3

Прямые инвестиции, поступившие от иностранных инвесторов, по видам экономической деятельности, тыс. долл. США

	Поступило за 2011 г.	Накоплено на 1 января 2012 г.
Всего	13 248 022	4 862 866
в том числе:		
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	26 495	61 249
рыболовство	502	711
промышленность	928 975	1 441 709
строительство	78 101	118 844
торговля; ремонт автомобилей, бытовых изделий и предметов личного пользования	5 964 485	1 105 173
гостиницы и рестораны	10 323	42 785
транспорт и связь	5 849 736	1 365 303
финансовая деятельность	33 045	60 254
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг потребителям	328 179	610 190
образование	252	497
здравоохранение и предоставление социальных услуг	1429	4889
предоставление коммунальных, социальных и персональных услуг	26 501	51 262

Задача 2.4. Используя данные табл. 2.4, проанализировать динамику инвестиций в промышленности и сельском хозяйстве в 2008–2010 гг., сопоставив полученные выводы с общей динамикой инвестиционной деятельности в Беларуси.

Таблица 2.4

Индексы инвестиций в основной капитал
в отдельных отраслях экономики Беларуси

		2008 г.	2009 г.	2010 г.
Всего по республике	Объемы инвестиций в текущих ценах, млрд руб.	35 884	43 057	55 381
	Индексы инвестиций*	123	109	116
Промышленность	Объемы инвестиций в текущих ценах, млрд руб.	9943	11 144	14 098
	Индексы инвестиций*	125	102	110
Сельское хозяйство	Объемы инвестиций в текущих ценах, млрд руб.	5229	7572	9491
	Индексы инвестиций*	130	133	109

* – в процентах.

Задача 2.5. Используя данные табл. 2.5, проанализировать динамику инвестиций по таким видам экономической деятельности, как сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство и обрабатывающая промышленность в 2009–2011 гг., сопоставив полученные выводы с общей динамикой инвестиционной деятельности в Беларуси.

Таблица 2.5

Инвестиции в основной капитал по отдельным видам
экономической деятельности

Вид экономической деятельности	Показатель, единица измерения	2009 г.	2010 г.	2011 г.
Всего	Объемы инвестиций в текущих ценах, млрд руб.	43 378	55 381	98 665
	Индексы инвестиций*	105	116	118
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	Объемы инвестиций в текущих ценах, млрд руб.	8226	9880	12 821
	Индексы инвестиций*	127	109	86

25

Продолжение табл. 2.5

Вид экономической деятельности	Показатель, единица измерения	2009 г.	2010 г.	2011 г.
Обрабатывающая промышленность	Объемы инвестиций в текущих ценах, млрд руб.	9469	10 744	28 200
	Индексы инвестиций*	102	103	174

* – в процентах.

Задача 2.6. Используя данные табл. 2.6, проанализировать динамику инвестиций, поступивших от иностранных инвесторов, по отдельным отраслям АПК Республики Беларусь за 2010 г.

Таблица 2.6

Объем инвестиций, поступивших от иностранных инвесторов, по отдельным отраслям АПК Республики Беларусь за 2010 г., тыс. долл. США

	Всего	в том числе:		
		прямые	портфельные	прочие
Республика Беларусь	9085453,1	5569386,6	1840,0	3514226,5
Промышленность	2071107,6	298220,6	1735,5	1771151,5
в том числе:				
тракторное и сельскохозяйственное машиностроение	35245,5	1403,0	–	33842,5
Сельское хозяйство:	14880,9	7366,8	–	7514,1
в том числе:				
сельскохозяйственные предприятия	14766,8	7265,3	–	7501,5
обслуживание сельского хозяйства	114,1	101,5	–	12,6

Задача 2.7. Создается совместное предприятие. Предмет деятельности совместного предприятия – производство мужской и женской одежды. Учредители предприятия:

26

- отечественный участник – ОАО «Вероника».
- иностранный участник – польская фирма «Yuga» (закрытое акционерное общество).

Уставный фонд – 200 000 евро.

Вклады участников:

- отечественного участника – 110 000 евро (производственные и торговые помещения площадью 280 м², транспортные средства);
- иностранного участника – 90 000 евро (технология производства продукта, технологическое оборудование, комплекс вычислительных средств, автоматизированная система управления и контроля за технологическим процессом).

Разработать следующие положения устава совместного предприятия:

- общие положения;
- цели и предмет деятельности предприятия;
- уставный фонд;
- оценка стоимости вкладов участников;
- распределение прибылей;
- права и обязанности учредителей.

Все необходимые данные выберите самостоятельно.

Задача 2.8. Создается совместное предприятие. Предмет деятельности совместного предприятия – производство детских игрушек. Будущими партнерами рассматриваются три варианта распределения вкладов в уставный фонд:

а) вклады отечественного и иностранного участников равны и составляют 150 000 евро каждый;

б) уставный фонд составляет 350 000 евро, доля вкладов в уставном фонде между отечественным и иностранным участниками 20 : 80;

в) отечественный участник передает в уставный фонд производственные помещения оценочной стоимостью 110 000 евро, иностранный участник передает технологическое оборудование и денежный вклад – всего на сумму 180 000 евро.

Составить проект разделов «Уставный фонд» и «Распределение прибылей» устава совместного предприятия для трех возможных вариантов.

Задача 2.9. Заключен договор концессии. Объект концессии – недра с залежами янтаря на территории площадью 120 га. Произведенная продукция делится между сторонами в соотношении 50 : 50 % от объема добычи. Соглашение действует в течение 5 лет.

Стороны концессионного договора:

- представительство страны – концессионный орган;
- иностранный инвестор – фирма LBB (Германия).

Разработать следующие разделы концессионного договора о разделе продукции:

- виды деятельности на объектах концессии;
- права сторон по принятию решения, связанного с выполнением договора;
- право собственности на производство продукции и полученную прибыль.

Все необходимые данные выберите самостоятельно.

3. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ И ИХ РОЛЬ В РЕГУЛИРОВАНИИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

К числу важных субъектов мирового хозяйства относятся международные экономические организации. Необходимость их возникновения обусловлена возникновением проблем, решение которых невозможно без участия значительного числа государств мира. В мире насчитывается более 100 международных организаций, которые отличаются по их влиянию на мировую экономику. Наиболее значимыми из них являются Международный валютный фонд (МВФ), Организация Объединенных Наций (ООН), Всемирная торговая организация (ВТО, до 1995 г. – Генеральное соглашение по торговле и тарифам (ГАТТ)), Всемирный Банк (ВБ). Республика Беларусь является членом МВФ, ВБ и ООН (табл. 3.1). Деятельность международных экономических организаций масштабна при предоставлении финансово-кредитных и валютных ресурсов, инвестировании в отдельные проекты.

Таблица 3.1

Ключевые международные экономические организации

Название организации	Расположение штаб-квартиры	Год и место создания	Год вступления в организацию Беларуси
МВФ	г. Вашингтон, США	1944 г., г. Бреттон-Вудс, США	1992 г.
ВБ	г. Вашингтон, США	1944 г., г. Бреттон-Вудс, США	1992 г. (РБ является членом 4 организаций ВБ, кроме Международной ассоциации развития (МАР))
ВТО	г. Женева, Швейцария	1947 г., г. Женева, Швейцария	не входит
Система ООН	г. Нью-Йорк, США	1945 г., г. Сан-Франциско, США	1945 г.

Переговоры о вступлении в ВТО Республики Беларусь ведутся с 1997 г. по следующим четырем направлениям:

- 1) приведение законодательства в соответствие с многосторонними соглашениями ВТО;
- 2) доступ на рынок товаров;
- 3) доступ на рынок услуг;
- 4) государственная поддержка сельского хозяйства.

Вступление в ВТО требует от страны-кандидата имплементации в национальное законодательство и, тем самым, выполнения ряда системных правил, обязательных для всех стран-членов организации.

В ходе переговоров по доступу на рынок товаров согласовываются максимальные ставки таможенного тарифа, которые присоединяющаяся страна не сможет превышать после вступления в ВТО. Переговоры по доступу на рынок услуг проводятся с целью определить максимальные уровни ограничений по доступу на рынок и изъятий из национального режима для иностранных услуг и поставщиков услуг, которые нельзя будет превышать после вступления

в ВТО. Несмотря на подписание итоговых протоколов о завершении двусторонних переговоров по доступу на рынок с 10 членами ВТО, остается ряд заведомо неприемлемых для Беларуси запросов требований стран-членов ВТО.

Переговоры по государственной поддержке сельского хозяйства проводятся в формате специальных многосторонних заседаний, на которых стороны должны зафиксировать на основании базового периода максимальный уровень поддержки сельского хозяйства, оказываемой в Республике Беларусь посредством всех применяемых инструментов, с их разбивкой по «корзинам».

Переговоры по сельскому хозяйству выведены на стадию уточнения объемов субсидирования в рамках конкретных государственных программ и классификации таких программ по «зеленой» (не подлежащей сокращению) и «желтой» (подлежащей сокращению) корзинам.

В настоящее время единственным крупным торговым блоком, остающимся за рамками ВТО, являются страны ЕврАзЭС (кроме Кыргызстана). Анализ хода переговорного процесса по сельскому хозяйству в рамках Доха-раунда показывает, что основным торговым барьером, ограничивающим доступ к рынкам сельскохозяйственной продукции стран-членов ВТО для организаций-экспортеров АПК Республики Беларусь в будущем станет внутренняя государственная поддержка сельхозпроизводителей в этих странах (даже несмотря на ожидаемое ее сокращение), при относительном снижении значимости традиционных тарифных и нетарифных барьеров. Это усиливается тем фактом, что основными внешними рынками для отечественного АПК являются рынки стран СНГ, которые в торгово-экономических отношениях с Республикой Беларусь применяют режим свободной торговли, т. е. не облагают белорусские товары импортными пошлинами, хотя это касается только постоянно действующего тарифа и не ограничивает возможности применения таких механизмов, как антидемпинговые, компенсационные и специальные защитные пошлины. Однако процессы разнотемпной интеграции (в рамках ЕврАзЭС, ЕЭП, Союза России и Беларуси) не повлияют на возможности стран оказывать государственную поддержку своей аграрной отрасли (будь то в рамках мер «желтой» или «зеленой корзины»), и этот вопрос будет решаться только на

индивидуальных условиях, согласованных этими странами с ВТО в процессе вступления в эту организацию, а также выработанными в ходе многостороннего дохийского процесса.

По данным Министерства иностранных дел (МИД) Республики Беларусь, на переговорах с ВТО по сельскому хозяйству белорусская сторона исходит из того, что:

а) уровень обязательств в рамках ВТО должен позволять Республике Беларусь осуществлять государственную агропродовольственную политику, в том числе разрабатывать долгосрочные программы поддержки отечественных товаропроизводителей;

б) для Республики Беларусь необходимо зафиксировать максимальный разрешенный уровень государственной поддержки сельскохозяйственного производства в размере 504,2 млн долл. США при том понимании, что в соответствии с соглашением ВТО по сельскому хозяйству этот уровень будет поэтапно снижаться на 20 % в течение 6 лет с даты присоединения к ВТО, т. е. до 403,3 млн долл. США.

Условие о 20-процентном сокращении стоимости мер «желтой корзины» в течение 6 лет с момента вступления является единообразным для вступающих стран с развивающейся экономикой. Однако при разработке долгосрочной аграрной политики в Республике Беларусь следует иметь в виду, что, вступив в ВТО, республика становится полноправным участником многостороннего переговорного процесса. Это означает, с одной стороны, что указанное 20-процентное сокращение нельзя рассматривать как окончательное, напротив, оно явится лишь первым шагом либерализации внутреннего аграрного рынка, за которым неизбежно последуют новые. С другой стороны, став полноправным членом ВТО, республика приобретает возможность влиять на ход переговорного процесса, вступая в коалиции с другими странами на основе общности интересов. Это позволит, с одной стороны, оптимизировать процесс либерализации импорта с учетом соображений продовольственной безопасности, с другой стороны, улучшить доступ к ключевым экспортным рынкам сельскохозяйственной продукции, а также освоить новые страновые рынки. По этой причине весьма желательно вступление Беларуси в ВТО до завершения Доха-раунда.

В соответствии с установленной процедурой и в результате двусторонних переговоров о взаимной либерализации доступа на рынки

условия присоединения страны к ВТО должны быть оформлены следующими официальными документами:

– докладом Рабочей группы с изложением обязательств, которые присоединяющаяся страна примет на себя по итогам переговоров;

– протоколом о присоединении, юридически подтверждающим достигнутые договоренности;

– списком обязательств по тарифным уступкам в области товаров и сельского хозяйства;

– списком специфических обязательств по доступу на рынок услуг.

Участниками мирового хозяйства выступают также региональные интеграционные группировки, представляющие собой межгосударственные объединения, действующие в соответствии со специальными соглашениями, обладающие своей организационной структурой, представленной руководящими учреждениями. В рамках интеграционных группировок на территории стран-участниц определенные виды хозяйственной деятельности осуществляются на особых, по сравнению с остальными странами, условиях. Хозяйственная интеграция укрепляет позиции стран-участниц, защищает их интересы в отношениях с другими партнерами. В настоящее время в мире насчитывается более 130 действующих региональных торгово-экономических соглашений, две трети из которых образованы после 1995 г. Наиболее известными и значимыми являются ЕС, НАФТА, МЕРКОСУР, АСЕАН, АТЭС, СНГ и др. К региональным интеграционным группировкам, страной-участницей которых является Республика Беларусь, можно отнести Таможенный союз в рамках СНГ, ЕЭП, ЕврАзЭС.

СЛОВАРЬ ТЕРМИНОВ

Антидемпинговые меры – меры, применяемые государством в целях защиты национальных производителей от неблагоприятного воздействия демпингового импорта. Антидемпинговые меры применяются посредством введения антидемпинговой пошлины, в том числе временной антидемпинговой пошлины, либо принятия экспортным ценовым обязательств.

Введению антидемпинговых мер должно предшествовать расследование, проводимое в целях установления трех основных фактов:

- наличия демпингового импорта;
- наличия материального ущерба (или угрозы его причинения) отрасли белорусской экономики;
- наличия причинно-следственной связи между демпинговым импортом и материальным ущербом (или угрозой его причинения) отрасли белорусской экономики.

Органом, который проводит расследования на территории Республики Беларусь, является МИД.

Антидемпинговые пошлины – пошлины, применяемые в отношении конкретного товара, ввозимого по демпинговым ценам.

Беспошлинный режим – торгово-политический режим, при котором торговля осуществляется без взимания таможенных пошлин.

Всемирный банк (ВБ) предоставляет развивающимся странам и странам с переходной экономикой средне- и долгосрочные кредиты, направленные на обеспечение экономического роста и интеграцию национальных хозяйств в систему мирохозяйственных связей.

В группу Всемирного банка входит пять специализированных межправительственных организаций:

– *Международный банк реконструкции и развития (МБРР)* предлагает льготные условия предоставления займов, в среднем под 6 % годовых на срок от 15 до 20 лет, с пятилетней отсрочкой выплаты. МБРР обычно финансирует 70–80 % от стоимости проекта. Членство в МБРР является необходимым условием вступления в другие организации группы ВБ.

– *Международная ассоциация развития (МАР)* выдает кредиты только беднейшим развивающимся странам с годовым доходом на душу населения не более 835 долл. США в год. Таких стран в мире около семидесяти. Кредиты МАР самые выгодные, они выдаются на 35–40 лет с десятилетней отсрочкой выплаты, проценты по ним не взимаются.

– *Международная финансовая корпорация (МФК)* основное внимание уделяет развитию частного предпринимательства и стимулированию притока частных иностранных инвестиций. При предоставлении кредитов МФК не требует правительственных гарантий, поэтому кредитует только высокорентабельные проекты под рыночный процент в среднем сроком на 7–8 лет.

– *Многостороннее агентство по гарантиям инвестиций (МАГИ)* помогает странам сформировать благоприятный инвестиционный

климат. Так как развивающиеся страны – зоны повышенного риска для иностранных инвесторов, МАГИ страхует инвесторов от таких некоммерческих рисков как отмена конвертируемости валюты, национализация, политический переворот.

– *Международный центр по урегулированию инвестиционных споров (МЦУИС)* выполняет функции международного арбитра по устранению разногласий между иностранным инвестором и принимающей стороной.

Всемирная торговая организация (ВТО) – это международная экономическая организация, занимающаяся вопросами многостороннего регулирования торговли товарами, услугами и интеллектуальной собственностью. ВТО представляет собой организационно-правовую основу системы международной торговли. Ее документы используются как основа при разработке и практическом применении национальных законодательных и нормативных актов в сфере торговли. На 2 марта 2013 г. в ВТО состояло 159 стран. Подавляющее большинство стран, не являющихся членами ВТО, в том числе Республика Беларусь, ведут переговоры о присоединении к данной организации.

Демпинг – продажа товаров на внешнем и внутреннем рынках по искусственно заниженным ценам, меньшим средних розничных цен, а иногда и более низким, чем себестоимость. Демпинг проводится с целью проникновения на рынок, завоевания места на нем, вытеснения конкурентов. Величина демпинга определяется как разница между экспортной и нормальной ценами товара (равна по модулю демпинговой марже).

Демпинговая маржа – разница между нормальной и экспортной ценами товара (имеет положительное значение).

Демпинговая маржа в процентном выражении – отношение нормальной цены товара за вычетом его экспортной цены к его экспортной цене, выраженное в процентах, при этом нормальная цена товара – это цена продажи товара на внутреннем рынке страны-экспортера; экспортная цена – это цена, по которой товар ввозится на таможенную территорию государства. В большинстве случаев экспортная цена определяется исходя из цены, установленной экспортером импортеру.

Евразийское экономическое сообщество (ЕврАзЭС) – международная экономическая организация, созданная с целью

формирования общих внешних таможенных границ входящих в нее государств, выработки единой внешнеэкономической политики, тарифов, цен и других составляющих функционирования общего рынка.

Единое экономическое пространство (ЕЭП) – интеграционное объединение государств Таможенного союза – Беларуси, Казахстана, России. ЕЭП заработало на территории России, Белоруссии и Казахстана с 1 января 2012 г. В полной мере интеграционные соглашения ЕЭП начали работать с июля 2012 г. Основными принципами функционирования ЕЭП являются обеспечение свободы перемещения товаров, услуг, финансового и человеческого капитала через границы государств-участников.

Защитные меры – временное ограничение импорта определенного товара в случае, когда его масштабы наносят (или угрожают нанести) серьезный ущерб отечественным товаропроизводителям.

Компенсационные пошлины – применяются против импортного товара, экспорт которого в стране производства субсидируется в явной или скрытой форме (экспортные субсидии).

Международная организация – объединение межгосударственного или негосударственного характера, созданное на основе соглашений для достижения определенных целей. Не каждая международная организация имеет свой устав (например, ООН уставом обладает, а ОБСЕ, в силу специфики деятельности, нет).

Международный валютный фонд (МВФ), организация которого явилась ответом на нерешенные финансовые проблемы, способствовавшие возникновению и затягиванию Великой депрессии 30-х гг. (внезапные, непредсказуемые изменения курсов национальных валют и широко распространенное нежелание правительств разрешать обмен национальной валюты на иностранные) трансформировался в наиболее влиятельную организацию, регулируемую международную макроэкономику.

МВФ *наблюдает* за проводимой странами-членами денежно-кредитной политикой и политикой по установлению валютного курса, *содействует* поддержанию организованной мировой платежной системы, *предоставляет* краткосрочные кредиты странам, которые сталкиваются с *серьезным дефицитом платежного баланса*.

Национальный режим – торгово-политический режим, при котором иностранные товары должны обращаться на национальном рынке на тех же условиях, что и отечественные.

Недобросовестная конкуренция – нарушение общепринятых правил и норм конкуренции.

Организация объединенных наций (ООН) – международная организация, созданная для поддержания и укрепления международного мира и безопасности, развития сотрудничества между государствами.

Преференциальный (льготный) режим (система преференций) – торгово-политический режим, при котором стране-экспортеру предоставлены условия торговли на рынке страны-импортера более благоприятные, чем другим странам. Преференциальный режим предусматривает предоставление развитыми странами в одностороннем порядке торговых преференций (предпочтений) развивающимся и наименее развитым странам на принципах всеобщности, недискриминации и невзаимности.

Принципы ВТО в области регулирования международной торговли и торговой политики:

– *торговля без дискриминации*. Данный принцип предполагает применение режима наибольшего благоприятствования и национального режима;

– *либерализация международной торговли* посредством проведения многосторонних переговоров по прогрессивному снижению таможенных тарифов и устранению других препятствий на пути международной торговли;

– *отказ от использования количественных ограничений*. Либерализация торговли и соблюдение правил ВТО не означает, что страна полностью лишается законной возможности защищать в случае необходимости свой внутренний рынок. В частности, ВТО предусматривает защиту внутреннего рынка путем использования защитных мер, антидемпинговых и компенсационных пошлин;

– *предсказуемость торговой политики* – проведение торговой политики в соответствии с установленными правилами и недопущение одностороннего нарушения принятых на себя обязательств;

– *содействие конкуренции через отказ стран от использования несправедливых методов ведения торговой политики*, таких как демпинг и экспортные субсидии;

– разрешение торговых споров путем консультаций и переговоров.

Режим наибольшего благоприятствования – торгово-политический режим, означает обязательство стран ВТО распространять на другие страны данной организации все льготы и привилегии в отношении таможенных пошлин и сборов в связи с ввозом и вывозом, предоставляемые любой договаривающейся стороне по любому товару.

Таможенный союз – оглашение двух или более государств (форма межгосударственного соглашения) об отмене таможенных пошлин в торговле между ними, форма коллективного протекционизма от третьих стран. Таможенный союз предусматривает также образование «единой таможенной территории».

Таможенный союз в рамках Евразийского экономического сообщества (также называют **Таможенный союз Беларуси, Казахстана и России**, начал функционировать с 1 января 2010 г.) – форма торгово-экономической интеграции Беларуси, Казахстана и России, предусматривающая единую таможенную территорию, в пределах которой во взаимной торговле товарами не применяются таможенные пошлины и ограничения экономического характера, за исключением специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер. При этом страны-участники таможенного союза применяют единый таможенный тариф и другие единые меры регулирования торговли товарами с третьими странами.

ЗАДАЧИ

Задача 3.1. С помощью таблицы проанализируйте состав ВТО в разрезе стран-участниц. Сделайте выводы о значимости этой организации в мировой торговле.

Таблица 3.1

Региональная структура стран-членов ВТО

	Количество	Количество	Количество
	стран-участниц	присоединяющихся стран	потенциальных участников
Африка	42	2	5
Северная и Южная Америка	34	1	1

	Количество	Количество	Количество
	стран-участниц	присоединяющихся стран	потенциальных участников
Азиатско-тихоокеанский регион	33	1	7
Европа и СНГ	44	4	4
Всего	153	8	17

Задача 3.2. Используя данные табл. 3.2, оценить место Республики Беларусь в рейтинге стран мира по индексу развития человеческого потенциала (ИРЧП¹).

Таблица 3.2

ИРЧП стран мира в 2013 г. (первые 90 стран в рейтинге)

1	Норвегия	31	Кипр	61	Мексика
2	Австралия	32	Мальта	62	Коста-Рика
3	США	33	Андорра	63	Гренада
4	Нидерланды	33	Эстония	64	Ливия
5	Германия	35	Словакия	64	Малайзия
6	Новая Зеландия	36	Катар	64	Сербия
7	Ирландия	37	Венгрия	67	Антигуаи Барбуда
8	Швеция	38	Барбадос	67	Тринидади Тобаго
9	Швейцария	39	Польша	69	Казахстан
10	Япония	40	Чили	70	Албания

¹ Индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП) – это интегральный показатель, рассчитываемый ежегодно для межстранового сравнения и измерения уровня жизни, грамотности, образованности и долголетия как основных характеристик человеческого потенциала исследуемой территории. ИРЧП является стандартным инструментом при общем сравнении уровня жизни различных стран и регионов, и публикуется ООН в ежегодном отчете о развитии человеческого потенциала с 1990 г.

11	Канада	41	Литва	71	Венесуэла
12	Республика Корея	41	ОАЭ	72	Доминика
13	Гонконг	43	Португалия	72	Грузия
14	Исландия	44	Латвия	72	Ливан
15	Дания	45	Аргентина	72	Сент-Китси Невис
16	Израиль	46	Сейшельские Острова	76	Иран
17	Бельгия	47	Хорватия	77	Перу
18	Австрия	48	Бахрейн	78	Македония
19	Сингапур	49	Багамы	78	Украина
20	Франция	50	Беларусь	80	Маврикий
21	Финляндия	51	Уругвай	81	Босния и Герцеговина
22	Словения	52	Черногория	82	Азербайджан
23	Испания	52	Палау	83	Сент-Винсенти Гренадины
24	Лихтенштейн	54	Кувейт	84	Оман
25	Италия	55	Россия	85	Бразилия
26	Люксембург	56	Румыния	86	Ямайка
27	Великобритания	57	Болгария	87	Армения
28	Чехия	57	Саудовская Аравия	88	Сент-Люсия
29	Греция	59	Куба	89	Эквадор
30	Бруней	59	Панама	90	Турция

Задача 3.3. Используя данные табл. 3.3, определите, импорт каких товаров из Польши является демпингом на белорусский рынок. Определите величину демпинга и демпинговой маржи. В каком случае будет установлена антидемпинговая пошлина и в каком размере? Рассчитать рентабельность продукции для польского производителя на внутреннем и внешнем рынках, а также для отечественного производителя аналогичного товара. Сделать выводы о целесообразности демпинга, если он имеет место.

Исходные данные задачи 3.3

Показатель	Товар					
	А	Б	В	Г	Д	Е
Себестоимость единицы товара в Польше, ден. ед. за шт.	30	20	70	25	110	73
Цена товара на польском рынке, ден. ед. за шт. (франко-завод)	34	22	90	45	120	85
Цена импорта польского товара на белорусский рынок, ден. ед. за шт. (франко-завод)	33	20	80	40	120	82
Цена импорта польского товара на белорусский рынок, ден. ед. за шт. (СИФ)	36	22	88	44	130	88
Себестоимость единицы аналогичного товара в Беларуси, ден. ед. за шт.	35	20	65	41	130	68
Цена аналогичного белорусского товара на внутреннем рынке республики, ден. ед. за шт. (франко-завод)	38	32	70	44	150	80

Пример решения задачи 3.3 (товар А)

Для товара А цена импорта польского товара на белорусский рынок – это экспортная цена (33 ден. ед.), а цена товара на польском рынке – нормальная цена (34 ден. ед.). В данном случае демпинг имеет место, и его величина составит $33 - 34 = -1$ ден. ед. за шт.

Демпинговая маржа рассчитывается следующим образом:

1. Необходимо получить разницу между нормальной стоимостью (нетто франко-завод) и экспортной ценой (нетто франко-завод) с учетом корректировок на любые различия, влияющие на сравнимость цен.

2. Указать эту разницу как процент от экспортной цены СИФ.

В нашем случае расчет антидемпинговой маржи будет таким:

а) нормальная стоимость	34
б) экспортная цена	33
в) демпинговая маржа (а – б)	1

Таблица 3.4

Объемы и цены продаж

№ п/п	Продано на внутреннем рынке		Продано на экспорт	
	Количество, шт.	Цена за единицу, долл. США	Количество, шт.	Цена за единицу, долл. США
1	2	3	4	5
1	20	120	20	110
2	30	130	10	135
3	25	150	15	145
4	15	140	25	135
5	10	125	35	130

Пример решения задачи 3.4

Приведем пример расчета демпинговой маржи на основе средневзвешенных величин для исходных данных, представленных в табл. 3.5.

Таблица 3.5

Объемы и цены продаж

№ п/п	Продано на внутреннем рынке		Продано на экспорт	
	Количество, шт.	Цена за единицу, долл. США	Количество, шт.	Цена за единицу, долл. США
1	10	160	10	140
2	7	145	20	125
3	20	155	20	170
4	20	142	10	128
5	15	160	15	165

Рассчитаем стоимость партий товаров при их реализации на внутреннем (табл. 3.6) и внешнем (табл. 3.7) рынках.

Таблица 3.6

Продажа на внутреннем рынке

№ п/п	Количество, шт.	Цена за единицу, долл. США	Цена партии, долл. США
1	10	160	1600
2	7	145	1015
3	20	155	3100
4	20	142	2840
5	15	160	2400
Итого	72	152	10 955

г) стоимость СИФ 36

д) демпинговая маржа в процентном выражении от стоимости СИФ (в)/(г) 100 % $1/36 \cdot 100 = 2,8 \%$

Антидемпинговые меры будут введены, если будет доказано наличие материального ущерба (или угрозы его причинения) отрасли белорусской экономики, а также наличие причинно-следственной связи между демпинговым импортом и материальным ущербом (или угрозой его причинения) отрасли белорусской экономики. В таком случае антидемпинговая пошлина составит 1 ден. ед. за шт.

Рентабельность продукции рассчитывается в данном примере так: для польского производителя на польском рынке:

$$(34 - 30) / 30 \cdot 100 \% = 13,3 \%;$$

для польского производителя на белорусском рынке:

$$(33 - 30) / 30 \cdot 100 \% = 10 \%;$$

для отечественного производителя:

$$(38 - 35) / 35 \cdot 100 \% = 8,6 \%.$$

В данном случае польскому производителю выгодно применять демпинг непродолжительный период времени, так как рентабельность при экспорте товара в Беларусь ниже на 3,3 %, чем при ее реализации на территории Польши. Эффективность реализации аналогичного белорусского товара на внутреннем рынке меньше, чем у польского производителя, поэтому аналогичный товар отечественного производства является менее конкурентоспособным.

Задача 3.4. Используя данные об объемах продаж пяти партий товара на внутреннем и внешнем рынках (табл. 3.4) и пример расчета демпинговой маржи на основе средневзвешенных величин, определить:

- нормальную стоимость товара;
- демпинговую маржу по каждой партии в отдельности и по всей поставке;
- демпинговую маржу в процентном выражении по всем поставкам товара на основе средневзвешенных величин.

При этом следует иметь в виду, что цены на все экспортные товары превышали издержки на их производство. Экспортные цены в этом примере СИФ выше экспортных цен франко-завода на 10 %.

Нормальная стоимость рассчитывается так:
 $10\ 955 / 72 = 152$ долл. США/ед.

Таблица 3.7

Экспорт (расчет демпинговой маржи на основе средневзвешенных величин)

№ п/п	Количество, шт.	Цена франко-завода, долл. США	Цена партии, долл. США	Нормальная стоимость	Демпинг	Демпинговая маржа
1	10	140	1400	152	-12	-122
2	20	125	2500	152	-27	-543
3	20	170	3400	152	18	357
4	10	128	1280	152	-24	-242
5	15	165	2475	152	13	193
Итого	75	147	11 055	152	-	-356

Экспортная цена СИФ на 10 % дороже цены франко завода:
 $147 \cdot 110 / 100 \% = 162$ долл. США.

Таким образом, демпинговая маржа в процентом выражении составит: $(152 - 147) / 162 \cdot 100 \% = 3,1 \%$

4. ВАЛЮТНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В настоящее время международные валютные отношения играют важную роль в процессе регулирования экономики. Валютные отношения обеспечивают взаимосвязь и взаимодействие национальной экономики с внешним миром. В условиях рыночной экономики осуществляется рыночное и государственное регулирование международных валютных отношений. Соотношение между ними часто меняется, однако государство всегда сохраняет валютный контроль в целях регламентации и надзора за валютными отношениями. На национальном уровне регулирование валютных отношений осуществляется посредством проведения валютной политики, валютного регулирования и валютного контроля.

В узком смысле валютное регулирование представляет собой систему законодательных актов, устанавливающих правила проведения

валютных операций на территории государства, то есть операций, связанных с переходом прав собственности на иностранную валюту и пересылкой ее за пределы данного государства. В более широком смысле валютное регулирование означает часть макроэкономической политики государства, затрагивающую сферу валютно-финансовых связей резидентов данной страны и самого государства.

Объектом валютного регулирования являются валютные ценности.

Из всей совокупности элементов валютного регулирования важнейшим является валютный курс. Маневрируя валютным курсом, правительство страны может значительно воздействовать на экспортные и импортные цены товаров.

Девальвация и ревальвация – традиционные методы валютного регулирования. Если используется девальвация, то это стимулирует экспорт, так как у экспортеров за счет обмена полученной валюты на национальную растут объемы выручки, что стимулирует рост объемов производства экспортной продукции.

С помощью ревальвации сдерживается развитие экспорта путем его удорожания и одновременно стимулируется импорт (табл. 4.1).

Таблица 4.1

Влияние изменений валютных курсов
на внешнеэкономическую деятельность

Показатель	Повышение курса своей национальной валюты (ревальвация)	Понижение курса своей национальной валюты (девальвация)
Выгодно	Импортеру товаров	Экспортеру товаров
Невыгодно	Экспортеру товаров	Импортеру товаров

Валютный курс зависит от статуса национальной валюты, уровня ее конвертируемости. С точки зрения конвертируемости все валюты условно можно разделить на три группы: свободно конвертируемые (СКВ), частично конвертируемые и неконвертируемые (замкнутые).

Валютный курс является опосредующим звеном прямого административного вмешательства государства во внешнюю торговлю. Для его поддержания используются:

- 1) валютная интервенция;
- 2) маневрирование процентными ставками;
- 3) валютные ограничения.

СЛОВАРЬ ТЕРМИНОВ

Валютная интервенция реализуется в виде целевых операций, проводимых национальным банком страны по купле-продаже иностранной валюты на валютном рынке, поддерживая таким образом необходимый курс национальной валюты.

Валютная политика – совокупность мероприятий, проводимых государством и центральным банком в сфере денежного обращения и валютных отношений с целью воздействия на покупательскую силу денег, валютные курсы и экономику в целом. Она является частью макроэкономической и внешнеэкономической политики государства.

Валютное регулирование – деятельность государственных органов (органов валютного регулирования) по установлению порядка обращения валютных ценностей, в том числе правил владения, пользования и распоряжения ими.

Валютные ограничения реализуются путем ограничения торговли с рядом стран, ограничения продажи коммерческим банкам валюты на бирже, введения разрешения на покупку валюты участникам ВЭД, ограничение количества разово покупаемой валюты и допустимой к вывозу за границу во время туристических путешествий и т. д.

Валютные ценности включают в себя иностранную валюту; платежные документы в иностранной валюте, являющиеся таковыми в соответствии с законодательством Республики Беларусь; ценные бумаги в иностранной валюте и др.

Валютный контроль – деятельность органов валютного контроля и агентов валютного контроля, направленная на обеспечение соблюдения резидентами и нерезидентами требований валютного законодательства Республики Беларусь.

Валютный курс – это отношение национальной денежной единицы к денежным единицам других стран.

Девальвация – снижение курса национальной валюты по отношению к иностранным валютам или международным валютам

(доллар США, евро). Имеет место, когда официальный курс завышен по сравнению с рыночным.

Золотовалютный (золотодевизный) стандарт – разновидность золотого стандарта, при котором связь валют отдельных стран с золотом осуществляется опосредованно – через обмен на валюту, сохраняющую обращение в золото.

Золотой стандарт – монетарная система, в которой основной единицей расчетов является некоторое стандартизированное количество золота.

Золотокопийный стандарт – разновидность золотого стандарта; это система денежного обращения, при которой в стране обращаются золотые монеты или свободно размениваемые на них бумажно-кредитные деньги.

Конвертируемость (обратимость) – это определенный валютно-финансовый режим, который позволяет в ходе всех или определенных внешнеэкономических операций осуществлять свободный обмен национальных денежных единиц на иностранные валюты. Конвертируемость означает, что национальная валюта в той или иной мере выполняет функцию мировых денег.

Косвенная (обратная) котировка – котировка курса иностранной валюты по отношению к единице национальной валюты (например, за 1 английский фунт стерлингов можно получить 1,86 долл. США или $GBP/USD = 1,8600$).

Котировка – установление курсов иностранных валют, ценных бумаг либо цен товаров на биржах в соответствии со сложившейся практикой.

Маневрирование банковскими процентными ставками оказывает влияние на перемещение ликвидных средств из одной страны в другую и, следовательно, является одним из эффективных инструментов поддержания валютного курса.

Национальный банк Республики Беларусь – центральный банк Республики Беларусь.

Неконвертируемая (замкнутая) валюта – это валюта, которая используется в качестве денежной единицы только внутри страны.

Полная конвертируемость валюты означает отсутствие каких-либо валютных ограничений для физических и юридических лиц –

отечественных и иностранных и беспрепятственное использование валюты во всех видах международных операций.

Прямая котировка – котировка курса иностранной валюты по отношению к единице национальной валюты (например, за 1 долл. США можно получить 8800 бел. руб. или $USD/BYR = 8800$).

Ревальвация – повышение курса национальной валюты по отношению к иностранным или международным валютам.

Свободно конвертируемая валюта (СКВ) – валюта, для которой нет ограничений по совершению валютных операций. Причем как по текущим платежам, так и по операциям, связанным с движением капитала, также власти не вводят отдельных ограничений для резидентов и нерезидентов страны. В настоящее время существует 17 свободно конвертируемых валют.

Кросс-курс – соотношение между двумя валютами, которое устанавливается из их курса по отношению к курсу третьей валюты.

Спот-курс (курс «спот») – цена единицы иностранной валюты одной страны, выраженная в единицах валюты другой страны и установленная на момент заключения сделки.

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.

Центральный банк – это главный регулирующий орган кредитной системы страны или группы стран. Центральные банки выполняют следующие базовые функции:

– законодательно закрепленную эмиссионную монополию в отношении банкнот;

– являются «банком банков» – служат расчетным центром банковской системы, предоставляют ей кредиты, в некоторых странах осуществляют надзор за деятельностью банков;

– являются банком правительства;

– осуществляют денежно-кредитное регулирование.

Частичная конвертируемость валюты означает, что свободный обмен валют распространяется только на определенные категории владельцев и отдельные виды внешнеэкономических сделок.

ЗАДАЧИ

Задача 4.1. Определить размер валютной выручки и сумм, подлежащих обязательной продаже на внутреннем валютном рынке, для следующих предприятий:

а) РУП «Минский тракторный завод» реализовал 10 тракторов «Беларус» в Венесуэлу по цене 12 000 долл. США. Из полученной валютной выручки РУП «МТЗ» перечислил 800 долл. США для оплаты расходов на транспортировку и страхование;

б) резидент СЭЗ «Брест» ИООО «БРВ Брест» реализовал в Польше 100 комплектов корпусной мебели по 540 долл. США каждый. Из полученной валютной выручки 500 долл. США перечислено для оплаты расходов на транспортировку;

в) ОАО «Бабушкина крынка» реализовало в Украину 10 т молочных продуктов по цене 1230 долл. США за тонну. Из полученной валютной выручки 2500 долл. США направлены на погашение задолженности в иностранной валюте по лизингу.

Пример решения задачи 4.1

Пусть предприятие реализовало 10 ед. товара по цене 200 долл. США за штуку. При этом 150 долл. США уплачено за транспортировку. Тогда валютная выручка составила $10 \cdot 200 = 2000$ долл. США.

Сумма, подлежащих обязательной продаже на внутреннем валютном рынке, рассчитывается следующим образом:

$$O = (S - I) \cdot 30 \% / 100 \%$$

где O – сумма, подлежащая обязательной продаже;

S – общая сумма экспортной валютной выручки;

I – поступления в иностранной валюте, не подлежащие обязательной продаже.

Обязательная продажа иностранной валюты не осуществляется по выручке в иностранной валюте:

– поступающей организациям электросвязи и почтовой связи и направляемой на оплату счетов за услуги международной связи;

– поступающей юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям, имеющим лицензии на осуществление перевозок пассажиров и грузов и направляемой ими для оплаты расходов на транспортировку, страхование и экспедирование пассажиров и грузов;

– подлежащей перечислению по договорам поручения либо комиссии с нерезидентами при посреднической деятельности, непосредственно связанной со сделками, по которым получена выручка в иностранной валюте;

– направляемой на погашение задолженности в иностранной валюте по лизингу, а также по кредитам и займам (включая проценты за пользование ими) на приобретение объектов лизинга либо других основных средств;

– перечисляемой в течение 7 рабочих дней со дня поступления на счет банку либо небанковской кредитно-финансовой организации (фактору) на основании договора финансирования под уступку денежного требования (факторинга) и др.

В данном примере сумма, подлежащая обязательной продаже, будет равна: $O = (2000 - 150) \cdot 30\% / 100\% = 555$ долл. США.

Задача 4.2. Предположим, что в странах А и В принята система золотомонетного стандарта. Единица валюты страны А приравнена к 1/30 г золота, а единица валюты страны В – к 1/10.

Сколько стоит единица валюты страны А в валюте страны В?

Сколько стоит единица валюты страны В в валюте страны А?

Задача 4.3. Белорусская фирма заключила контракт с фирмой из США на поставку партии товара стоимостью 24 млн долл. США.

Американская фирма приняла обязательство оплатить товар через 80 дней. На момент отправки курс был равен 8650 руб. за 1 долл. США, а к моменту осуществления платежа – 8820 руб. Определить прибыль (убыток) покупателя и продавца в результате изменения курса. Назвать способы страхования валютных рисков при подобных сделках.

Задача 4.4. Рассчитать кросс-курс евро/швейц. фр. на основе курсов долл. США/евро и долл. США/швейц. фр.:

1,5250 евро = 1 долл. США,

1 долл. США = 1,1770 швейц. фр.

5. ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В СВОБОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОНАХ

В мировой практике выработан эффективный инструмент решения проблемы обеспечения устойчивого развития депрессивных районов и сельских территорий – формирование на этих территориях свободных экономических зон (СЭЗ) с льготным для бизнеса режимом, обеспечивающим перемещение в эти зоны капитала, идей и технологий.

Международной конвенцией по упрощению и гармонизации таможенных процедур (Киото, 18 мая 1973 г.) установлено понятие свободной зоны («зоны-франко»), под которой понимается часть территории страны, где товары рассматриваются как объекты, находящиеся за пределами национальной таможенной территории, и поэтому не подвергаются обычному таможенному контролю и налогообложению.

По определению Международной ассоциации развития свободных экономических зон (МАРСЭЗ), созданной в 1990 г., СЭЗ является особым территориально-хозяйственным образованием, как правило, открытым для финансово-хозяйственной деятельности любой страны, благоприятствующим экономическому, научно-техническому, экологическому и социальному развитию, специально создаваемому путем дополнительного делегирования ему федеральными и муниципальными органами прав и полномочий с жестко закрепленными и соблюдаемыми границами, с собственным зональным законодательством, бюджетом, налоговой системой, органами управления.

Основной отличительной чертой особого режима хозяйствования на территории СЭЗ является предоставление предпринимателям, осуществляющим деятельность на территории зоны, различного набора льгот. Стимулирование предпринимательской деятельности в свободных экономических зонах осуществляется за счет использования по крайней мере одной из четырех групп льгот (комбинация льгот зависит от типа СЭЗ):

– внешнеторговых льгот, предусматривающих введение особого таможенно-тарифного режима (снижение или отмену экспортно-импортных пошлин) и упрощенного порядка осуществления внешнеторговых операций; внешнеторговые льготы – отличительная черта зон свободной торговли, однако используются они и в промышленно-производственных, и технико-внедренческих зонах;

– фискальных льгот, содержащих нормы, связанные с налоговым стимулированием конкретных видов деятельности или поведения предпринимателей; эти льготы могут затрагивать налоговую базу (прибыль или доход, стоимость имущества и т. д.), отдельные ее компоненты (амортизационные отчисления, издержки на заработную плату, НИОКР и транспорт), уровень налоговых ставок, вопросы постоянного или временного освобождения от налогообложения; фискальные льготы используются во всех видах СЭЗ за исключением зон свободной торговли;

– финансовых льгот, включающих в себя различные формы субсидий, предоставляемых в виде установления низких цен на коммунальные услуги, снижения арендной платы за пользование земельными участками и производственными помещениями, а также за счет бюджетных средств и преференциальных государственных кредитов, чаще всего этот вид льгот используется в технико-внедренческих зонах;

– административных льгот, предоставляемых администрацией зоны с целью упрощения процедур регистрации предприятий и режима въезда-выезда иностранных граждан, а также оказания различных услуг.

Для мировых хозяйственных связей свободные экономические зоны выступают в качестве фактора ускоренного экономического роста за счет активизации международного товарооборота, мобилизации инвестиций, углубления интеграционных экономических процессов.

В настоящее время в мире насчитывается около 4000 СЭЗ, в том числе более 400 зон свободной торговли, более 400 научно-промышленных парков, более 300 экспортно-производственных зон, около 100 зон специального назначения (эколого-экономических, оффшорных, туристических и т. д.). Всего существует около 25 разновидностей свободных экономических зон. Наибольшее число

СЭЗ сконцентрировано на территории Северной Америки и Азии. Все большее число СЭЗ возникает в таких регионах, как Карибский бассейн, Центральная Америка и Ближний Восток.

В настоящее время СЭЗ получают широкое распространение во многих странах, поскольку международные корпорации рассматривают СЭЗ как благоприятные территории для получения сверхприбыли. Норма прибыли в СЭЗ в среднем составляет 30–35 %, а в азиатских зонах – более 40 %. Сроки окупаемости капиталовложений в СЭЗ ниже в 2–3 раза, чем за их пределами.

Под влиянием изменений в мировой экономике и международной торговле прослеживается эволюция организационно-функциональных форм СЭЗ от простых, связанных в основном с торговлей товарами, к более сложным, ориентированным на производство массовой потребительской продукции, разработку и производство новых товаров, предоставление различного рода услуг и др. Организационная структура СЭЗ достаточно многообразна, как многообразны и цели, преследуемые при их создании. Иногда довольно трудно классифицировать ту или иную СЭЗ однозначно, поскольку она обладает чертами многих зон.

Выделяют следующие критерии классификации СЭЗ:

1) по характеру деятельности: зоны свободной торговли, промышленно-производственные зоны, научно-промышленные парки или технико-внедренческие зоны, сервисные зоны (в том числе оффшорные зоны и налоговые гавани);

2) по степени интегрированности в мировую и национальную экономику: экстравертивного (ориентированы на внешний рынок, экспорт составляет от 75 до 90 % всей производимой продукции) и интровертивного типа (интегрированы в национальную экономику);

3) по отраслевому признаку;

4) по характеру собственности: государственные; частные; смешанные.

Выделяют также экономические зоны комплексного многоотраслевого назначения. Они обладают практически всеми чертами других зон. Например, в СЭЗ Шэньчжень в Китае входят зоны свободной торговли и технопарк.

Еще одна разновидность СЭЗ – открытые районы. Они охватывают территории, где создается льготный инвестиционный режим

для привлечения иностранного капитала. «Открытые районы», получившие широкое развитие в КНР, включают в себя фактически весь приморский пояс страны и распространяются вглубь нее. В этих районах размещаются зоны технико-экономического развития, технопарки и экспорто-ориентированное производство.

Международные СЭЗ начали возникать сравнительно недавно в приграничных районах двух или нескольких стран с участием как частных фирм, так и соответствующих государств. Наиболее ярким примером международной СЭЗ может служить создаваемая на границе России, Китая и Северной Кореи зона Туманган. Кроме того, имеются значительные продвижения в проекте организации международной СЭЗ «Ренин – Джурджулешты – Галац» на границе Украины, Молдовы и Румынии.

В Беларуси функционируют шесть СЭЗ. Для того чтобы стать резидентом СЭЗ, проект должен быть актуальным и соответствовать приоритетам социально-экономической политики государства, не иметь аналогов на территории Республики Беларусь, стоить не менее 1 млн евро и иметь экспортную направленность (не менее 70 %, за исключением импортозамещающих товаров). Государственная поддержка организаций, зарегистрированных в качестве резидентов СЭЗ, представляется в виде определенного перечня уплачиваемых налогов и сборов, налоговых льгот и упрощенного таможенного режима:

- ставка налога на прибыль уменьшена в 2 раза в сравнении с нерезидентами СЭЗ;
- прибыль от реализации продукции собственного производства освобождается от налога на прибыль сроком на 5 лет с момента ее объявления;
- налог на добавленную стоимость уменьшен в 2 раза в сравнении с нерезидентами СЭЗ;
- освобождение от уплаты налога на недвижимость по зданиям и сооружениям (в том числе сверхнормативного незавершенного строительства), расположенным на территории соответствующих СЭЗ;
- неизменность специального правового режима в течение 7 лет с даты регистрации в качестве резидента СЭЗ;
- льготные условия по арендной плате за земельные участки, предоставляемые резидентам СЭЗ для реализации инвестиционных проектов;

- гарантии присутствия продукции в перечне импортозамещающих товаров на протяжении 3 лет с года включения;
- освобождение от обязательной продажи иностранной валюты на внутреннем валютном рынке Республики Беларусь;
- освобождение от отчислений в инновационный фонд Министерства архитектуры и строительства Республики Беларусь;
- таможенные преференции при ввозе материалов, оборудования и комплектующих и вывозе продукции собственного производства;
- оказание содействия со стороны государства в финансировании строительства и развития объектов инфраструктуры, необходимых для реализации инвестиционных проектов стоимостью свыше 10 млн евро.

Однако, как показывает статистика, хозяйственная деятельность резидентов СЭЗ не всегда эффективна. Так, по данным за 2011 г., доля убыточных предприятий составила в белорусских СЭЗ 14,7 %. При этом удельный вес убыточных предприятий в свободной экономической зоне «Брест» – 22,9 %, «Гомель – Ратон» – 22,7 %, в СЭЗ «Витебск» – 16,7 %.

На 1 января 2012 г. в СЭЗ работало 350 резидентов свободных экономических зон, на которых занято свыше 65 тыс. человек. В промышленности занято 80–85 % всех действующих предприятий СЭЗ, из них 90 % и более – в машиностроении и металлообработке, химической и нефтехимической, лесной, деревообрабатывающей, целлюлозно-бумажной, легкой и пищевой отраслях, где наблюдается наибольший процент предприятий с совместным и иностранным капиталом. В сельскохозяйственной сфере функционируют менее 1 % предприятий, зарегистрированных в СЭЗ Беларуси.

Основным направлением развития свободных экономических зон Беларуси является формирование внешнеторгового потенциала. Положительного сальдо во внешней торговле белорусские СЭЗ, к сожалению, не имеют. В I полугодии 2011 г. сальдо внешней торговли товарами по резидентам СЭЗ сложилось отрицательное в размере 58,8 млн долл. США. Иными словами, импорт превышает тот объем товаров и услуг, которые резиденты СЭЗ, имея льготы, поставляют на экспорт. В I полугодии 2011 г. резидентами СЭЗ импортировано товаров на сумму 1001,8 млн долл. США, или на 50 % больше, чем за I полугодие 2010 г. Импорт товаров из стран вне

СНГ составил 759,9 млн долл. США (75,9 % общего объема). Импорт продукции резидентами СЭЗ за I полугодие 2012 г. составил 1,9 млрд долл. США (+15,5 % по сравнению с январем–июнем 2011 г.). Резиденты СЭЗ импортировали продукцию в основном из стран вне СНГ (61,4 % всего объема).

По данным Национального статистического комитета Беларуси, резиденты СЭЗ увеличили выручку от реализации работ и услуг в январе–июне 2012 г. в 2,5 раза по сравнению с аналогичным периодом 2011 г. до 3,9 млрд долл. США. Резиденты СЭЗ экспортировали продукции в первом полугодии 2012 г. на 2,1 млрд долл. США (+16,9 % к уровню января–июня 2011 г.). Стоит добавить, что экспорт резидентов белорусских СЭЗ такой же одновекторный, как и у остальных предприятий страны: 72 % экспорта резидентов СЭЗ Беларуси приходится на Россию, 18 % – на другие страны СНГ. Экспорт в Россию составил 1,5 млрд долл. США.

В настоящее время влияние результатов хозяйственной деятельности резидентов СЭЗ на показатели экономики республики незначительное. Объем произведенной продукции резидентами СЭЗ составляет 6,7 % ВВП страны. В то же время как в общем объеме мирового товарооборота доля свободных экономических зон составляет до 30 %.

Отрицательным моментом в деятельности СЭЗ является продолжающаяся тенденция снижения рентабельности. Рентабельность продукции в январе–октябре 2012 г. составила 10,4 %, что на 5,4 % меньше чем за январь–октябрь 2010 г. Такое положение в определенной степени объясняется тем, что пока недостаточно интенсивно проводится работа по снижению материалоемкости и энергоемкости производства, использованию местных сырьевых ресурсов, внедрению новых и высоких технологий.

Еще одной отрицательной тенденцией в деятельности свободных экономических зон в Республике Беларусь является снижение их инвестиционной привлекательности. Резидентами СЭЗ инвестируются проекты на сумму свыше 560 млн долл., что на 12,7 % меньше чем в 2010 г. Отсутствие в белорусских СЭЗ крупных инвестиций на первоначальном этапе является следствием того, что иностранные инвесторы избегают вкладывать значительные средства на данном этапе и особенно в долгосрочные капиталоемкие,

материалоемкие, энергоемкие производства. Для быстреего решения этой проблемы нужно совершенствовать экономический механизм привлечения инвестиций. Совершенствование экономического механизма, разработка прогноза приоритетного развития СЭЗ позволит в полной мере использовать имеющийся потенциал и существенно улучшить результаты финансово-хозяйственной деятельности их резидентов.

Приоритетным направлением развития СЭЗ на ближайшее время является создание предприятий в сфере высоких технологий, фармацевтической, автомобильной, электронной и машиностроительной отраслях промышленности. Наиболее перспективным считается привлечение инвестиций для организации экспортного и импортозамещающего производства.

Помимо шести перечисленных СЭЗ в Республике Беларусь существует еще одна технико-внедренческая зона. В целях создания благоприятных условий для повышения конкурентоспособности отраслей экономики Республики Беларусь, основанных на новых и высоких технологиях, привлечения в эту сферу отечественных и иностранных инвестиций руководством страны было принято решение о создании «Парка Высоких Технологий» (ПВТ) для разработки в Республике Беларусь программного обеспечения, информационно-коммуникационных, иных новых и высоких технологий, направленных на повышение конкурентоспособности национальной экономики.

Декретом Президента Республики Беларусь от 22.09.2005 № 12 «О Парке высоких технологий» предоставлено право резидентам ПВТ не уплачивать налоги, сборы и иные обязательные платежи в республиканский бюджет, государственные целевые бюджетные и внебюджетные фонды, налог на прибыль, налог на добавленную стоимость, земельный налог на период строительства, но не более чем на три года, зданий и сооружений, предназначенных для осуществления деятельности резидентов ПВТ, оффшорный сбор, обязательные страховые взносы на часть дохода работника, превышающую однократный размер средней заработной платы работников в республике за месяц. Резиденты ПВТ удерживают 5 % налога на доходы, получаемые иностранными юридическими лицами, не осуществляющими деятельность на территории Республики Беларусь

через постоянное представительство, по дивидендам, долговым обязательствам, роялти, лицензиям, освобождаются от взимания оффшорного сбора при выплате (передаче) дивидендов их учредителям (участникам). Физические лица уплачивают подоходный налог по ставке 9 %. Резидент ПВТ производит администрации Парка отчисления в размере 1 % от выручки.

В качестве резидентов ПВТ могут быть зарегистрированы юридические лица и индивидуальные предприниматели, осуществляющие или планирующие осуществлять анализ, проектирование и программное обеспечение информационных систем; деятельность по обработке данных с применением программного обеспечения потребителя или собственного программного обеспечения; фундаментальные и прикладные исследования, экспериментальные разработки в области естественных и технических наук (выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских или опытно-технологических работ, связанных с направлениями деятельности ПВТ) и реализацию результатов таких исследований и разработок.

Государственная поддержка предоставлена также и нерезидентам ПВТ, зарегистрировавшим бизнес-проекты в сфере новых и высоких технологий, которые освобождаются от налога на прибыль, налога на добавленную стоимость, обязательных страховых взносов на часть дохода работника, превышающую однократный размер средней заработной платы работников в Республике за месяц. Доходы физических лиц, непосредственно участвующих в реализации зарегистрированного бизнес-проекта, по трудовым договорам облагаются подоходным налогом по ставке 9 %.

СЛОВАРЬ ТЕРМИНОВ

Венчурный капитал – долгосрочные инвестиции, вложенные в рискованные ценные бумаги или предприятия, в ожидании высокой прибыли.

Налоговые гавани – это сервисные зоны, которые отличаются от оффшорных зон тем, что в них все фирмы (местные и иностранные) получают налоговые льготы на все или некоторые виды деятельности.

Оффшорная зона (оффшорная юрисдикция) – территория, характеризующаяся льготным характером налогообложения, высоким уровнем банковской и коммерческой секретности, экстерриториальностью, отсутствием или незначительным государственным регулированием деятельности, упрощенной процедурой регистрации, основное отличие которой от свободной экономической зоны заключается в запрете на осуществление любой производственной деятельности на ее территории.

Оффшорная компания – фирма, зарегистрированная в оффшорной зоне и не ведущая хозяйственной деятельности в стране регистрации, а ее владельцы и директора являются нерезидентами страны, в которой расположена оффшорная зона.

Парк высоких технологий создан для разработки в Республике Беларусь программного обеспечения, информационно-коммуникационных, иных новых и высоких технологий, направленных на повышение конкурентоспособности национальной экономики.

Промышленно-производственные зоны – компактные территории от 5 га до 20 км² со специальным таможенным режимом, где промышленные предприятия производят экспортную или импортозамещающую продукцию, пользуясь финансовыми и фискальными льготами.

Режимный подход – подход в предоставлении преференций, гарантирующий преференции резидентам СЭЗ в той мере, в которой они отвечают определенным, заранее обозначенным критериям.

Свободная экономическая зона – часть территории Республики Беларусь с определенными границами, в пределах которой в отношении резидентов этой свободной экономической зоны устанавливается и действует специальный правовой режим для осуществления ими инвестиционной и предпринимательской деятельности.

Свободная таможенная зона – территория, на которую товары допускаются без таможенного контроля и без уплаты таможенных пошлин. При ввозе иностранных и отечественных товаров на территорию свободной таможенной зоны налоги, таможенные платежи, за исключением сборов за таможенное оформление, не взимаются и меры экономической политики не применяются. При вывозе товаров с территории свободной таможенной зоны на остальную

часть таможенной территории Республики Беларусь налоги, таможенные платежи взимаются, и меры экономической политики применяются, если товар не произведен резидентами СЭЗ.

Свободная торговая зона (зона свободной или внешней торговли) – территориальное образование (до 5 км²), выведенное за пределы национальной таможенной территории, создаваемые с целью стимулирования внешней торговли, характеризующееся наличием льготного таможенного режима, таможенной экстерриториальностью и специализацией на оптовой торговле, в которой обычно осуществляется предпродажная подготовка товаров: складирование, хранение, сортировка и упаковка.

Сервисные зоны – это территории с льготным режимом предпринимательской деятельности для фирм, оказывающих различные финансово-экономические, страховые и иные услуги. Сервисные зоны привлекают предпринимателей благоприятным валютно-финансовым, фискальным режимом, высоким уровнем банковской и коммерческой тайны, лояльностью государственного регулирования. В этих зонах концентрируется банковский, страховой бизнес, через них осуществляются экспортно-импортные операции, операции с недвижимостью, трастовая и консалтинговая деятельность.

Специальный правовой режим свободной экономической зоны – совокупность правовых норм, устанавливающих особый режим налогообложения и иного регулирования и предусматривающих более благоприятные, чем общеустановленные, условия для осуществления инвестиционной и предпринимательской деятельности.

Территориальный подход – подход в предоставлении преференций, который предполагает распространение преференций и льгот для резидентов СЭЗ исключительно на определенной территории. Режим СЭЗ предоставляет предприятиям возможность работать в специальных льготных условиях:

1) **специальный налоговый режим** – при котором совокупная налоговая нагрузка на предприятие-резидента СЭЗ снижена почти в 2 раза;

2) **специальный таможенный режим** – существенно уменьшает объем таможенных пошлин и платежей, подлежащих к уплате при ввозе на таможенную территорию Республики Беларусь необходимых для производства сырья, материалов и оборудования.

Территория СЭЗ является частью таможенной территории Республики Беларусь и рассматривается как находящаяся в режиме свободной таможенной зоны.

Технико-внедренческие зоны – зоны последнего поколения, в которых сконцентрированы национальные и зарубежные проектные и научно-производственные фирмы, пользующиеся различными преференциями и занимающиеся разработкой и внедрением новых технологий и для успешного становления и развития которых необходимо наличие крупного научно-исследовательского центра или университета, а также доступ к источникам венчурного капитала, ориентированного на большие инвестиционные риски.

Функциональные зоны – территории с льготным режимом хозяйствования для фирм и институтов, оказывающие различные виды финансовых и других услуг, т. е. зоны ориентированные на развитие определенного вида деятельности. К функциональным зонам относятся банковские, страховые, туристические, экологические, зоны обработки информации и оффшорные зоны.

ЗАДАЧИ

Задача 5.1. Используя данные табл. 5.1, рассчитать внешнеторговый оборот, сальдо, коэффициент сбалансированности внешнеторгового оборота, а также структуру внешнеторговых отношений резидентов СЭЗ Республики Беларусь. Используя данные табл. 1.1, определить долю внешнеторгового оборота СЭЗ в общем объеме внешней торговли Республики Беларусь. Сделать выводы.

Таблица 5.1

Внешняя торговля товарами резидентами СЭЗ
Республики Беларусь, млрд долл. США

Показатель	2006 г.	2007 г.	2008 г.
Экспорт – всего	804,5	998,7	1539,0
В том числе:			
СЭЗ «Брест»	305,6	368,1	447,1
СЭЗ «Гомель-Ратон»	80,1	111,8	137,0
СЭЗ «Минск»	229,7	318,8	388,3
СЭЗ «Витебск»	103,5	86,8	143,2
СЭЗ «Могилев»	24,7	39,2	276,3
СЭЗ «Гродноинвест»	61,0	74,0	147,1
Импорт – всего	804,7	947,5	1510,9

Продолжение табл. 5.1

Показатель	2006 г.	2007 г.	2008 г.
В том числе:			
СЭЗ «Брест»	302,6	320,6	420,6
СЭЗ «Гомель-Ратон»	83,9	103,8	128,9
СЭЗ «Минск»	217,0	307,0	375,4
СЭЗ «Витебск»	71,2	76,7	152,4
СЭЗ «Могилев»	49,6	38,1	266,3
СЭЗ «Гродноинвест»	80,5	101,3	167,2

Задача 5.2. Совместное предприятие, резидент СЭЗ «Брест», занимается производством и продажей мебели, а также предметов интерьера и аксессуаров для дома. Какими преимуществами пользуется данное предприятие по сравнению с другими отечественными предприятиями отрасли, не являющимися резидентами свободной экономической зоны?

6. ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В Республике Беларусь высшими звеньями управления внешнеэкономической деятельностью являются:

1. Президент, который уполномочен подписывать указы, предоставлять льготы в торгово-экономической сфере, выступать инициатором экономических программ.

2. Национальное собрание (Парламент), который издает законы, регламентирующие ВЭД, разрабатывает основы внешнеэкономической политики государства, ратифицирует торговые договоры с зарубежными странами. К его компетенции относятся определение общих принципов валютной политики, утверждение по представлению Совета Министров Республики Беларусь плана формирования и использования государственного валютного фонда республики, лимита внешнего государственного долга. Парламент своим решениями может применять ответные меры в отношении стран, создающих дискриминационные условия для ВЭД нашей страны.

3. Совет Министров, который издает нормативные акты, осуществляет общее руководство в области отношений страны с иностранными государствами и международными организациями, может вводить ограничения, устанавливать определенные требования по выполнению операций международного обмена товарами и услугами в целях обеспечения экономических интересов, а также для выполнения международных обязательств республики.

Совету Министров подчинены различные министерства и ведомства:

– *общие* (Министерство экономики, Министерство финансов, МИД, Министерство юстиции);

– *отраслевые* (Министерство промышленности, Министерство архитектуры и строительства, Министерство сельского хозяйства и продовольствия, Министерство торговли, Министерство связи и информатизации, Министерство транспорта и коммуникаций);

– *специальные* (Министерство жилищно-коммунального хозяйства, Министерство труда и социальной защиты, Министерство по налогам и сборам, Министерство спорта и туризма, Министерство обороны и т. д.);

– *крупные государственные концерны, объединяющие государственные предприятия ключевых отраслей* («Белнефтехим», «Белгоспищепром», «Беллегпром», «Беллесбумпром»).

Кроме того, существуют различные комитеты, например Государственный таможенный комитет, Государственный комитет по науке и технологиям, Государственный комитет по авиации, Государственный военно-промышленный комитет, Комитет государственной безопасности и др.

Важную роль в системе государственного управления ВЭД играют местные органы управления, к которым относятся Советы депутатов, исполнительные комитеты, органы общественного самоуправления. Органы местного управления и самоуправления решают вопросы местного значения, исходя при этом из общегосударственных интересов.

СЛОВАРЬ ТЕРМИНОВ

Управление ВЭД в Республике Беларусь осуществляют МИД Республики Беларусь, Министерство экономики Республики Беларусь, Министерство торговли Республики Беларусь, Мини-

стерство финансов Республики Беларусь, Национальный банк Республики Беларусь, Государственный таможенный комитет Республики Беларусь, Белорусская торгово-промышленная палата и др.

Управление ВЭД предприятия могут осуществлять внешне-торговые фирмы, управления ВЭД, отделы внешних экономических связей.

В Республике Беларусь **высшими органами управления ВЭД** являются Президент, Национальное собрание и Правительство – Совет Министров.

Министерство иностранных дел Республики Беларусь (МИД РБ) – специальный государственный орган, осуществляющий общую координацию ВЭД в республике.

МИД выполняет следующие основные функции:

- устанавливает ставки таможенных пошлин;
- ведет подготовку и участвует в осуществлении визитов государственных и правительственных делегаций Республики Беларусь за рубеж, а также государственных и правительственных делегаций иностранных государств в Беларусь;
- принимает участие в работе по привлечению в экономику республики иностранных производственных и финансовых инвестиций и анализирует их эффективность;
- выдает иностранным организациям и фирмам разрешения на открытие в республике представительств;
- оказывает содействие в создании за рубежом торговых домов, консалтинговых фирм;

Министерство экономики разрабатывает и проводит единую государственную социально-экономическую политику страны в целом и в сфере международного сотрудничества в частности, участвует в составлении платежного баланса страны, Министерство выполняет функции управления государством иным имуществом и приватизацией, поддержки предпринимательства, общей координации проведения государственной инвестиционной политики, обеспечения противодействия монополистической деятельности и развития конкуренции, с целью чего в его структуре созданы с правом юридического лица департамент по предпринимательству, департамент по управлению государственным имуществом, департамент по санации и банкротству, фонд государственного имущества.

Выполняя функцию координации инвестиционной политики, Министерство экономики *разрабатывает меры по привлечению иностранных инвестиций, созданию и функционированию свободных экономических зон на территории республики, проводит экспертизу инвестиционных проектов*, взаимодействует с международными финансовыми институтами.

Министерство торговли координирует внешнеторговую деятельность, обеспечивает единство развития внешней и внутренней торговли, регулирует отношения, связанные с *защитой прав потребителей*, контролирует осуществление рекламной деятельности, *регистрирует внешнеторговые контракты, выдает лицензии на экспорт и импорт товаров*.

Министерство финансов:

- регулирует кредитно-денежную сферу;
- проводит экспертизу инвестиционных проектов, представленных для финансирования за счет иностранных инвестиций.

Национальный банк Республики Беларусь совместно с Министерством финансов:

- регулирует валютные операции и курс белорусского рубля по отношению к валюте других государств, вывоз белорусского капитала;
- выдает лицензии коммерческим банкам на проведение валютных операций, участвует в осуществлении валютного контроля по экспорту и импорту;
- определяет порядок и выдает разрешение на открытие в республике иностранных банков, их филиалов и представительств.

Государственный таможенный комитет (ГТК) выполняет следующие функции:

- участвует в изменении ставок таможенных пошлин и размеров таможенных сборов;
- проводит взимание таможенных пошлин и сборов;
- проводит конфискацию грузов, имущества, незаконно ввезенных в республику;
- ведет таможенную статистику.

Белорусская торгово-промышленная палата (БелТПП) является *негосударственной некоммерческой организацией, содействующей развитию национальной экономики, промышленных, научно-*

технических и торговых связей Республики Беларусь с другими странами. Она основана на членстве юридических лиц и индивидуальных предпринимателей республики. Ее членами являются свыше 1500 производителей и экспортеров товаров и услуг.

Свои задачи БелТПП выполняет с помощью следующих методов:

– организация международных, национальных выставок, ярмарок, деловых встреч, конференций, семинаров в республике и других странах;

– удостоверение сертификатов происхождения; проведение всех видов экспертиз товаров, сырья, оборудования; определение принадлежности к собственному производству продукции, работ и услуг субъектов хозяйствования;

– осуществление сертификации соответствия продукции; определение кода товара в соответствии с Товарной номенклатурой ВЭД, осуществление деятельности в качестве таможенного агента;

– выполнение заявок белорусских и иностранных юридических и физических лиц по патентованию изобретений, промышленных образцов, разработке и регистрации товарных знаков и знаков обслуживания, фирменных наименований, а также выполнение функций, связанных с охраной промышленной и интеллектуальной собственности.

ЗАДАЧИ

Задача 6.1. Химическое предприятие выпускает большой ассортимент красок, лаков, растворителей, предметов бытовой химии, красителей, средств защиты растений, реактивов и прочих химических продуктов. На предприятии имеется внешнеэкономический отдел.

1. Предложить организационную структуру внешнеэкономического отдела предприятия (использовать схемы, приведенные на рис. 6.1–6.3).

2. Указать: а) какие структурные подразделения входят в отдел ВЭД на предприятии; б) что означает линейная и функциональная подчиненность; в) какова роль службы ВЭД на предприятии, кому она подчинена; г) что означает принцип «делегирование ответственности»?



Рис. 6.1. Региональная организационная структура внешнеэкономического управления предприятия

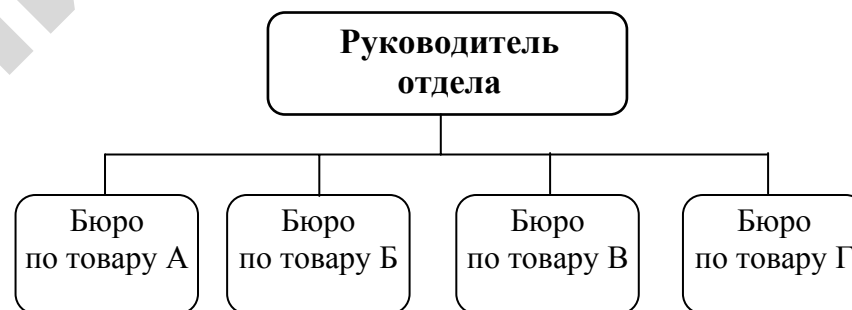


Рис. 6.2. Товарная организационная структура внешнеэкономического отдела предприятия



Рис. 6.3. Организационная структура внешнеэкономического отдела предприятия

Задача 6.2. Завод по производству крепежных изделий экспортирует свою продукцию в страны СНГ, Европы, Азии, Африки (объем экспортных поставок примерно равный). Продукция завода характеризуется однородными характеристиками со стороны потребителей на различных зарубежных рынках. В структуре завода имеется внешнеэкономический отдел численностью 12 сотрудников.

Выбрать организационную структуру внешнеэкономического отдела (используя схемы, приведенные на рис. 6.1–6.3). Разработать функциональные обязанности сотрудников. Обосновать выбор структуры управления (линейной, функциональной, линейно-штабной подчиненности).

Задача 6.3. Региональная внешнеэкономическая ассоциация (численность персонала – 50 сотрудников) выполняет широкий диапазон услуг по заявкам агропромышленных предприятий:

- содействие в поиске партнеров;
- предоставление достоверной информации о контрагентах;
- оказание практической помощи во ВЭД;
- оказание консультативных и информационных услуг;
- содействие продвижению товаров на рынках;
- подготовка юридических и контрактных документов;
- содействие в получении кредитов;
- нормативно-правовая поддержка коммерческих сделок;
- предоставление информации о конъюнктуре рынка по группам товаров.

Разработать организационную структуру ассоциации (отделы, бюро, вспомогательные службы).

7. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Понятие экономической эффективности является весьма сложным и многогранным. Современные международные представления о нем сводятся к следующему суждению: организация считается эффективной в том случае, когда ее действия совпадают с ожиданиями всех участвующих в ее работе.

Для анализа эффективности ВЭД на предприятии необходимо вести самостоятельную систему учета. Часто, являясь флагманом на национальном рынке, предприятие испытывает определенные сложности в работе на международных рынках. Умение выстоять в условиях международной конкуренции зависит от использования новых технологий, квалификации управленческого персонала, применяемых маркетинговых стратегий и других факторов.

Предприятие является системой, которая может реорганизовываться при необходимости, приспосабливаться к изменяющимся условиям окружающей среды. Для него важна не только оценка эффективности ВЭД, экспорта как таковая (соотношение результатов

и затрат), но и выявление путей повышения эффективности ВЭД, анализ ее динамики (рост или падение), ликвидация неэффективных операций.

Выделяют три уровня оценки эффективности ВЭД предприятия:

1) на основе бухгалтерской отчетности (необходимо выделить доходы и издержки от ВЭД);

2) на основе дополнительной информации для определения маржинальной рентабельности ВЭД, точки безубыточности для каждого товара и др.;

3) на основе внутренней и внешней информации о состоянии ВЭД по каждому товару (уровень сервиса, реакция на пожелания клиента об изменении характеристик).

На практике конкретные используемые показатели выбирают специалисты предприятия. Затем руководство оценивает основные бизнес-процессы: мониторинг потребностей клиентов; продвижение компании; представление новых товаров; потребность в квалифицированных специалистах; работа над качеством; сертификация поставщиков; обучение персонала и т. д. Разрабатываются меры по повышению эффективности, оптимизации процессов (при этом должно быть до семи альтернативных отвергнутых вариантов процессов ВЭД).

Для оценки эффективности ВЭД предприятий на основе бухгалтерской отчетности, чаще всего, используют следующие показатели:

1) *экономический эффект от экспорта в стоимостном выражении:*

$$\text{ЭЭ}_{\text{экс}} = \text{O}_{\text{вф}} + \text{V}_{\text{об пр}} - \text{З}_3, \quad (7.1)$$

где $\text{ЭЭ}_{\text{экс}}$ – показатель экономического эффекта экспорта, руб.;

$\text{O}_{\text{вф}}$ – рублевый эквивалент отчислений в валютный фонд предприятия, получаемый путем пересчета валютной выручки (за вычетом подлежащей обязательной продаже государству) на рубли по курсу на дату поступления валюты, руб.;

$\text{V}_{\text{об пр}}$ – валютная выручка от обязательной продажи части валюты государству, руб.;

З_3 – полные затраты предприятия на экспорт, которые включают затраты на производство и реализацию продукции (реклама, маркетинг, транспорт, страхование, пошлины, сборы и др.).

По экономическому содержанию показатель эффекта от экспорта соответствует понятию прибыли;

2) *показатель экономической эффективности экспорта:*

$$\text{Э}_{\text{экс}} = (\text{O}_{\text{вф}} + \text{V}_p) / \text{З}_3, \quad (7.2)$$

где $\text{Э}_{\text{экс}}$ – показатель экономической эффективности экспорта, руб.

Экономический смысл показателя эффективности экспорта состоит в том, что он показывает, какое количество выгоды, выручки имеется на каждый рубль затрат. Необходимое условие эффективности экспорта – величина показателя больше единицы;

3) *экономический эффект от импорта с целью продажи импортируемого товара на внутреннем рынке:*

$$\text{ЭЭ}_{\text{имп}} = \text{Ц}_{\text{ри}} - \text{Ц}_{\text{пи}}. \quad (7.3)$$

где $\text{ЭЭ}_{\text{имп}}$ – показатель экономического эффекта импорта, руб.;

$\text{Ц}_{\text{ри}}$ – цена реализации импортных товаров за вычетом расходов, связанных с реализацией (реклама, маркетинг, транспорт и др.), руб.;

$\text{Ц}_{\text{пи}}$ – цена покупки импортных товаров импортером, включающая все расходы, связанные с их приобретением (цена контракта, пошлины, транспорт, страховка, оплата услуг посредников и др.), руб.

Экономический смысл показателя эффекта от импорта товаров заключается в том, что он показывает, какую прибыль будет иметь импортер от закупки и реализации на внутреннем рынке импортных товаров;

4) *показатель экономической эффективности импорта от реализации товара на внутреннем рынке:*

$$\text{Э}_{\text{имп}} = \text{Ц}_{\text{ри}} / \text{Ц}_{\text{пи}}. \quad (7.4)$$

Экономический смысл показателя эффективности импорта заключается в том, что он показывает величину выручки, которую получает импортер на каждый рубль затрат, связанных с импортом. Необходимое условие эффективного импорта – $\text{Э}_{\text{имп}} > 1$.

ЗАДАЧИ

Задача 7.1. Предприятие-резидент Республики Беларусь поставляет иностранному партнеру ткань хлопчатобумажную в количестве

85 пог. м. Затраты предприятия на 1 пог. м ткани составляют 850 руб. Взамен иностранный партнер обязуется поставить 30 т хлопкового волокна. Цена 1 т волокна на внутреннем рынке – 2960 руб. Рассчитать экономическую эффективность бартерной сделки.

Задача 7.2. На основании данных, приведенных в табл. 7.1, определить значения объема экспорта товара А в прогнозируемом году, при котором эффективность отдачи средств, вложенных в экспортные операции в прогнозируемом году, возрастет не менее чем на 20 %. Кроме того, в связи с увеличением цен на энергоресурсы в прогнозируемом периоде ожидается рост себестоимости 12 %.

Таблица 7.1

Исходные данные задачи 7.2

Показатель	Отчетный год	Прогнозируемый год
Объем экспорта товара, шт.	2000	
Экспортная цена за 1 шт., руб.	140	150
Себестоимость производства экспортируемых товаров, руб.	150 000	

Задача 7.3. Используя данные табл. 7.2, рассчитать рентабельность реализованной продукции по каждому товару и сделать вывод о конкурентоспособности животноводческой продукции на внутреннем и внешнем рынке. Курс белорусского рубля к доллару США составляет 4620 бел. руб. за 1 долл. США.

Таблица 7.2

Оценка конкурентоспособности экспорта животноводческой продукции и продуктов ее переработки

Продукция	Себестоимость 1 т, тыс. руб.	Цена реализации 1 т	
		на внутреннем рынке, тыс. руб.	на экспорт, долл. США
Говядина	17 246	19 166	5087
Свинина	15 230	17 647	3563
Колбасные изделия	19 010	25 272	4624
Молоко	1921	2134	735
Масло животное	20 585	31 056	4686
Сахар	3458	5532	804
Сыр	20563	22 740	4569

Методика решения задачи 7.3 (расчет рентабельности реализованной продукции)

Для оценки эффективности реализации того или иного вида продукции используют показатель **рентабельности реализованной продукции** ($P_{\text{реал}}$), который отражает полученную в результате продажи продукции прибыль, приходящуюся на рубль затрат реализованной продукции, и рассчитывается по формуле:

$$P_{\text{реал}} = P_p / C_p \cdot 100 \% ; \quad (7.5)$$

$$P_p = B - C_p, \quad (7.6)$$

где P_p – прибыль от реализации продукции;
 C_p – себестоимость реализованной продукции;
 B – выручка от реализации продукции.

Задача 7.4. Определить эффект от экспорта и его эффективность, используя данные табл. 7.3.

Таблица 7.3

Исходные данные для задачи 7.4

Показатель	Количество
Объем продаж, ед.	20
Производственная себестоимость единицы изделия, бел. руб.	25 000
Цена единицы изделия, долл. США	5
Коммерческие затраты, связанные с реализацией на внешнем рынке, долл. США/ед.	1
Курс валюты, бел. руб./долл. США	8000

Задача 7.5. Определить экономическую эффективность экспорта. Объем продаж – 2000 ед. Производственная себестоимость единицы продукции – 250 000 руб. Цена единицы изделия: на внутреннем рынке – 420 000 руб., на внешнем – 470 000 долл. США. Коммерческие затраты, связанные с реализацией продукции на внутреннем рынке, – 75 000 руб./ед., на внешнем – 10 долл. США/ед. Курс долл. США – 8800 руб.

Задача 7.6. Определить экономическую эффективность импорта оборудования для собственного использования. Контрактная цена импортного оборудования 20 тыс. долл. США, аналогичного отечественного – 220 млн руб. Затраты, связанные с закупкой и доставкой оборудования соответственно равны – 10 тыс. долл. США и 60 млн руб. Срок службы оборудования соответственно 8 и 10 лет. Годовые расходы, связанные с эксплуатацией оборудования, соответственно 100 долл. США и 1 млн руб. Курс долл. США – 8800 руб.

Задача 7.7. Определить экономическую эффективность импорта для продажи на внутреннем рынке. Контрактная цена товара – 120 тыс. долл. США. Транспортные расходы – 20 тыс. долл. США. Другие расходы, связанные с реализацией товара на внутреннем рынке, – 5 млн руб. Цена реализации товара на внутреннем рынке 1300 млн руб. Курс долл. США – 9000 руб.

Задача 7.8. Рассчитать сумму валютной выручки вместе с процентами от экспорта на кредитных условиях. Контрактная цена экспортируемого товара составляет 100 тыс. долл. США. Производственная себестоимость экспортируемого товара ($C_{п.экc}$) – 80 тыс. долл. США. 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. Рассчитать коэффициент кредитного влияния, сделать выводы.

Пример решения задачи 7.8

(расчет валютных поступлений от экспорта товаров в кредит)

Суммарную величину ($B_{э.кр}$) валютных поступлений от поставки товаров в кредит с учетом уплаченных процентов за кредит (при импорте – валютных расходов), приведенную к году T , соответствующему году поставки товара, можно рассчитать по следующей формуле:

$$B_{э.кр} = \sum_{i=1}^T (B_i + Z_i \frac{P_k}{100}) (1 + P_n)^{-i}. \quad (7.7)$$

73

где $B_{э.кр}$ – суммарная валютная выручка от экспорта товара в кредит с процентами за кредит, приведенная к году T ;

B_i – валютная выручка, получаемая в счет авансовых платежей или погашения основного долга в i -й год;

Z_i – сумма задолженности за период, предшествующий уплате процентов в i -й год;

P_n – нормативный коэффициент рентабельности;

P_k – годовой процент за кредит;

T – год приведения валютной выручки;

i – момент времени осуществления авансовых платежей в счет погашения кредита и уплаты процентов.

При торговле в кредит моменты поставки товаров и платежей за них не совпадают, в связи с этим сумма платежей дополняется процентами за кредит. Рассмотрим подобную ситуацию на примере.

Рассчитаем эффективность экспорта товара, внешнеторговая цена которого составляет $B_3 = 150$ у.е., а затраты на производство и транспортировку $Z_3 = 125$ у.е. Оплата товара осуществляется в течение пяти лет ($T = 5$) равными суммами с начислением 5 % годовых за пользование кредитом (проценты начисляются от суммы задолженности в течение года, предшествующего моменту их уплаты). Нормативная рентабельность составляет 15 %. В табл. 7.4 приведен расчет суммы валютной выручки вместе с процентами, приведенными к году использования кредита.

В приведенных данных видна разновременность затрат и результатов внешнеторговой операции: затраты на производство и транспортировку товара осуществляются в год $i = 0$, а валютная выручка вместе с процентами поступает в последующие пять лет. Для суммирования поступлений валюты отдельных лет и сопоставления их с затратами на производство и транспортировку товара необходимо все разновременные величины привести к одному моменту времени.

Таблица 7.4

Расчет валютных поступлений от экспорта с учетом продажи в кредит

№ п/п	Год, t	0	1-й	2-й	3-й	4-й	5-й	Всего
1	Сумма кредита, цена поставляемого товара, B_3	150						150

74

Продолжение табл. 7.4

№ п/п	Год, t	0	1-й	2-й	3-й	4-й	5-й	Всего
2	Суммы погашения основного долга, B_t		30	30	30	30	30	150
3	Задолженность, Z_t		150	120	90	60	30	
4	Проценты за кредит, $Z_t \cdot P_k / 100$		7,5	6,0	4,5	3,0	1,5	
5	Годовые суммы поступления валюты (п.2 + п.4)		37,5	36	34,5	33	31,5	172,5
6	Коэффициент приведения (обесценения) валюты к году использования кредита, $(1 + P_n)^{-t}$		0,869	0,756	0,658	0,572	0,497	
7	Приведенные суммы погашения (поступления) валюты (п.5 · п.6)		32,6	27,2	22,7	18,9	15,7	117,0

Экономический смысл приведения валютной выручки к году использования кредита заключается в учете обесценения (неиспользования с рентабельностью $P_n = 0,15$) валюты из-за более позднего ее получения по сравнению с годом поставки товара на экспорт.

Получение валюты на год позже сдвигает на такой же период возможность закупать импортные товары и тем самым использовать их производительно. В результате производитель-экспортер и национальное хозяйство в целом теряют возможность получать в этом году прибыль от импортных товаров. Поступление валюты на год позже равноценно получению в год поставки товара меньшей суммы в $(1 + P_n)$ раз.

Полученная суммарная величина валютных поступлений $B_{экр}$, приведенная к году поставки товара, показывает, что с точки зрения предприятия-экспортера вариант экспорта в кредит товара общей номинальной стоимостью $B_э = 150$ у.е. и дополнительно получаемой суммой процентов в размере 15 у.е. равноценен при прочих

равных условиях экспорта варианту продажи того же товара за наличный расчет с выручкой $B_{экр} = 117$ у.е.

Значение различных условий торговли в кредит (период кредитования, процентная ставка и др.) можно выразить в коэффициенте кредитного влияния ($K_{кр}$), отражающем отношение суммарной величины валютных поступлений, приведенных к году поставки товара, и номинальной валютной стоимости товара:

$$K_{кр} = B_{экр} / B_э, \quad (7.8)$$

где $B_э$ – номинальная валютная выручка.

Коэффициент кредитного влияния $K_{кр}$ отражает степень снижения эффективности экспорта и свидетельствует о том, насколько менее ценной при торговле в кредит становится валютная выручка по сравнению с номинальной стоимостью товара. При этом учитывается ущерб из-за отвлечения средств предприятия в период кредитования и компенсирующее влияние уплачиваемых процентов за кредит.

При импорте коэффициент кредитного влияния отражает повышение эффективности импорта на условиях рассрочки платежей.

Для рассмотренных выше условий экспорта товара в кредит коэффициент кредитного влияния ($K_{кр}$) определяется как отношение реальной валютной выручки ($B_{экр}$) к номинальной (контрактной) экспортной цене ($B_э$) товара:

$$K_{кр} = B_{экр} / B_э = 117 / 150 = 0,78.$$

При продаже за наличные показатель эффективности экспорта в нашем примере был бы равен:

$$\mathcal{E}_{экс} = B_э / Z_э = 150 / 125 = 1,2.$$

При поставке того же товара в кредит данный показатель равен:

$$\mathcal{E}_{экс} = B_{экр} / Z_э = (B_э / Z_э) K_{кр} = (150 / 125) \cdot 0,78 = 0,94.$$

Таким образом, эффективность экспорта условного товара, поставляемого в кредит, в конечном итоге составляет лишь 78 % его продажи за наличные $(0,94 / 1,2)$.

8. ПОДГОТОВКА ВНЕШНЕТОРГОВЫХ СДЕЛОК

Международная торговля представляет собой систему различных коммерческих операций по купле и продаже, осуществляемых между покупателями, продавцами и посредниками различных государств. Другими словами, торгово-экономическое сотрудничество между государствами опосредуется заключением соответствующих внешнеэкономических сделок (торговых сделок).

Определение международного характера сделки содержится в Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров (Венская конвенция 1980 г.) и Новой Гаагской конвенции о праве, применяемом к договорам международной купли-продажи, 1985 г.

Данное определение торговой сделки применяется ко всем хозяйственным сделкам: производственным, сельскохозяйственным, заключаемым в строительных, издательских, зрелищных, финансовых, банковских и других сферах, относящихся к обращению товаров, при транспортировке, экспедировании, хранении, страховании, рекламировании товаров и т. д.

Критериями отнесения сделки к международной не являются ни национальная принадлежность сторон, ни их гражданский или торговый статус, ни характер договора. Свидетельством международного характера договора выступает только один признак – расположение коммерческих предприятий контрагентов в разных государствах.

Виды международных коммерческих операций (сделок):

- операции купли-продажи товаров;
- операции купли-продажи услуг;
- операции купли-продажи научно-технической продукции.

Наиболее распространенной и традиционной для международной торговли является группа операций купли-продажи товаров. Такие сделки предполагают, что продавец обязуется передать товар покупателю в согласованные сроки и на оговоренных условиях, а покупатель обязуется принять товар и уплатить за него определенную цену.

Операции купли-продажи товаров подразделяют на следующие виды:

- экспортные;
- импортные;
- реэкспортные;
- реимпортные;
- встречной торговли.

Выделяются две группы операций купли-продажи услуг:

- основные (инжиниринг, аренда, международный туризм);
- обеспечивающие (транспортные, хранение и страхование грузов, таможенное оформление).

Операции купли-продажи научно-технической продукции подразделяются на:

- получение права на использование изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, товарных знаков (на них распространяется правовая охрана научно-технической продукции в виде патента);
- получение права на использование технических знаний, опыта, чертежей, инструкций, различного информационного материала, объединяемых понятием «ноу-хау».

Передача научно-технической продукции реализуется на основе международных лицензионных соглашений, предметом которых могут быть любые знания, как патентуемые, так и не подлежащие патентованию.

Участники международных торговых сделок называются «коммерсантами» или «партнерами», когда коммерсанты выступают с одной стороны сделки (например, при работе в совместном предприятии), «контрагентами», когда коммерсанты являются противоположными сторонами сделки. Коммерсанты могут быть индивидуальными и коллективными. К индивидуальным коммерсантам относятся предприниматели и их объединения. К коллективным коммерсантам – различного рода фирмы, представляющие собой объединения лиц и (или) капиталов. Наиболее распространенными формами коллективных коммерсантов в Республике Беларусь являются акционерные общества, общества с ограниченной (дополнительной) ответственностью, унитарные предприятия и холдинги.

Внешнеторговая сделка оформляется, как правило, в виде внешнеторгового договора, как правило, включающего в себя разделы:

- преамбула;
- предмет договора;

- качество товара;
- цена договора;
- срок поставки;
- базисные условия поставки;
- условия платежа;
- упаковка и маркировка;
- порядок сдачи-приемки;
- условия о гарантиях;
- рекламации;
- штрафные санкции и возмещение убытков;
- форс-мажорные обстоятельства;
- другие условия договора;
- юридические адреса сторон;
- подписи продавца и покупателя.

СЛОВАРЬ ТЕРМИНОВ

Внешнеторговый договор – договор между резидентом и нерезидентом, предусматривающий возмездную передачу товаров, охраняемой информации, исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности, выполнение работ, оказание услуг.

Международная торговая сделка – договор между двумя или несколькими сторонами, находящимися в разных странах, по поставке товаров определенного количества и качества или оказанию услуг в соответствии с согласованными условиями.

Нерезидент – институциональная единица (физическое или юридическое лицо), постоянно находящаяся на территории иностранного государства.

Резидент – институциональная единица (физическое или юридическое лицо), постоянно находящаяся на территории данной страны.

Резэкспортные операции – коммерческие операции по вывозу за границу ранее ввезенного в страну товара, не подвергавшегося переработке.

Реимпортные операции – коммерческие операции по ввозу из-за границы ранее вывезенных отечественных товаров, не подвергавшихся переработке.

Акционерное общество (закрытое – ЗАО, открытое – ОАО) – это форма объединения капиталов посредством выпуска акций.

Ответственность акционеров по делам общества ограничивается только суммой, уплаченной за акции.

Общество с ограниченной (дополнительной) ответственностью – ООО (ОДО) учреждаются двумя или более лицами, уставной фонд разделен на доли в размерах, указанных в учредительных документах. Участники ООО отвечают по обязательствам предприятия и несут риски убытков, связанных с деятельностью общества только в пределах стоимости внесенных ими вкладов. Участники ОДО солидарно несут субсидиарную ответственность по его обязательствам своим имуществом в пределах, определенных учредительными документами.

Унитарное предприятие (УП) – коммерческая организация, созданная в государственной или частной форме собственности, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней имущество. Имущество унитарного предприятия неделимо и не может быть распределено по вкладам (долям, паям), в том числе между работниками предприятия.

Холдинг – совокупность материнской компании и контролируемых ею дочерних компаний.

Коммерческое предложение – это предложение, которое может быть адресовано как одному человеку (юридическому лицу), так и нескольким.

Оферта – это письменное предложение продавца, направленное возможному покупателю (содержит наименование товара, количество, качество, цену, условия поставки, срок поставки, условия платежа, характер тары и упаковки).

Твердая оферта – оферта, которая подается только одному партнеру, который должен акцептовать оферту в течение определенного времени, после чего сделка считается заключенной.

Свободная оферта – оферта, которая может быть выдана на одну и ту же партию товара нескольким возможным покупателям. Свободная оферта не связывает продавца своим предложением и не устанавливает срок для ответа. Свободная оферта – по существу – предложение вступить в переговоры.

Акцепт оферты – согласие на заключение договора в соответствии с предложением (офертой) другой стороны.

Запрос – обращение стороны, заинтересованной в покупке товара или услуг, к потенциальному продавцу с просьбой о предложении.

Обычно запрос содержит: наименование товара, показатели качества, сроков поставки и другие условия. Если запрос содержит твердое обязательство купить товар, то он равносителен заказу.

Контроферта – контрпредложение, заявление о принятии предложения заключить договор, но на иных условиях, чем те, которые значились в первоначальном предложении.

Письма о намерениях – не имеют правовой силы и лишь свидетельствуют о желании сторон продолжить контакты в будущем.

Международные торги (тендер) – конкурс на право поставки товара с заранее определенными характеристиками, размещения заказов и выдачи подрядов. Контракт подписывается с тем продавцом, который, с точки зрения организаторов торгов, предложил наиболее выгодные коммерческие и технические условия.

ЗАДАЧИ

Задача 8.1. Заполнить конкурентный лист по продаже тракторов (табл. 8.1). Сравнить конкурентов.

Таблица 8.1

Конкурентный лист по продаже тракторов

Данные	Российская Федерация	США	Республика Беларусь
Дата предложения			
Фирма			
Валюта			
Базис поставки			
Элемент сравнения – мощность (л.с.)			
Цена трактора в комплекте с навесным оборудованием			
Дополнительные затраты на доставку в Минск			
Затраты, всего			

Задача 8.2. По данным информационной службы, данным справочников, а также по анкетным данным составлена табл. 8.2.

Исходные данные к задаче 8.2.

№ п/п	Показатель	Страна-партнер		
		А	В	С
1	Торгово-политические отношения со страной контрагента	Торговые связи минимальные	Хороший торговый контакт	Устойчивые торговые связи
2	Конкуренция по данному товару	Полное отсутствие конкуренции	Низкая рекламная активность	Ценовая война
3	Коммерческий риск, связанный с реализацией контракта	Минимальный	Связанный с вывозом прибыли	Связанный с доставками
4	Предполагаемая рентабельность коммерческой сделки	20 %	10 %	7 %
5	Финансовое состояние фирмы контрагента	Стабильное	На грани банкротства	Стабильное
6	Деловая репутация фирмы контрагента	Добросовестно выполняет обязательства	Нет сведений	Имели место несвоевременные платежи

Выбрать контрагента из стран-партнеров для осуществления экспортной сделки.

Решение задачи 8.2

Выбор контрагента для осуществления экспортной сделки определяется методом балльных оценок (ранжирования).

По 5–8 основным заданным показателям, которые характеризуют фирмы соответствующего вида деятельности, присваиваются коэффициенты значимости (в сумме они должны быть равны единице), а по каждой фирме, в зависимости от указанных в табл. 8.2 характеристик, проставляются баллы (от 1 до 5). Баллы умножаются на коэффициенты значимости, и фирма, набравшая в сумме наибольшее число умноженных на коэффициент баллов, считается потенциальным партнером. В данном случае это страна (фирма) «А» – 4,7 балла (табл. 8.3).

Таблица 8.3

Показатели определения контрагента экспортной сделки

№ п/п	Показатель	Коэффициент значимости	Страна-партнер		
			А	В	С
1	Торгово-политические отношения со страной контрагента	0,1	$2 \cdot 0,1 = 0,2$	$4 \cdot 0,1 = 0,4$	$5 \cdot 0,1 = 0,5$
2	Конкуренция по данному товару	0,1	$5 \cdot 0,1 = 0,5$	$4 \cdot 0,1 = 0,4$	$1 \cdot 0,1 = 0,1$
3	Коммерческий риск, связанный с реализацией контракта	0,2	$5 \cdot 0,2 = 1,0$	$3 \cdot 0,2 = 0,6$	$3 \cdot 0,2 = 0,6$
4	Предполагаемая прибыль от коммерческой сделки	0,1	$5 \cdot 0,1 = 0,5$	$4 \cdot 0,1 = 0,4$	$3 \cdot 0,1 = 0,3$
5	Финансовое состояние фирмы контрагента	0,2	$5 \cdot 0,2 = 1,0$	$1 \cdot 0,2 = 0,2$	$5 \cdot 0,2 = 1,0$
6	Деловая репутация фирмы контрагента	0,3	$5 \cdot 0,3 = 1,5$	$2 \cdot 0,3 = 0,6$	$3 \cdot 0,3 = 0,9$
Сумма баллов		1,0	4,7	2,6	3,4

Задача 8.3. По данным информационной службы, информации советников торговых представительств, данным справочников (отраслевых, общефирменных, тематических, адресных), а также по анкетным опросам составлена табл. 8.4.

Таблица 8.4

Исходные данные к задаче 8.3

Оценочный критерий страны-импортера	Страна		
	А	В	С
Политическая стабильность в стране	Стабильное положение	Возможны государственные перевороты	Стабильное положение
Инфляция (% в год)	2–3	25–30	5–8
Конвертируемость валюты	Свободно конвертируемая валюта	Неконвертируемая валюта	Частично конвертируемая валюта
Торгово-экономические связи с предприятиями страны экспортера	Устойчивые связи с рядом предприятий в течение длительного времени	Торговые отношения незначительные	Эпизодические связи
Длительность транспортировки до страны-импортера	24 ч	5 ч	18 ч
Вид конкуренции по данной группе товаров	Ценовая война	Полное отсутствие конкуренции	Рынок монополизирован транснациональными компаниями

Пользуясь показателями данной таблицы, балльным методом оценки следует определить, какой стране необходимо отдать предпочтение при экспорте тракторов.

Задача 8.4. Выберите торгового партнера при экспорте товаров (из одной страны), используя балльный метод (метод ранжирования) и исходные данные в табл. 8.5.

Таблица 8.5

Исходные данные к задаче 8.4

Оценочный критерий	Фирма		
	А	В	С
Предполагаемая рентабельность коммерческой сделки (%)	5–7	15–20	7–10
Финансовое состояние фирмы	Кредитоспособна, платежеспособна	Нет сведений	Стабильное
Выполнение обязательств по контракту	Добросовестное	Не всегда добросовестное	Недобросовестное
Форма платежа	Инкассо	Любая форма	Чек, аккредитив
Заинтересованность в работе с нашей фирмой	Не особенно заинтересована	Очень заинтересована	Не заинтересована
Отстаивает названные цены	Твердо отстаивает	Легко идет на уступки	Умеренно отстаивает
Деловая репутация фирмы	Высокий имидж фирмы в деловом мире	Фирма не известна в деловом мире	Имели место случаи несвоевременных платежей

Задача 8.5. Выберите торгового партнера при импорте продуктов питания (из одной из перечисленных фирм), используя балльный метод (метод ранжирования) и исходные данные в табл. 8.6.

Таблица 8.6

Исходные данные к задаче 8.5

Оценочный критерий	Фирма		
	А	В	С
Деловая репутация фирмы	Высокий имидж в деловом мире	Фирма не известна в деловом мире	Имели случаи несвоевременных поставок товаров
Характер деятельности	Производственно-торговая фирма	Экспедиторская фирма	Посредническая фирма
Номенклатура товаров	Широкая	Весь спектр продовольственных товаров	Узкая специализация по группам товаров
Выполнение обязательств по контракту	Добросовестное	Не всегда добросовестно	Нет сведений
Форма платежа	Согласен на инкассо	Любая форма	Только аккредитив
Коммерческие условия сделки	Представляет скидки только при больших объемах поставок	Легко идет на уступки, предоставляет товарный кредит на срок до 4 месяцев	Охотно предоставляет возможность посетить свои базы, склады
Отстаивание стартовых цен	Твердо отстаивает	Легко идет на уступки	Умеренно отстаивает
Деловая характеристика руководителя фирмы	Хорошо разбирается в коммерческих вопросах, знает несколько языков, в том числе и русский	Вопросы решает не самостоятельно, склонен к завышению цен	Нет сведений

Задача 8.6. Министерство сельского хозяйства и продовольствия объявило тендер на поставку биологически активной кормовой добавки для крупного рогатого скота. Данные о претендентах представлены в табл. 8.7.

Таблица 8.7

Исходные данные к задаче 8.6

Критериальный показатель	Фирма		
	А	В	С
Цена за поставленную продукцию, евро	19 000	22 000	21 000
Предоставление кредита	Предоставляется кредит на 1 год	Предоставляется кредит на 0,5 года	Кредит не предоставляется
Принадлежность капитала	Иностранная	Национальная	Иностранная
Характер деятельности фирмы	Посредническая деятельность	Производственная Деятельность	Торгово-производственная деятельность
Масштабы фирмы	Склады фирмы находятся в 7 странах Европы, общая численность работающих около 2000 чел.	Фармацевтический завод, численность работающих 450 чел.	Пять фармацевтических предприятий и сеть аптек в ряде стран Европы, Азии. Общая численность работающих свыше 12 000 чел.

Определить победителя из числа предварительного квалификационного отбора претендентов, используя балльный метод (метод ранжирования).

Задача 8.7. Отечественный молокоперерабатывающий завод предполагает экспортировать свою продукцию в страны Евросоюза. Руководство предприятия направляет свободные оферты в адрес

торгово-посреднических предприятий этих стран. Составить деловое коммерческое письмо – оферту.

При составлении делового письма следует придерживаться следующих правил:

- в левом верхнем углу делового письма указываются адреса (название фирмы, улица, город, страна с почтовым индексом);
- в правом верхнем ставится дата.

Последовательность изложения текста письма следующая:

- Уважаемый директор (президент), указываются звание, имя, фамилия, отчество;
- похвала, комплимент в адрес фирмы (например, за высокое качество выпускаемой продукции, высокий деловой имидж и т. д.);
- источник, откуда известно о фирме (например, полученные рекламные материалы, деловое письмо, проспекты; информация, полученная на международной выставке, от зарубежного партнера и т. д.);
- кратко суть предложения (о товаре и условиях продажи);
- краткие сведения о своей фирме;
- приглашение посетить предприятие для окончательного решения вопроса о купле-продаже товаров, совместной деятельности и т. д.

Могут быть следующие варианты концовки письма:

- Мы будем признательны за быстрый ответ.
- Просим обращаться к нам, если Вам потребуется помощь (содействии).
- Надеемся получить Ваш ответ в ближайшем будущем.
- Просим сообщить нам свое мнение как можно скорее.
- При получении письма просим телеграфировать (сообщить телексом) подтверждение (согласие).
- Мы хотели бы заверить Вас....
- Надеемся на сотрудничество с Вами.
- Заверяем Вас, что мы незамедлительно свяжемся с соответствующими организациями.
- Ждем приезда ваших представителей для дальнейших переговоров.

Под текстом ставится подпись руководителя предприятия:

- С уважением к Вам

– С наилучшими пожеланиями...

В тексте должны использоваться вежливые обращения, комплименты. Все необходимые данные следует выбрать самостоятельно.

9. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОПЕРАЦИИ ВСТРЕЧНОЙ ТОРГОВЛИ

Важное место во внешней торговле занимает комплекс сделок, который объединяется понятием встречная торговля или товарообмен. Встречная торговля включает широкий спектр форм внешне-торговых сделок, которые имеют ряд отличительных особенностей. Встречная торговля означает заключение встречных сделок, взаимовызывающих экспортные и импортные операции. Обязательным условием таких сделок является обязательство экспортера принять в качестве оплаты своей поставки (на полную ее стоимость или часть) определенные товары (услуги) покупателя или организовать их приобретение третьей стороной.

Международная встречная торговля получила распространение с 70-х гг. XX в., что было вызвано, прежде всего, ростом цен на нефть, которое дестабилизировало экономику многих государств, вынуждая их тратить значительные объемы конвертируемой валюты на ее закупку. В счет оплаты своего экспорта страны стали получать встречные поставки сырья и топлива на основе долгосрочных контрактов. Тем самым они финансировали экспорт и обеспечивали себе стабильное снабжение сырьем.

В настоящее время внешнеторговые встречные сделки являются одним из основных видов операций международного товарообмена. Широкое распространение международной встречной торговли объясняется ее гибкостью, позволяющей участникам оперативно реагировать на изменения, происходящие на мировых товарных рынках. Это выражается в том, что формы встречной торговли дают возможность отдельным странам диверсифицировать свой экспорт, выходить на новые рынки сбыта, в том числе и огражденные протекционистскими барьерами, позволяют экономить валюту.

Операции встречной торговли весьма разнообразны, и на практике постоянно возникают их новые формы. Эксперты ООН подразделяют данные международные сделки на три основные группы:

- бартерные сделки;
- торговые компенсационные сделки;
- промышленные компенсационные сделки.

Торговые компенсационные сделки подразделяются на следующие типы:

- краткосрочные компенсационные сделки;
- встречные закупки;
- авансовые закупки.

Компенсационные сделки могут быть с полной или частичной компенсацией.

Встречные закупки представлены следующими основными разновидностями: параллельные сделки, сделки «оффсет», а также треугольные компенсации. Все они могут быть взаимосвязаны с соглашениями о передаче финансовых обязательств.

СЛОВАРЬ ТЕРМИНОВ

Авансовые закупки – одна из форм встречной торговли; способ экспортного финансирования контрагента, применяемый в тех случаях, когда первоначальный экспортер не имеет достаточных средств для оплаты требуемых по импорту товаров, а фирма контрагент не уверена в платежеспособности партнера. По условиям авансовой закупки предприятие заранее поставляет товар зарубежному контрагенту с зачислением выручки на специальный условный счет в банке импортера. После накопления на счете согласованной пороговой суммы осуществляется встречная поставка с получением при этом гарантированного платежа с условного счета.

Бартерная сделка – операция по обмену одного товара в согласованном количестве на другой без использования денежной формы расчетов.

Встречная торговля – заключение встречных сделок, взаимовызывающих экспортные и импортные операции. Непременным условием таких сделок является обязательство экспортера принять в качестве оплаты своей поставки (на полную ее стоимость или часть) определенные товары (услуги) покупателя или организовать их приобретение третьей стороной.

Краткосрочные компенсационные сделки – операции, которые осуществляются на основе либо одного контракта купли-продажи,

либо контракта купли-продажи и прилагаемых к нему соглашений о встречных закупках. Как и бартерные сделки, они содержат обязательство экспортера закупить товары у импортера. Однако при компенсации, в отличие от бартера, поставки оплачиваются независимо друг от друга.

Параллельные сделки сопровождаются тремя контрактами: 1) на экспорт товаров и их оплату; 2) на контрзакупку и ее оплату; 3) базовое соглашение. Последнее взаимовязывает договоры на экспорт и импорт, так как содержит обязательства экспортера закупать в течение определенного периода (2–5 лет) товары у импортера на сумму, полностью или частично эквивалентную стоимости экспортируемых им товаров.

Полная компенсация предусматривает 100 %-й обмен товарами. Компенсационная закупка равна или превышает по стоимости экспортную поставку.

Промышленные компенсационные сделки – операции, которые предполагают поставки промышленного оборудования и его оплату встречными поставками товаров, произведенных с помощью этого оборудования, либо другими товарами или услугами.

Сделки «оффсет» (от англ. offset – возмещать, компенсировать) отличаются тем, что встречные обязательства юридически не оформляются. Они являются «джентльменским соглашением» в отношении встречной поставки, когда экспортер согласен закупить в стране импортера товары в неустановленном количестве, которое по стоимости часто значительно превышает экспортную поставку. Сделки «оффсет» используются в особой сфере. Как правило, они связаны с правительственными программами закупок военной техники, самолетов, оборудования для атомных электростанций и т. д.

Толлинг – переработка иностранного сырья с последующим вывозом готовой продукции.

Треугольная компенсация основана на переключении товарных потоков. В данном случае встречная поставка организуется не в адрес экспортера, а в какую-либо третью страну. Последняя осуществляет платеж в пользу экспортера. При проведении подобного рода сделок часто прибегают к услугам посредников.

Частичная компенсация предусматривает, что одна часть экспорта компенсируется закупкой товаров в стране импортера, а другая – оплачивается в денежной форме.

ЗАДАЧИ

Задача 9.1. Одна тонна зерна обменивается на 50 м ткани, станок – на 10 т зерна. Сколько ткани можно выменять на станок? В чем состоят недостатки бартера в сравнении с денежным обменом?

Задача 9.2. Используя данные табл. 9.1, определить целесообразность осуществления давальческой операции (операция переработки может быть осуществлена и в своей стране).

Таблица 9.1

Исходные данные к задаче 9.2

№ п/п	Показатель	Затраты, у.е.		
		1	2	3
1	Цена давальческого сырья	1000	800	1300
2	Затраты на переработку сырья в готовую продукцию в своей стране	600	400	700
3	Дополнительные затраты, связанные с транспортировкой и экспедиторскими расходами в (из) страну(ы) переработки	200	130	300
4	Затраты на давальческую операцию в стране переработки	200	120	500
5	Затраты, связанные с реализацией готовой продукции на мировом рынке (реклама, маркетинговые исследования и пр.)	100	70	300
6	Мировые цены на готовую продукцию	2000	1500	3300

Пример решения задачи 9.2 (вариант 1)

Максимально допустимая себестоимость продукции при 33 % рентабельности: $2000/1,33 = 1500$ у.е.

Полные затраты при переработке сырья в своей стране:
 $1000 + 600 + 100 = 1900$ у.е.

Полные затраты при осуществлении давальческой операции в стране переработки составят:

$$1000 + 200 + 200 + 100 = 1500 \text{ у.е.}$$

Переработка сырья в своей стране нецелесообразна – затраты выше, чем при осуществлении давальческой операции.

Задача 9.3. Вид встречной операции – толлинг. Участники внешнеторговой операции: российская фирма «Тюменьнефть» и белорусское предприятие «Нафтан».

Условия сделки: российская фирма передает давальческое сырье (нефть) на переработку. Белорусская сторона получает сырую нефть, перерабатывает ее и возвращает нефтепродукты (бензин, керосин, дизельное топливо). Оплата за переработку взимается сырой нефтью.

Разработать отдельные разделы контракта: обозначение сторон (преамбула), предмет сделки, объемы поставок, порядок сдачи-приемки продукции. Необходимые данные выбрать самостоятельно.

Задача 9.4. Вид встречной операции – промышленно-компенсационная сделка.

Условия внешнеторговой операции: отечественная фирма импортирует деревообрабатывающее оборудование. Австрийская сторона экспортирует деревообрабатывающее оборудование. Отечественная фирма передает австрийской стороне пиломатериалы (произведенные на поставленном оборудовании) как плату за оборудование.

Разработать отдельные разделы контракта: обозначение сторон (преамбула), предмет сделки, объемы поставок, оценка стоимости деревообрабатывающего оборудования и пиломатериалов, обучение персонала работе на станках с числовым программным управлением, порядок сдачи-приемки продукции.

Необходимые данные выбрать самостоятельно.

Задача 9.5. Вид встречной операции – бартерная сделка.

Условия внешнеторговой операции: отечественная фирма экспортирует калийные удобрения. Польская сторона передает сахар-сырец в обмен на удобрение. Расчет количества товаров определяется

по ценам ЕС, действующим на дату подписания контракта. Транспортные и прочие расходы каждая сторона осуществляет за свой счет. Указать: какие цели могут преследовать участники бартерной сделки.

Задача 9.6. Вид встречной операции – встречная закупка.

Условия внешнеторговой операции: отечественная фирма экспортирует химические волокна в Австрию. Отечественная фирма берет на себя обязательства закупить у австрийской стороны товар стоимостью, эквивалентной 80 % суммы, полученной за химволокно.

Разработать содержание этих двух юридически самостоятельных, но фактически взаимоувязанных сделок:

– раздел «Обязательства продавца произвести встречную закупку по первичному контракту».

– разделы «Предмет контракта» и «Цена по контрактам».

Необходимые данные выбрать самостоятельно.

Задача 9.7. Вид встречной операции – офсетная сделка.

Условия внешнеторговой операции: отечественное предприятие экспортирует сложные современные опτικο-механические приборы в Китай. Китайская сторона выставляет встречные условия – наладить совместное производство этих приборов в Китае, передав ей техническую документацию на ноу-хау.

Разработать отдельные разделы контракта:

Обозначение сторон (преамбула).

Предмет сделки.

Обязательства сторон.

Необходимые данные выбрать самостоятельно.

Задача 9.8. Вид встречной операции – авансовая закупка.

Условия внешнеторговой операции:

– тунисская фирма приобретает в Беларуси трактора, но она не имеет достаточно финансовых средств для оплаты их требуемого количества. Отечественное предприятие не уверено в платежеспособности партнера;

– тунисская фирма поставляет товар (бананы) с зачислением выручки на специальный счет в Беларусбанке. После того, как на этом

счету накапливается согласованная пороговая сумма, осуществляется отгрузка тракторов и производится гарантированная оплата со специального счета.

Указать, в каких случаях осуществляются подобные сделки? Каковы преимущества подобных сделок для каждой стороны? Каковы недостатки авансовых закупок для страны-экспортера?

Задача 9.9. Предмет сделки – товарообмен отечественных тракторов на продукты питания, поставленные немецкой фирмой (по бартеру). Цена 1 трактора (принимаемая в товарообменной сделке) 11 000 евро (себестоимость 9500 евро). Немецкая сторона поставляет подсолнечное масло в количестве 22 000 пластмассовых бутылок емкостью 1 л на сумму сделки. Оптовая цена на аналогичную продукцию на внутреннем рынке 0,8 евро за 1 л. Затраты по доставке товара и экспедиционные расходы каждая сторона берет на себя (в расчете не учитываются). Единовременные затраты, связанные с бартерной операцией, составляют 500 евро.

Произвести технико-экономическое обоснование товарообменной операции (расчет показателей экономической эффективности).

10. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОПЕРАЦИИ КУПЛИ-ПРОДАЖИ УСЛУГ

Отрасли услуг играют все более важную роль в экономике большинства стран, приобретая при этом международное значение. К странам с наибольшим числом международных позиций в отраслях услуг относятся США, Англия и Швейцария. Среди развивающихся стран это Сингапур, Мексика, Южная Корея. Вместе с тем страны во многом отличаются друг от друга по видам и характеру предоставляемых услуг. Например, швейцарские фирмы сильны в банковском деле, торговле, организации материально-технического обеспечения, консалтинге и обучении; английские предприятия занимают прочные позиции в страховании, аукционной торговле, управлении денежными операциями и в различных областях консультационных услуг; сингапурские фирмы сильны в судоремонте, обслуживании авиалиний, портов и терминалов; американцам

же принадлежит лидерство в операциях на рынке ценных бумаг, управлении гостиничным хозяйством, в бухгалтерском учете и рекламе.

Рост количества и ассортимента оказываемых услуг обусловлен следующими факторами:

- растущая потребность в услугах, многие из которых становятся все более разнообразными, сложными и высококачественными;
- трансформация услуг, ранее выполнявшихся на предприятии: фирмы и частные лица все чаще нанимают специалистов для оказания тех услуг, которые прежде осуществляли сами;
- приватизация сектора государственных услуг;
- развитие рынка информации;
- внедрение специализированного оборудования, позволяющего автоматизировать деятельность сервисных фирм.

По классификации ГАТС Всемирной торговой организации, все услуги подразделяются на следующие группы.

1. Деловые услуги (юридические; аудит и бухгалтерский учет; компьютерные; по аренде и лизингу; рекламные; консалтинговые и др.).
2. Услуги в области связи (почтовые; курьерские; телекоммуникационные и др.).
3. Строительные и связанные с ними инженерные услуги (для возведения зданий любого назначения; по сооружению объектов гражданского строительства; строительные и отделочные работы завершающего цикла и др.).
4. Дистрибьюторские услуги (комиссионных агентов, включая брокерские услуги по продаже товаров и аукционы; в области оптовой и розничной торговли; франчайзинговые и др.).
5. Услуги в области образования (в области начального, среднего, высшего образования и др.).
6. Услуги, связанные с защитой окружающей среды (по канализации; удалению отходов и др.).
7. Финансовые услуги (по страхованию; банковские и другие финансовые услуги).
8. Услуги здравоохранения и социальной помощи (больниц; социальной помощи и др.).
9. Туризм и услуги, связанные с путешествиями (гостиниц и предприятий общественного питания; туристических агентств и др.).

10. Услуги по организации досуга, культурных и спортивных мероприятий (организации развлечений; информационных агентств; библиотек, архивов и др.).

11. Транспортные услуги (морского, воздушного, железнодорожного, автодорожного и другого транспорта; транспортировка в космическом пространстве и др.).

12. Прочие услуги, не вошедшие в перечисленные (например, все бытовые услуги).

СЛОВАРЬ ТЕРМИНОВ

Агротуризм (сельский туризм) – отдых в сельской местности (в деревнях, на хуторах, в удобных крестьянских домах, в агро-усадебках).

Внутренний лизинг – это финансовая сделка, при которой субъекты лизинга находятся на территории одного государства.

Въездной туризм – туризм в пределах территории государства лиц, не проживающих постоянно в данной стране.

Выездной туризм – туризм лиц, постоянно проживающих в одной стране, в другую страну.

Возвратный лизинг – вид лизинга, при котором поставщик объекта лизинга продает его лизингодателю, а тот в свою очередь, сдает этот объект бывшему поставщику предмета лизинга. Такая сделка дает предприятию возможность получить дополнительные финансовые средства за счет продажи оборудования, не прекращая его эксплуатации.

Деловой туризм – это поездки (командировки) сотрудников организаций с деловыми целями, либо организация корпоративных мероприятий.

Договор лизинга – соглашение между лизингодателем и лизингополучателем об установлении прав и обязанностей по поводу приобретения лизингодателем в собственность указанного лизингополучателем объекта лизинга у определенного последнего продавца (поставщика) и предоставления лизингополучателю объекта лизинга за плату во временное владение и пользование с правом или без права выкупа либо представления лизингодателем лизингополучателю ранее приобретенного объекта лизинга за плату во временное владение и пользование с правом или без права выкупа. Договоры показаны по цене договора лизинга.

Импортный лизинг – вид лизинга, при котором лизинговая компания и лизингодатель находятся в одной стране, а производитель – в другой. Лизингополучатель в этом случае имеет возможность осуществлять лизинговые платежи в национальной валюте.

Компенсационный лизинг – это вид лизинга, предполагающий, что лизинговые платежи производятся поставками продукции, изготовленной на оборудовании, приобретенном по лизингу.

Консультативный инжиниринг – предоставление интеллектуальных услуг и профессиональных знаний при проведении предпроектных исследований, подготовке торгов, проектировании объектов, разработке планов строительства, а также при оптимизации процесса эксплуатации и управления предприятием.

Лизинговые платежи – это 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.

Лизингодатель – юридическое лицо, передающее по договору лизинга специально приобретенный для этого за счет собственных и (или) заемных средств объект лизинга.

Лизингополучатель – юридическое или физическое лицо, использующее оборудование, объект, полученные на условиях договора лизинга.

Международный инжиниринг – предоставление комплекса или отдельных видов услуг коммерческого характера, связанных с подготовкой и обеспечением процесса производства и реализации продукции, проектированием, обслуживанием строительства и эксплуатацией промышленных, сельскохозяйственных и других проектов, усовершенствованием имеющихся производственных процессов, разработкой новых технологий.

Международный лизинг – вид лизинга, при котором его субъекты находятся на территории разных государств (хотя бы одна

из сторон договора лизинга является нерезидентом Республики Беларусь). Международный лизинг подразделяется на экспортный, импортный и транзитный.

Объект лизинга – любое движимое и недвижимое имущество, относящееся по установленной классификации к основным средствам или нематериальным активам. Объект лизинга является собственностью лизингодателя в течение договора лизинга. Объекты лизинга показаны по контрактной стоимости.

Оперативный лизинг – вид лизинга, при котором передача 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 (менее 75 %). После истечения срока оборудование может стать объектом нового лизингового контракта или возвращается арендодателю. После возвращения лизингополучателем объекта лизинга, лизингодатель осуществляет техническое обслуживание, текущий ремонт сданного предмета.

Полный лизинг – вид лизинга, при котором техническое обслуживание производит лизингодатель.

Рекреационный туризм – туризм с целью отдыха, оздоровления и лечения, восстановления и развития физических и психологических сил.

Строительный (общий) инжиниринг – поставка оборудования, проведение строительных и монтажных работ при сооружении объекта заказчика.

Сублизинг – вид лизинга, при котором лизингополучатель с разрешения лизингодателя по договору сублизинга передает иным лизингополучателям в последующее пользование и владение объект лизинга. При этом лизингополучатель не освобождается от обязательств и ответственности перед лизингодателем, предусмотренных договором лизинга, приобретая по отношению к другому лизингополучателю права лизингодателя.

Технологический инжиниринг – предоставление заказчику технологии, необходимой для строительства и эксплуатации объекта, разработку проектов по энерго-, водоснабжению и др.

Транзитный лизинг предполагает, что все его участники находятся в разных странах. Этот вид используется с целью найти

наиболее выгодный вариант поставки имущества от производителя к потребителю.

Тур – посещение различных мест, с какой-либо целью (развлекательной, познавательной, гастронойной и др.), в рамках одной спланированной поездки.

Финансовый лизинг – вид лизинга, который характеризуется длительным сроком контракта (от 5 до 10 лет) и амортизацией всей или большей части стоимости оборудования (не менее 75 %). 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.

Чистый лизинг – вид лизинга, при котором расходы по техническому обслуживанию объекта лизинга берет на себя лизингополучатель.

Экологический туризм (экотуризм) – туризм с целью изучения национальных традиций, местного быта, экообразования, охраны окружающей среды и т. п.

Экспортный лизинг – вид лизинга, при котором лизинговая компания и производитель находятся в одной стране, а лизингополучатель в другой. Данный вид лизинга используется в том случае, когда производитель испытывает сложности со сбытом продукции на внутреннем рынке, а заинтересованный в данной продукции лизингополучатель другой страны не располагает достаточными средствами для ее оплаты без предоставления кредита.

ЗАДАЧИ

Задача 10.1. Руководство предприятия приняло решение об освоении нового изделия. Оно обратилось к лизинговой компании о передаче ей в лизинг поточной линии для производства этого изделия.

Лизинговая компания выдвинула следующие коммерческие условия сделки:

- цена поточной линии – 150 000 евро;
- лизинговое вознаграждение составляет 20 % от цены объекта (от среднегодовой остаточной стоимости имущества);
- годовая норма амортизации линии 20 %;

- срок службы линии – 5 лет;
- срок лизингового договора – 4 года;
- периодичность лизинговых платежей (по выбору лизингополучателя): 1 раз в год; 2 раза в год; 4 раза в год.

Необходимо:

- 1) рассчитать величину лизинговых платежей;
- 2) определить остаточную стоимость оборудования, передаваемого в выкуп;
- 3) выбрать оптимальный вариант числа платежей в год.

Решение задачи 10.1

Расчет общей суммы лизинговых платежей осуществляется по формуле:

$$\text{ЛП} = \sum \text{ЛП}_i, \quad (10.1)$$

$$\text{ЛП}_i = \text{АО}_i + \text{ПК}_i + \text{КВ}_i + \text{ДУ}_i + \text{НДС}_i, \quad (10.2)$$

где ЛП – общая сумма лизинговых платежей;

ЛП_{*i*} – сумма лизинговых платежей в *i*-ом году;

АО_{*i*} – величина амортизационных отчислений, причитающихся лизингодателю в *i*-ом году;

ПК_{*i*} – плата за используемые кредитные ресурсы лизингодателем на приобретение имущества – объекта договора лизинга в *i*-ом году;

КВ_{*i*} – комиссионное вознаграждение лизингодателю за предоставление имущества по договору лизинга в *i*-ом году;

ДУ_{*i*} – плата лизингодателю за дополнительные услуги лизингополучателю, предусмотренные договором лизинга в *i*-ом году;

НДС_{*i*} – налог на добавленную стоимость, уплачиваемый лизингополучателем по услугам лизингодателя в *i*-ом году.

В_{*i*} – выручка от сделки по договору лизинга в *i*-ом году.

Амортизационные отчисления (АО_{*i*}) при линейном методе начисления, рассчитываются по формуле:

$$\text{АО}_i = \text{БС} \cdot \text{Н}_a / 100, \quad (10.3)$$

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

Н_{*a*} – норма амортизационных отчислений, проценты.

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

Плата за используемые лизингодателем кредитные ресурсы (ПК_{*i*}) на приобретение имущества – предмета договора рассчитывается по формуле:

$$\text{ПК}_i = \text{КР} \cdot \text{СТ}_k / 100, \quad (10.4)$$

где СТ_{*k*} – 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:

$$\text{КР}_i = Q \frac{\text{ОС}_n + \text{ОС}_k}{2}, \quad (10.5)$$

где КР_{*i*} – кредитные ресурсы, используемые на приобретение имущества, плата за которые осуществляется в *i*-ом 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:

$$\text{КВ}_i = p \cdot \text{БС}, \quad (10.6)$$

где *p* – ставка комиссионного вознаграждения, проценты годовых от балансовой стоимости имущества, или по формуле:

$$KB_i = \frac{OC_n + OC_k}{2} \cdot \frac{CT_b}{100}, \quad (10.7)$$

где CT_b – ставка комиссионного вознаграждения, устанавливаемая в процентах от среднегодовой остаточной стоимости имущества – предмета договора.

Плата за дополнительные услуги лизингодателя в расчетном году рассчитывается по формуле:

$$ДУ_i = (P_1 + P_2 + \dots + P_n) / T, \quad (10.8)$$

где $ДУ_i$ – 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:

$$НДС_i = V_i \cdot H_i / 100, \quad (10.9)$$

где $НДС_i$ – величина налога, подлежащего уплате в расчетном году;

V_i – выручка от сделки по договору лизинга в расчетном году;

H_i – ставка налога на добавленную стоимость, %.

В сумму выручки включаются: амортизационные отчисления, плата за использованные кредитные ресурсы ($ПК_i$), сумма комиссионного вознаграждения лизингодателю (KB_i) и плата за дополнительные услуги лизингодателя, предусмотренные договором ($ДУ_i$):

$$V_i = AO_i + ПК_i + KB_i + ДУ_i \quad (10.10)$$

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

$$ЛВ_i = ЛП / T, \quad (10.11)$$

где $ЛВ_i$ – размер ежегодного взноса.

Аналогичным образом осуществляется расчет размера ежеквартального и ежемесячного лизингового взноса, если договором лизинга предусмотрена соответствующая схема уплаты лизинговых платежей.

В задаче 10.1 лизинговые платежи включают амортизацию и комиссионное вознаграждение (плата за кредитные ресурсы, НДС не рассчитываются). Расчет платежей (в евро) при лизинговом договоре на 4 года и частоте платежей 2 раза в год представлен в табл. 10.1.

Таблица 10.1

Расчет платежей по лизинговому договору, евро

Номер платежа	Остаточная стоимость оборудования	Возмещение стоимости оборудования	Комиссионное вознаграждение	Лизинговый платеж
1	150 000	15 000	15 000	30 000
2	135 000	15 000	13 500	28 500
3	120 000	15 000	12 000	27 000
4	105 000	15 000	10 500	25 500
5	90 000	15 000	9 000	24 000
6	75 000	15 000	7 500	22 500
7	60 000	15 000	6 000	21 000
Итого	30 000	120 000	78 000	198 000

Аналогично производится расчет по платежам с частотой 1 и 4 раза в год, анализируются суммарные затраты (лизинговые платежи и остаточная стоимость оборудования) и выбирается оптимальный вариант (минимальные затраты).

Задача 10.2. Отечественное деревообрабатывающее предприятие берет в финансовый лизинг у польской фирмы оборудование для шлифования деревянных заготовок.

По условиям сделки контрактная цена лизинговой сделки составляет 30 000 евро, периодичность платежей – ежегодно. Срок лизингового договора – 4 года. Годовая норма амортизации – 18 %. Лизинговое вознаграждение – 17 % (от среднегодовой остаточной стоимости имущества).

Разработать следующие разделы лизингового договора: объект лизинга, цена договора лизинга, размеры, способы и периодичность уплаты лизинговых платежей, условия поставки объекта лизинга и ответственность поставщика, право выкупа. Необходимые данные выбрать самостоятельно.

Задача 10.3. Заключен договор лизинга между предприятием растениеводства и лизинговой компанией. Объект лизинга – сельскохозяйственная техника. Контрактная цена лизинговой сделки 200 000 евро. Периодичность платежей – поквартально. Срок лизингового договора – 3 года. Годовая норма амортизации – 25 %. Лизинговое вознаграждение – 18 % (от балансовой стоимости объекта лизинга).

Рассчитать:

- а) величину лизинговых платежей по договору финансового лизинга с полной амортизацией;
- б) остаточную стоимость выкупаемого объекта лизинга;
- в) составьте график уплаты лизинговых платежей.

Задача 10.4. Предприятие по производству колбасных изделий находится на грани банкротства. Руководство предприятия передает право собственности на специальное оборудование лизинговой компании за согласованное вознаграждение, а затем берет в лизинг это же оборудование. Лизинговая компания берет на себя безусловную ответственность по ремонту и обслуживанию оборудования. Определить, какой это вид лизинга. Указать, в чем его специфика.

Задача 10.5. Сельскохозяйственный производственный кооператив заключил с лизинговой компанией договор оперативного лизинга на 2 года. Предмет договора – немецкий посевной агрегат, стоимостью 80 млн руб. Начало действий договора – 01.01.2014. Срок полезного использования объекта – 1,5 года.

Процентная ставка по кредиту, использованному лизингодателем на приобретение имущества – 12 % годовых (величина использованных кредитных ресурсов – 80 млн руб.)

Процент комиссионного вознаграждения лизингодателю – 10 % годовых (от среднегодовой остаточной стоимости имущества).

Дополнительные услуги лизингодателя, предусмотренные договором лизинга:

- оказание инжиниринговых услуг – 2 млн руб.;
 - командировочные расходы – 1,0 млн руб.;
 - обучение персонала – 1,5 млн руб.
- Ставка налога на добавленную стоимость – 20 %.

Лизинговые платежи осуществляются равными долями ежеквартально, 1-го числа 1-го месяца каждого квартала.

Пример решения задачи 10.5 (расчет лизинговых платежей по договору оперативного лизинга)

Условия договора:

Стоимость имущества – предмета договора – 72 млн руб.

Срок договора – 2 года.

Начало действий договора – 01.01.2014.

Срок полезного использования объекта – 6 лет.

Процентная ставка по кредиту, использованному лизингодателем на приобретение имущества – 12 % годовых.

Величина использованных кредитных ресурсов – 72 млн руб.

Процент комиссионного вознаграждения лизингодателю – 10 % годовых.

Дополнительные услуги лизингодателя, предусмотренные договором лизинга, всего – 4 млн руб., в том числе:

- оказание консалтинговых услуг по использованию (эксплуатации) имущества – 1,5 млн руб.;
- командировочные расходы – 0,5 млн руб.;
- обучение персонала – 2 млн руб.

Ставка налога на добавленную стоимость – 20 %.

Лизинговые платежи осуществляются равными долями ежеквартально, 1-го числа 1-го месяца каждого квартала.

Таблица 10.2

Расчет среднегодовой стоимости имущества

Период	Стоимость имущества на начало года	Сумма амортизационных отчислений	Стоимость имущества на конец года	Среднегодовая стоимость имущества
1-й год	72	12	60	66
2-й год	60	12	48	54

Расчет общей суммы лизинговых платежей по годам:

1) $AO = 72 / 6 \text{ лет} = 12 \text{ млн руб.}$

$ПК = 66 \text{ млн руб.} \cdot 12 \% / 100 \% = 7,92 \text{ млн руб.}$

$KB = 66 \text{ млн руб.} \cdot 10 \% / 100 \% = 6,6 \text{ млн руб.}$

$ДУ = (1,5 + 0,5 + 2,0) \text{ млн руб.} / 2 \text{ года} = 2,0 \text{ млн руб./год.}$

$V = (12 + 7,92 + 6,6 + 2,0) \text{ млн руб.} = 28,52 \text{ млн руб.}$

$НДС = 28,52 \text{ млн руб.} \cdot 20 \% / 100 \% = 5,704 \text{ млн руб.}$

$ЛП_1 = (12 + 7,92 + 6,6 + 2,0 + 5,704) \text{ млн руб.} = 34,224 \text{ млн руб.}$

2) $AO = 72 \text{ млн руб.} / 6 \text{ лет} = 12 \text{ млн руб.}$

$ПК = 54 \text{ млн руб.} \cdot 12 \% / 100 \% = 6,48 \text{ млн руб.}$

$KB = 54 \text{ млн руб.} \cdot 10 \% / 100 \% = 5,4 \text{ млн руб.}$

$ДУ = (1,5 + 0,5 + 2,0) \text{ млн руб.} / 2 \text{ года} = 2,0 \text{ млн руб./год.}$

$V = (12 + 6,48 + 5,4 + 2,0) \text{ млн руб.} = 25,88 \text{ млн руб.}$

$НДС = 25,88 \text{ млн руб.} \cdot 20 \% / 100 \% = 5,176 \text{ млн руб.}$

$ЛП_2 = (12 + 6,48 + 5,4 + 2,0 + 5,176) \text{ млн руб.} = 31,056 \text{ млн руб.}$

Общая сумма лизинговых платежей за весь срок договора лизинга:

$ЛП_1 + ЛП_2 = 34,224 + 31,056 = 65,28 \text{ млн руб.}$

Размер лизинговых взносов:

$65,28 \text{ млн руб.} / 2 \text{ года} / 4 \text{ квартала} = 8,16 \text{ млн руб./квартал.}$

График уплаты лизинговых платежей (по 8,16 млн руб.): 01.01.2014, 01.04.2014, 01.07.2014, 01.10.2014, 01.01.2015, 01.04.2015, 01.07.2015, 01.10.2015.

Таблица 10.3

Состав затрат лизингополучателя

№ п/п	Наименование затрат	Сумма, млн руб.	В % к итогу
1	Амортизационные отчисления (возмещение стоимости имущества)	24	36,8
2	Оплата процентов за кредит	14,4	22,1
3	Комиссионное вознаграждение	12	18,3
4	Оплата дополнительных услуг	4	6,1
5	Налог на добавленную стоимость	10,88	16,7
	Итого	65,28	100,0

Задача 10.6. Рассчитать лизинговые платежи по договору финансового лизинга с полной амортизацией. Условия договора:

- стоимость имущества – предмета договора – 220 млн руб.;
- срок договора – 5 лет;
- норма амортизационных отчислений на полное восстановление – 20 % годовых;
- процентная ставка по кредиту, использованному лизингодателем на приобретение имущества, включенная в стоимость кредита, – 40 % годовых;
- величина использованных кредитных ресурсов – 220 млн руб.;
- процент комиссионного вознаграждения – 15 % годовых (в % от среднегодовой остаточной стоимости имущества).

Дополнительные услуги лизингодателя:

- командировочные расходы – 3,6 млн руб.;
- консалтинговые услуги – 2,4 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 10.7. Отечественное туристическое предприятие (исполнитель) организует прием иностранных туристов на территории страны. Предполагаемое число посещений иностранными гражданами туристических объектов на территории страны – 400 чел/год. Цена одной туристической поездки – 220 евро (из них 14 % – иностранной фирме – организатору поездки). Затраты отечественного туристического предприятия на одну поездку – 125 евро. Вероятность организовать поездку вышеуказанного числа туристов – 70 %.

Определить величину прибыли для отечественного туристического предприятия с учетом вероятности числа посещений.

Задача 10.8. Немногочисленная группа туристов из Англии (4–5 человек) предполагает отдохнуть в сельской местности нашей страны в летнее время (собирать грибы, ягоды, ловить рыбу, ознакомиться с местными обычаями, традициями, фольклором и т. д.).

Разработать: информационный лист к туру (услуги размещения, питания, транспортные, бытовые, экскурсионные, культурно-развлекательные, оздоровительные, познавательные).

Задача 10.9. Отечественное приборостроительное предприятие в связи с большими потерями из-за низкого качества выпускаемой

продукции (потери от брака составляют 5–6 % от объема выпуска) заключило договор с инжиниринговой компанией из Германии на выполнение следующих работ:

- обследовать систему управления качеством.
- определить производственные возможности по повышению качества выпускаемой продукции, снижению потерь от брака.
- обеспечить соответствующие подразделения полной и достоверной информацией об устойчивости технологического процесса и возможных возмущениях, связанных с вероятностью появления некачественной продукции.
- разработать автоматизированную систему управления качеством.

Разработать отдельные разделы контракта (необходимые данные выбрать самостоятельно):

- обозначение сторон (полное наименование предприятий, их правовой статус, местонахождение (страна), должности руководителей заказчика и исполнителя, их фамилии, имена, отчества);
- предмет контракта (содержание работ по созданию автоматизированной системы управления качеством (АСУК));
- сроки исполнения (сроки разработки технического задания, технического и рабочего проектов);
- срок ввода АСУК (опытная эксплуатация, приемка комплексов задач в промышленную эксплуатацию, проведение приемо-сдаточных испытаний, приемка АСУК в промышленную эксплуатацию). Весь комплекс работ должен быть завершен в течение одного года;
- качество выполнения научно-исследовательских работ (планируемые прогнозные технико-экономические показатели качества выпускаемой продукции).

Необходимые данные выбрать самостоятельно.

11. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОПЕРАЦИИ КУПИ-ПРОДАЖИ ПРАВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Операции по торговле правами интеллектуальной собственности выделяются в самостоятельную группу потому, что они могут иметь не только научную, но и коммерческую ценность.

Под интеллектуальной собственностью понимается исключительное право на результаты интеллектуальной деятельности. Наиболее широкое определение интеллектуальной собственности дает Конвенция об учреждении Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС), принятая 14 июля 1967 г. в Стокгольме. Статья 2 Конвенции включает в понятие интеллектуальной собственности «все права, относящиеся к интеллектуальной деятельности в производственной, научной, литературной и художественной областях».

Объектами права интеллектуальной собственности, в соответствии с положениями Конвенции, являются:

- литературные, художественные произведения и научные труды;
- исполнительская деятельность артистов, фонограммы и радиопередачи;
- изобретения во всех областях человеческой деятельности;
- научные открытия;
- промышленные образцы;
- товарные знаки, знаки обслуживания, коммерческие наименования и обозначения;
- пресечение недобросовестной конкуренции.

Данные объекты отличаются характером интеллектуального продукта – результата творческих усилий личности или коллектива, воплощенного в разных формах в зависимости от способа и условий его создания. Общим для всех объектов интеллектуальной собственности является требование новизны.

Интеллектуальная собственность – товар особого рода. Его специфичность накладывает отпечаток на функционирование этого рынка, создавая значительные различия между ним и другими рынками. Так, к особенностям торговли на нем относятся:

- объектом интеллектуальной собственности могут владеть несколько лиц;
- каждый из объектов имеет автора, который может быть владельцем имущественных прав на свое произведение, а может и не быть им;
- длительный и многообразный характер сотрудничества;
- срок действия договора ограничен законом по времени и по территории его распространения и др.;

– частое использование комбинации нескольких носителей технологии (таких, как экспорт и аренда промышленного оборудования, научно-техническая кооперация, совместное предпринимательство);

– более сложные процедуры оформления договора.

Операции по торговле правами интеллектуальной собственности подразделяются на операции, связанные с предоставлением:

– во-первых, права на использование изобретений, промышленных образцов, товарных знаков, географических названий, интегральных микросхем;

– во-вторых, технических знаний, опыта, чертежей, инструкций, различного информационного материала, объединяемые понятием «ноу-хау».

В основу такого деления положена правовая охрана передачи научно-технических достижений. Она распространяется лишь на первую группу и осуществляется, согласно международной практике, в форме патента.

СЛОВАРЬ ТЕРМИНОВ

Виды лицензий:

– *чистая лицензия* предполагает, что научные знания являются самостоятельным предметом торговли и не связаны с поставкой товаров, строительством объектов и другими внешнеторговыми операциями;

– *сопутствующая лицензия* включается как составная часть в общий внешнеторговый договор купли-продажи оборудования или строительства и реконструкции за рубежом промышленных объектов;

– *патентная лицензия* подтверждает передачу права использования патента без соответствующего ноу-хау;

– *беспатентная лицензия* подтверждает право использовать ноу-хау без патентов на изобретение;

– *неисключительная лицензия* оставляет лицензиару право предоставлять лицензии на данную технологию и другим лицензиатам на данной территории;

– *исключительная лицензия* предусматривает монопольное право лицензиата использовать технологию и отказ лицензиара

от самостоятельного использования запатентованной технологии и ноу-хау и их продажи на определенной территории;

– *полная лицензия* предоставляет лицензиату исключительное право на использование патента или ноу-хау в течение срока действия соглашения и предусматривает отказ лицензиара от самостоятельного использования предмета лицензии в течение этого срока.

Деловой франчайзинг (франчайзинг «бизнес-формата») – при этом способе франчайзер продает лицензию частным лицам или другим компаниям на право открытия магазинов, киосков или целых групп магазинов для продажи покупателям набора продуктов и услуг под именем франчайзера.

Интеллектуальный продукт – результат творческих усилий личности или коллектива, воплощенный в разных формах в зависимости от способа и условий его создания.

Конверсионный франчайзинг – это направление франчайзинга, в котором франчайзеры расширяют сеть при помощи других компаний подобного профиля, то есть пускают их под франшизный «зонтик». В условиях конкуренции компании заинтересованы в том, чтобы стать зависимыми от франчайзера для получения сильной торговой марки, присоединения к сети, использования успешной бизнес-модели. Конверсионные франшизополучатели, как правило, обладают большим опытом в своих отраслях.

Лицензионные платежи – вознаграждение лицензиару, выплачиваемое лицензиатом за использование предмета соглашения в коммерческих целях. 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). Кроме того, возможно участие лицензиара в прибыли, полученной лицензиатом от коммерческого использования предмета лицензии, или в собственности посредством передачи лицензиатом лицензиару части акций своих предприятий в качестве платежа за предоставленную лицензию.

Лицензионная торговля – основная форма международной торговли технологией, предметом которой являются патентные и беспатентные лицензии на передачу изобретений, технологического опыта, промышленных секретов, коммерческих знаний и т. д.

В современных условиях подавляющая часть лицензионной торговли приходится на куплю-продажу беспатентных лицензий. Торговля ведется на основании заключаемых лицензионных соглашений (договоров).

Лицензия – разрешение, выдаваемое владельцем технологии (лицензиаром), защищенной или не защищенной патентом (ноу-хау), заинтересованной стороне (лицензиату) на промышленное и коммерческое использование этой технологии в течение определенного времени и за определенную плату.

Международное лицензионное соглашение – сделка, по которой собственник изобретения или ноу-хау (лицензиар) предоставляет другой стороне (лицензиату) разрешение (лицензию) на его промышленное и коммерческое использование за соответствующее вознаграждение.

Международный договор франчайзинга – международный договор, по которому крупная родительская фирма (продавец, франчайзер) предоставляет небольшому частному предприятию (покупателю, франчайзи) исключительное право (франшизу) производить продукцию (и/или услуги) и торговать ей под торговой маркой родительской фирмы в течение определенного времени, в специально отведенном месте.

Объекты интеллектуальной собственности – результаты интеллектуальной деятельности, предназначенные к реализации, и приравненные к ним средства индивидуализации.

Патент – свидетельство, выдаваемое компетентным правительственным органом изобретателю и удостоверяющее его монопольное право на использование этого изобретения.

Патентное соглашение – сделка, по которой владелец патента уступает свои права на использование изобретения покупателю патента.

Патентуемое изобретение – изобретение, которое предполагает техническое решение задач через создание новых машин или технологических процессов, обладает новизной, превышает уровень обычного инженерного решения технической задачи и является промышленно применимым.

Паушальный платеж – единовременный платеж, не связанный по времени с фактическим использованием лицензии, а устанавливаемый заранее на основании экспертных оценок. 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.

Величина паушального платежа (Π) рассчитывается по формуле:

$$\Pi = \frac{R_c}{100\%} \sum_{t=1}^n B_t a_t, \quad (11.1)$$

где R_c – ставка роялти;

B_t – годовая стоимость продаж лицензионной продукции, долл. США;

a_t – коэффициент дисконтирования по годам:

$$a_t = \frac{100\%}{(100\% + n_t)^t} = \frac{1}{(1 + \frac{n_t}{100\%})^t}, \quad (11.2)$$

где n_t – расчетная ставка по коммерческим кредитным операциям за время действия лицензионного соглашения (ставка дисконта), %.

Плата франшизы (франшизный взнос) – плата за предоставление права присоединиться к определенному бизнесу и использовать товарный знак франчайзера на определенной территории.

Полезная модель – конструктивное выполнение средств производства и предметов потребления, являющееся новым и промышленно применимым.

Производственный франчайзинг – франчайзинг, направленный на изготовление определенных товаров.

Промышленный образец – художественное или художественно-конструкторское решение изделия, определяющее его внешний вид и являющееся новым, оригинальным и промышленно применимым.

Роялти – периодические отчисления от дохода покупателя в течение периода действия соглашения (роялти), которые устанавливаются в виде фиксированных ставок (ставка роялти), выплачиваемых лицензиатом (покупателем технологии) 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.

Средства индивидуализации – обозначение, служащее для различения товаров, услуг, предприятий, организаций и других объектов в сфере хозяйственного оборота. К средствам индивидуализации в разных странах обычно относят фирменное наименование, наименование некоммерческой организации, товарный знак, знак обслуживания и др.

Товарный знак – обозначение (словесное, изобразительное, комбинированное или иное), служащее для индивидуализации товаров, юридических лиц или индивидуальных предпринимателей, позволяющее отличить товары и услуги одних лиц и фирм от однородных товаров других лиц или фирм.

Товарный франчайзинг – взаимоотношения франчайзинговых сторон в торговой сфере, при которых франчайзером передаются, а франчайзи получают эксклюзивные права, ограниченные оговоренной территорией, на продажу производимого товара под брендом франчайзера. Данные отношения непосредственно касаются только продажи товара.

Франчайзер (франчайзор) – частное лицо или юридическое лицо (банк, фирма, предприятие и т. д.), передающее право на какие-либо виды деятельности или оказывающие определенные услуги или консультации более мелким партнерам по бизнесу и получающее за это от них компенсацию.

Франчайзи – человек или компания, которая покупает возможность обучения и помощь при создании бизнеса у франчайзера и выплачивает сервисную плату (роялти) за использование товарного знака, ноу-хау и системы ведения работ франчайзера.

Франшиза – объект договора франчайзинга, комплекс благ, состоящий из прав пользования брендом и бизнес-моделью франчайзера, а также иных благ, необходимых для создания и ведения бизнеса. В качестве франшизы может выступать методы ведения бизнеса, товарный знак, технология со взаимными обязательствами и льготами между передающей (франчайзер) и получающей (франчайзи) сторонами, предоставляемые за плату и оформленные в соответствии с законом об охране интеллектуальной собственности.

Эксклюзивное право на реализацию продукции – по договору франчайзинга производитель или единоличный распространитель продукта или услуги, защищенных торговой маркой, дает эксклюзивные (уникальные) права на распространение на данной территории своей продукции или услуг независимым предпринимателям (розничным торговцам) в обмен на получение от них платежей при условии соблюдения технологий производственных и обслуживающих операций.

ЗАДАЧИ

Задача 11.1. Лакокрасочное предприятие приобрело лицензию на производство жаростойких лаков и красок. Ставка роялти составляет 2 % от объема продаж в течение 5 лет. Ставка дисконта 15 %. Предполагаемый объем продаж представлен в табл. 11.1.

Таблица 11.1

Предполагаемый объем продаж лаков и красок

Показатель	1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	5-й год
Годовой объем продаж, евро	100 000	120 000	130 000	140 000	160 000

Произвести расчет величины лицензионного вознаграждения за время действия соглашения.

Решение задачи 11.1

Коэффициент дисконтирования (a_t) по годам при $n_t = 15\%$ сведен в табл. 11.2.

Таблица 11.2

Расчет коэффициента дисконтирования

Показатель	1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	5-й год
Коэффициент дисконтирования по годам (a_t)	$1/(1,15)^1 = 0,87$	$1/(1,15)^2 = 0,76$	$1/(1,15)^3 = 0,66$	$1/(1,15)^4 = 0,57$	$1/(1,15)^5 = 0,50$

Величина платежа за время действия лицензионного соглашения составит:

$$\Pi = 0,02 \cdot (100\,000 \cdot 0,87 + 120\,000 \cdot 0,76 + 130\,000 \cdot 0,66 + 140\,000 \cdot 0,57 + 160\,000 \cdot 0,50) = 8436 \text{ евро.}$$

Задача 11.2. Предприятие по производству одежды из натуральной кожи приобрело лицензию на производство искусственной кожи и одежды из нее. Ставка роялти составляет 3 % от объема продаж в течение 5 лет. Ставка дисконта – 25 %. Предполагаемый объем продаж представлен в табл. 11.1.

Таблица 11.1

Предполагаемый объем продаж изделий из искусственной кожи

Показатель	1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	5-й год
Годовой объем продаж, евро	1000	1100	1200	1300	1300

Произвести расчет величины лицензионного вознаграждения за время действия соглашения.

Задача 11.3. Срок действия лицензионного соглашения – 9 лет. Ставка роялти – 1,5 % от объемов продаж. Ставка дисконта – 22 %. В первый год стоимость чистых продаж составила 500 у.е.; во второй – 1000; третий – 1250; четвертый – 1800; пятый – 2500; шестой – 3000; седьмой – 4000; восьмой – 3800 у.е. Рассчитать величину паушального платежа за весь период действия лицензионного соглашения.

Задача 11.4. 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.

Решение задачи 11.4

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.

Расчетная цена лицензии (Π_l) может быть определена по формуле:

$$\Pi_l = V_i \text{Пр}_{\text{ед}} \text{Д} n, \quad (11.4)$$

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

$\text{Пр}_{\text{ед}}$ – прибыль с единицы продукции, руб.;

Д – доля продавца в прибыли покупателя;

n – срок действия лицензионного соглашения, лет.

Для данной задачи $V_i = 12\,000$ шт.; $\text{Пр}_{\text{ед}} = 44\,000$ руб.; $\text{Д} = 1/3$; $n = 10$. Расчетная цена лицензии с учетом скидки с прибыли на вариацию размеров изделия, переналадку станков и т. д. будет равна:

$$\Pi_l = 12\,000 \cdot (44\,000 \cdot 0,9) \cdot 1/3 \cdot 10 = 1584 \text{ млн руб.}$$

Задача 11.5. Рассчитать цену лицензии при следующих условиях:

- годовая производственная мощность предприятия-покупателя лицензии – 20 000 шт.;
- расчетная прибыль на единицу продукции – 150 000 руб.;
- скидка с прибыли на вариацию размеров изделия, переналадку станков и т. д. – 5 %;
- срок действия лицензионного соглашения – 5 лет;
- доля продавца лицензии в прибыли – 40 %.

Задача 11.6. Объект купли-продажи – ноу-хау. Срок действия лицензионного соглашения – 12 лет. Ставка роялти – 6 % стоимости чистых продаж. Ставка дисконта – 25 %. В первый год стоимость чистых продаж составила 1200 тыс. у.е.; в последующие 9 лет стоимость чистых продаж неуклонно возрастала в среднем на 5 % в год (от стоимости чистых продаж предыдущего года). Рассчитать сумму паушального платежа за весь период действия лицензионного соглашения.

Задача 11.7. Отечественное предприятие ОАО «Станина» (завод по производству станкостроительной продукции) приобрело у научно-исследовательского института Souder (Германия) прогрессивную технологию лазерной обработки крупногабаритных деталей. Передача технологии осуществляется в форме продажи лицензии, секретов производства, технологического опыта, сопроводительных документов, инструкций, схем, технологических карт, а также обучения персонала, консультативного сопровождения.

Разработать отдельные разделы договора (соглашения) о передаче технологии: обозначение сторон, предмет соглашения, гарантии (указать, что предмет соглашения соответствует описанию, содержащемуся в соглашении; что технология при соблюдении прилагаемых инструкций и технологических карт пригодна для выполнения видов работ, оговоренных в соглашении).

Все необходимые данные выберите самостоятельно.

Задача 11.8. Отечественное предприятие заключило договор с польской фирмой о передаче ей технологии очистки окружающей среды (сточных вод металлургического комбината). Срок действия договора – 3 года.

В договоре определены комбинированные платежи за передачу технологии (роялти – отчисления в размере 5 % прибыли в течение периода действия договора) и паушальный платеж (твердо зафиксированная сумма вознаграждения), осуществляемый одновременно в размере 15 000 долл. США.

Разработать отдельные разделы лицензионного договора: защита передаваемой лицензии, лицензионные платежи. Все необходимые данные выберите самостоятельно.

Задача 11.9. Отечественное предприятие (общество с дополнительной ответственностью) заключило договоры с корпорацией, имеющей широко известную торговую марку и высокий имидж на потребительском рынке, на ведение коммерческой деятельности с использованием ее торгового знака и технологии (табл. 11.2).

Предмет договора и другие необходимые данные выбрать самостоятельно.

Исходные параметры для задачи 11.9

№ п/п	Франчайзер	Вид деятельности (предприятия)	Стоимость франшизы, тыс. евро	Роялти, % от валовой выручки	Коммерческие условия
1	Subwar	Рестораны быстрого обслуживания	28	5	Франчайзер обеспечивает поставку комплекта оборудования
2	Yogen Fluz/Bresler's Ice Cream	Кафе-мороженое	12	6	Франчайзер передает в лизинг необходимое оборудование
3	Snap On Tools	Магазин по продаже инструмента	11	8	Франчайзер передает оборудование, инструмент всех видов
4	Burger King Corp.	Изготовление гамбургеров	14	5	Франчайзер за свой счет выполняет работы по оформлению помещений и их дизайн
5	Jani King	Уборка офисов	7	7	Франчайзер передает инструкции, пылесосы (5 видов), рецепты моющих средств, инвентарь

Продолжение табл. 11.2

№ п/п	Франчайзер	Вид деятельности (предприятия)	Стоимость франшизы, тыс. евро	Роялти, % от валовой выручки	Коммерческие условия
6	Dairy Queen	Изготовление блюд из молочных продуктов	6	9	Франчайзер передает комплект оборудования в аренду
7	KFC	Закусочные быстрого обслуживания	21	11	Франчайзер передает необходимое оборудование в лизинг
8	Pronta print iberica	Моментальная типография	26	7	Франчайзер обеспечивает поставку комплекта оборудования
9	Grupo vit	Мини-химчистка	9	9	Франчайзер передает оборудование на условиях кредита

Разработать разделы договора коммерческой концессии (франчайзинга): обозначение сторон, предмет договора, условия платежей, обязанности сторон.

Задача 11.10. Отечественное предприятие предполагает приобрести франшизу (право на создание коммерческого предприятия и на торговлю продукцией крупной известной фирмы на определенных условиях и за определенную плату), войти во франчайзинговую систему и находиться под контролем компании франчайзера. Предполагаемая форма франчайзинга – производственная, т. е. выпуск готовой продукции, используя известную торговую марку

и высокий имидж франчайзера. Предприятие имеет возможность выбрать фирму франчайзера.

Данные о франчайзерах и коммерческих условиях сделки см. в табл. 11.3.

Таблица 11.3

Исходные данные к задаче 11.10

Показатель	Предприятия		
	A	B	C
Динамика изменения количества франшизных предприятий в течение 3 лет	с 5 до 8	с 40 до 85	с 12 до 5
Необходимый объем оборотного капитала для создания фирмы франшизы, тыс. евро	12	24	7
Платежи: вступительный, тыс. евро, роялти, % от выручки	20 5	30 7	10 4
Условия, на которых франчайзер передает оборудование, сырье, материалы, запасы всех видов	Оборудование – в лизинг, остальное – в кредит	Оборудование – в аренду, остальное – в счет платежей	В кредит на льготных условиях
Срок действия соглашения, лет	4	5	7
Возможность франчайзи заниматься другим бизнесом	Запрещена	С письменного согласия франчайзера	Все необходимое приобретать только у франчайзера
Установление цен на выпускаемую продукцию	Цены устанавливает франчайзер	Не превышать уровень цен, установленный франчайзером	По усмотрению франчайзи

Продолжение табл. 11.3

Показатель	Предприятия		
	А	В	С
Расторжение договора	Сторона извещает за 100 дней	Сторона извещает за 60 дней	Сторона извещает за 30 дней

Выбрать фирму франчайзера, используя балльный метод (метод ранжирования).

12. ПОСРЕДНИЧЕСКАЯ ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Успешная реализация товаров на зарубежных рынках предполагает знание их конъюнктуры, нормативно-правовых особенностей страны, наличие связей в деловых кругах, развитой сбытовой сети и системы сервиса. Самостоятельная торговля на внешних рынках часто бывает не по силам самим производителям, и они прибегают к помощи торговых посредников.

В качестве внешнеторговых посредников выступают индивидуальные предприниматели, специализированные фирмы. Посредничество также осуществляется через специальные формы продаж: торги, аукционы, биржи. Внешнеторговые посредники оказывают содействие в установлении контактов и заключении внешнеторговых сделок, контрактов между производителями и потребителями, продавцами и покупателями товаров и услуг. Торгово-посреднические фирмы в юридическом отношении независимы от производителей и потребителей товаров. К ним не относятся дочерние предприятия, филиалы и представительства иностранных компаний.

В международной практике не существует единых подходов к трактованию видов посредников и заключаемых с ними договоров.

Различия в разновидностях международного торгового посредничества определяются несколькими факторами. Основными из них являются следующие:

– переход права собственности на товар от производителя к посреднику;

– наличие у посредника права продажи товара от своего имени;

– длительность взаимоотношений торгового посредника с поставщиком товара.

В зависимости от комбинаций данных факторов посредники подразделяются на сбытовых, комиссионеров, агентов и брокеров.

При осуществлении экспортно-импортных операций через посредников предприятия заключают с ними специальные договоры, устанавливающие права и обязанности сторон. Содержание договоров определяется по согласованию сторон. Заключенный и подписанный договор имеет правовую силу. В международной практике используется несколько видов договоров о посредничестве, в частности, договоры:

- комиссии;
- консигнации;
- агентский;
- поручения;
- дистрибуции;
- дилерства;
- франчайзинга.

Независимо от вида посредника тексты договоров имеют идентичные разделы. Любой договор начинается с обозначения сторон, указания их фирменного наименования. Определяется характер взаимоотношений сторон: право собственности на товар и право посредника продавать продукцию от своего имени.

Работа посредников на рынках в немалой степени зависит от объема прав, которые предоставит им экспортер. Эти права могут быть:

- неисключительными;
- исключительными;
- преимущественными.

Во всех договорах о посредничестве определяются: номенклатура товаров; территория, на которой работают данные посредники; деятельность сторон по рекламированию продукции, организации технического обслуживания; обязанности посредника по предоставлению информации о состоянии конъюнктуры рынка, об особенностях и ходе сбыта продукции; сроки действия соглашения, условия их продления и досрочного прекращения. В то же время

содержание договоров с различными видами посредников имеет свою специфику.

СЛОВАРЬ ТЕРМИНОВ

Агент – торговый посредник, уполномоченный на заключение сделок и совершение других действий от имени и за счет представляемого лица.

Агентский договор – это договор о совершении одним лицом (агентом) юридических и фактических действий в интересах и за счет другого лица (принципала) как от собственного имени, так и от имени принципала.

Брокеры, или простые посредники, – это торговые фирмы, организации, отдельные лица, которые по договорам с продавцами и покупателями подыскивают им контрагентов. Брокеры сводят заинтересованных продавцов и покупателей, не являясь при этом стороной сделки и не участвуя в ней своим капиталом.

Дилер – предприниматель или юридическое лицо, закупающее продукцию оптом и торгующее ею в розницу или малыми партиями.

Дистрибьюторы – это фирмы, предприниматели, которые в основном занимаются импортом, как правило, имеют монопольное право на закупку и продажу товаров определенных производителей на региональных рынках.

Договор дистрибьюции, дилерства – это договор, в рамках которого одна сторона (дистрибьютор или дилер) принимает на себя обязательство перед второй стороной (производителем или экспортером) продавать приобретаемые у нее товары на определенных рынках и в определенных объемах от своего имени и на собственный риск.

Договор комиссии – это договор, согласно которому одна сторона (комиссионер) обязуется по поручению другой стороны (комитента) за вознаграждение совершать сделки от своего имени, но за счет комитента.

Договор консигнации – договор, в соответствии с которым посредник-консигнатор сбывает от своего имени товар, поставленный продавцом-консигнантом на его склад. При этом консигнант остается собственником товара до момента его реализации.

Договор поручения – договор, в соответствии с которым одна сторона (поверенный) обязуется совершить от имени и за счет другой стороны (доверителя) определенные юридические действия. Права и обязанности по сделке, совершенной поверенным, возникают непосредственно у доверителя.

Исключительное (монопольное) право продажи означает, что экспортер берет на себя обязательство продавать товары на оговоренной территории только через определенного посредника, лишаясь при этом права самостоятельного выхода на данный рынок. Если экспортер нарушает указанное обязательство, посредник вправе требовать вознаграждение за сделки, в которых он не принимал участия.

Комиссионер – торговый посредник, который по договору с поручителем (комитентом) за оговоренное вознаграждение (комиссию) продает или покупает товары от своего имени, но за счет комитента.

Консигнатор – посредник, который действует от своего имени, но за счет и по поручению консигнанта.

Неисключительное право продажи подразумевает, что экспортер оставляет за собой возможность самостоятельно или через других посредников продавать товары определенной номенклатуры на договорной территории. За экспортером сохраняется свобода действия, но данное право сдерживает посредника от вложения капитала в создание и расширение сбытовой сети, систему сервиса, рекламу и т. д.

Преимущественное право продажи (право первой руки) означает, что экспортер обязуется в первую очередь предложить товар привилегированному посреднику и только после его отказа может сбывать продукцию самостоятельно либо через других посредников. Условия для других посредников не должны быть лучше, чем предложенные посреднику с правом первой руки. Во избежание споров экспортерам рекомендуется потребовать от посредников с преимущественным правом продажи отказ в письменной форме.

Стокисты – это фирмы в стране импортера, которые выполняют экспортно-импортные операции за свой счет (т. е. покупают товар в собственность) и от своего имени на основе специального договора

о посредничестве, включающего положения о консигнационном складе. Стокиста следует отличать от консигнатора, который продает товар от своего имени, но за счет экспортера.

Торгово-посреднические внешнеэкономические операции – это операции, связанные с куплей-продажей товаров и совершаемые по поручению экспортера или импортера независимым от него посредником на основе специальных соглашений или отдельных поручений.

ЗАДАЧИ

Задача 12.1. Отечественное торгово-посредническое предприятие реализует населению бытовые пылесосы. В текущем году оно предполагает импортировать 600 пылесосов. Срок поставки товара – равномерно по кварталам. Усредненная розничная цена пылесоса на внутреннем рынке равна 81 евро. От зарубежных партнеров имеются следующие предложения (табл. 12.1).

Таблица 12.1

Коммерческие условия поставки товара

Страна	Фирма	Цена за единицу товара, евро	Базисные условия поставки	Страхование, транспортно-экспедиторские и прочие расходы, евро	Таможенные платежи, евро
Франция	Ali Comenda	52	DAF-граница страны покупателя	511	1839
Австрия	Philips Austria	45	FCA-Варшава	2082	2192
Швейцария	V-Zug AG	43	EXW-Берн	2554	2545

Рассчитать рентабельность сделки и выбрать поставщика.

Задача 12.2. Продажная цена единицы товара в стране производителя – 100 евро. Продажа товара осуществляется по схеме:

производитель → оптовая посредническая фирма в стране производителя (экспортера) → оптовая посредническая фирма в стране импортера → посредническая торгово-розничная организация → покупатель.

Издержки по продвижению товара (транспортные расходы, реклама и прочие) каждой фирмы увеличиваются на 10 % от предыдущей цены.

Таможенные платежи и налоги не учитываются.

Средняя рентабельность торговых предприятий 10 %.

Соотношение национальной валюты и евро по официальному курсу принимается на день расчета.

Рассчитайте цену единицы продукции (розничная торговля) в национальной валюте.

Задача 12.3. Разработать проект договора комиссии (основные разделы контракта) между отечественной и иностранной фирмой на реализацию отечественного товара за рубежом (наименование фирм, их местонахождение, товар, количество, величину вознаграждения и другие данные выбрать самостоятельно).

Задача 12.4. Разработать проект договора поручения (основные разделы контракта) между отечественным предприятием и иностранным торговым посредником на реализацию запасных частей к трактору (наименование фирм, их местонахождение, величину вознаграждения и другие данные выбрать самостоятельно).

Задача 12.5. Предприятию М предлагает свои услуги во внешнеэкономической деятельности посредник Н, который работает от своего имени, имеет право на собственность, действует в рамках жестких договорных обстоятельств, территориальные права распространяются на весь рынок, осуществляется контроль за деятельностью производителей товара, спектр товаров, с которыми он имеет дело, узкий, не может одновременно обслуживать конкурирующие фирмы.

Определите, к какому виду посредников относится посредник Н. Укажите, какими еще признаками характеризуются посредники этого вида.

Задача 12.6. Предприятие К заинтересовано в сотрудничестве при осуществлении ВЭД с посредником, который в определенной мере осуществляет контроль за деятельностью производителя товара, является официальным представителем производителя товара, может выполнять рекламные функции для своих партнеров, часто работает в рамках жестких договорных обязательств, не может одновременно обслуживать конкурирующие фирмы.

Определите, к какому виду относится посредник, интересующий предприятие К. Укажите, какими еще признаками может характеризоваться этот посредник.

Задача 12.7. Эксперты иностранной сервисной компании полагают, что перерабатывающие предприятия, на которых установлено поставляемое этой компанией оборудование (это дает им право на скидку), с 90 %-й вероятностью обратятся за обслуживанием именно в эту компанию. Если это произойдет, обладатель прав на скидку закажет сервисное обслуживание в этой компании с вероятностью 0,8. Какова вероятность того, что перерабатывающее предприятие закажет сервисное обслуживание в данной сервисной компании?

Решение задачи 12.7

Вероятность того, что перерабатывающие предприятия, на которых установлено поставляемое этой компанией оборудование (это дает им право на скидку), обратятся за обслуживанием именно в эту компанию, обозначим $P(A) = 0,9$. Если это произойдет, то вероятность того, что обладатель прав на скидку закажет сервисное обслуживание в этой компании, обозначим $P(B/A) = 0,8$. Следовательно, $P(AB) = 0,9 \cdot 0,8 = 0,72$.

Ответ. Вероятность того, что перерабатывающее предприятие закажет сервисное обслуживание в данной иностранной сервисной компании, составляет 0,72.

Задача 12.8. Эксперты отечественной фирмы полагают, что предприятия легкой промышленности, на которых установлено импортируемое этой фирмой оборудование (это дает им право на скидку), с 95 %-й вероятностью обратятся за обслуживанием имен-

но в эту фирму. Если это произойдет, обладатель прав на скидку закажет сервисное обслуживание в этой фирме с вероятностью 0,7. Какова вероятность того, что предприятие легкой промышленности закажет сервисное обслуживание в данной фирме?

13. ТРАНСПОРТНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ И СТРАХОВАНИЕ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Международные перевозки грузов осуществляются различными видами транспортных средств: морским, речным, железнодорожным, автомобильным, воздушным, трубопроводным. При этом наиболее универсальным и эффективным средством доставки больших масс грузов на дальние расстояния является морской транспорт. На данный вид транспорта приходится более 80 % объема международной торговли.

К международным транспортным операциям относятся операции, связанные с перемещением внешнеторговых грузов на внешних, относительно страны-экспортера и страны-импортера, участках маршрута перевозки. Возникающие при этом правоотношения между отправителями и получателями грузов, а также между ними и перевозчиками имеют международный характер.

С целью однозначного толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли, т. е. стандартных условий договоров международной купли-продажи, разработан международно-признанный документ Инкотермс.

Инкотермс представляет собой свод правил толкования международных коммерческих терминов (инкотерминов) и определяет основные права и обязанности продавца и покупателя при заключении договора купли-продажи при различных базисных условиях поставки, которые в тексте контракта обозначаются сокращенно заглавными буквами латинского алфавита с соответствующим переводом на русский язык. Это сокращенное обозначение содержит понимание положения груза по отношению к транспортному средству (судну, вагону, автомобилю, самолету).

Кроме того, базисные условия поставки товаров определяют:

- кем и за чей счет обеспечивается доставка товаров по территории стран продавца, покупателя, транзитных стран;
- обязанности продавца по упаковке и маркировке грузов, выполнению погрузо-разгрузочных работ;
- обязанности сторон по страхованию грузов в пути следования от пункта отправления до пункта назначения;
- обязанности сторон по получению лицензий, оформлению товаро-сопроводительной документации;
- обязанности продавца и покупателя по выполнению таможенных процедур;
- где и в какой момент переходит с продавца на покупателя право собственности на товар и риски случайного повреждения, частичной или полной утраты товара в период его перегрузки и перевозки.

Толкование базисных условий поставки товаров по Инкотермс носит рекомендательный (факультативный) характер, поэтому продавец и покупатель, соглашаясь следовать при исполнении внешне-торговой сделки условиям Инкотермс-2010, должны сделать в договоре соответствующие ссылки на данный документ. Если стороны принимают какие-либо уточнения и дополнения в содержании базисных условий поставки товаров, это отмечается в договоре, чтобы избежать разногласий.

Правила Инкотермс регламентируют распределение расходов между продавцом и покупателем и переход рисков, но не переход права собственности на товары – эти вопросы должны регулироваться условиями контракта купли-продажи.

Ссылка в договоре на Инкотермс должна сопровождаться указанием на место, включая город и страну. Международная торговая палата обновляет правила Инкотермс раз в 10 лет, последний раз в 2010 г. Так как в правила вносятся изменения, и меняется их толкование, необходимо также указание на год публикации. Корректная ссылка – DDP, Минск, Республика Беларусь, Инкотермс-2010.

Инкотермс 2010 включает четыре группы – E, F, C, D в зависимости от того, продавец или покупатель заключает договор перевозки и несет затраты по транспортировке товара на международном участке, принимает на себя риски потери или повреждения товара (табл. 13.1).

Схема распределения ответственности (расходов\затрат) в соответствии с Инкотермс-2010

Расходы (затраты)	Любой транспорт		Морской ~ внутренний водный транспорт				Любой транспорт				
	EXW	FCA	FAS	FOB	CFR	CIF	CPT	CIP	DAT	DAP	DDP
	Франко завод	Франко перевозчик	Свободно вдоль борта судна	Свободно на борту	Стоимость и фрахт	Стоимость, страхование и фрахт	Перевозка оплачена до	Перевозка и страхование оплачены до	Поставка на терминале	Поставка в месте назначения	Поставка с оплатой пошлин
Складское хранение\ складские работы на первоначальном терминале	пр	пр	пр	пр	пр	пр	пр	пр	пр	пр	пр
Экспортная упаковка	пок/пр*	пр	пр	пр	пр	пр	пр	пр	пр	пр	пр
Погрузочные работы на первоначальном терминале	пок	пр	пр	пр	пр	пр	пр	пр	пр	пр	пр
Доставка до порта (до места)	пок	пр	пр	пр	пр	пр	пр	пр	пр	пр	пр
Экспортные пошлины и сборы	пок	пр	пр	пр	пр	пр	пр	пр	пр	пр	пр

Фрахт внутри страны	пок	пок	пр	пр	пр	пр	пр	пр	пр	пр	пр
Услуги экспедиторов	пр	пр	пр	пр	пр	пр	пр	пр	пр	пр	пр
Сборы (платежи) на первоначальном терминале	пр	пр	пр	пр	пр	пр	пр	пр	пр	пр	пр
Погрузка на транспортное средство	пок	пок	пок	пр	пр	пр	пр	пр	пр	пр	пр
Транспортировка (океанский\воздушный фрахт)	пок	пок	пок	пок	пр	пр	пр	пр	пр	пр	пр
Страхование (Insurance)						пр		пр			
Сборы (платежи) на конечном терминале	пок	пок	пок	пок	пок	пок	пр	пр	пр	пр	пр
Доставка до места назначения	пок	пок	пок	пок	пок	пок	пок	пок	пок	пр	пр
Импортные пошлины и сборы	пок	пок	пок	пок	пок	пок	пок	пок	пок	пок	пр
Таможенные формальности\сборы	пок	пок	пок	пок	пок	пок	пок	пок	пок	пок	пр

* – зависит от условий контракта купли-продажи.

Группа «Е» включает один термин – EXW: продавец передает товары покупателю непосредственно в своих помещениях.

Группа «F» включает три термина – FCA, FAS, FOB: продавец обязуется предоставить товар в распоряжение покупателя, который оплачивает основную перевозку.

Группа «С» включает четыре термина – CFR, CIF, CPT, CIP: продавец обязуется заключить договор перевозки и оплатить основную перевозку.

Группа «D» включает три термина – DAT, DAP, DDP, при которых продавец должен нести все расходы и риски по доставке товара до места назначения.

Страхование во ВЭД представляет собой защиту его участников от возможных неблагоприятных событий, которые могут причинить им ущерб. Оно позволяет компенсировать возможные убытки, понесенные вследствие изменения конъюнктуры внешнего рынка, неплатежа, непоставки товара, гибели или его повреждения во время перевозки по обстоятельствам, не зависящим от его владельца, и др. Современное страхование предполагает широкий набор услуг, связанных с ВЭД. В сферу страхования внешнеэкономических рисков входят транспортировка экспортно-импортных грузов, экспортные кредиты, инвестиции, проведение международных выставок, отечественные имущественные интересы за рубежом, деятельность совместных предприятий, строительно-монтажные работы, валютные интересы, туризм и др. Однако на практике чаще используют те виды страхования, которые являются частью международных торговых обычаев или обязательны для осуществления ВЭД. К таким видам относится страхование грузов и транспортных средств, страхование риска неплатежа, ответственности автоперевозчика и др.

СЛОВАРЬ ТЕРМИНОВ

Базисные условия поставки товаров – общепризнанные международные торговые обычаи, соответствующие содержанию и характеру внешнеторговых сделок. Они разработаны с целью исключения противоречий между продавцом и покупателем в толковании базисных условий и установленных в них обязательств сторон.

Сертификат соответствия – основной документ, подтверждающий качество товара.

Сертификат о происхождении – документ, удостоверяющий страну-производителя импортируемого товара в целях дифференциации размера ввозных пошлин.

Страхование – особый вид экономических отношений, призванный обеспечить страховую защиту людей и их интересов от различного рода опасностей.

Страхователь – владелец имущества или кредитор, который выплачивает страховщику определенное вознаграждение за то, что тот взял на себя обязанность возместить убытки при наступлении страхового случая.

Страховая премия – это сумма, уплачиваемая страхователем страховщику за принятие обязательства по возмещению убытков в случае гибели или повреждения имущества, несвоевременной оплаты за поставленную продукцию или иной ущерб, оговоренный в договоре страхования.

Страховая сумма – это объявленная страхователем при заключении договора сумма, на которую должен быть застрахован объект договора.

Страховое возмещение – денежная сумма, которую страховщик в соответствии с договором страхования должен выплатить страхователю при наступлении страхового случая.

Страховой риск – предполагаемое событие, на случай наступления которого проводится страхование. Страхование грузов возмещает убытки, происшедшие не по любым, а только по определенным причинам, именуемым страховыми рисками. Случайности и опасности в качестве страховых рисков характеризуются тем, что они должны носить именно возможный, а не неизбежный характер.

Страховой случай – совершившееся событие, предусмотренное договором страхования, с наступлением которого возникает обязанность страховщика произвести выплату страхового возмещения страхователю.

Страховщик – юридическое лицо, которое за специальное вознаграждение обязуется возместить убытки в случае наступления страхового случая.

Таможенная очистка – выполнение комплекса таможенных формальностей в отношении ввоза товаров через таможенную границу.

Таможенная декларация – документ, содержащий сведения о пересеканом через таможенную границу грузе, служащий основанием

для пропуска его через государственную границу при ввозе, вывозе, транзите.

Таможенные сборы – дополнительный размер платежей, взимаемых помимо таможенных пошлин в процессе таможенного оформления.

Таможенные формальности – последовательность условий в рамках прохождения таможенных процедур при пересечении товаром таможенных границ, определенных международными нормами и системой государственного национального регулирования внешнеторговых операций. В их числе – предоставление грузовой таможенной декларации и товаросопроводительных документов, процедура их проверки, досмотр товара, начисление и уплата пошлин и сборов, выпуск товара с таможни.

Фрахт – одна из форм оплаты морской перевозки грузов, пассажиров, либо использования судов на протяжении определенного времени.

ЗАДАЧИ

Задача 13.1. Белорусское предприятие заключило контракт на продажу иностранной фирме аграрной продукции на сумму 300 тыс. долл. США. Используя данные табл. 13.2, определить затраты продавца и покупателя по контракту для 11 базисных условий поставки в соответствии с Инкотермс-2010. Если в соответствии с Инкотермс возможна оплата затрат либо продавцом, либо покупателем, то относим их к затратам покупателя.

Таблица 13.2

Затраты по контракту

Вид затрат	Величина затрат, тыс. долл. США
Складское хранение/складские работы на первоначальном терминале	8
Экспортная упаковка	20
Погрузочные работы на первоначальном терминале	30
Доставка до порта (до места)	80
Фрахт внутри страны	10
Услуги экспедиторов	10
Сборы (платежи) на первоначальном терминале	5

Продолжение табл. 13.2

Вид затрат	Величина затрат, тыс. долл. США
Погрузка на транспортное средство	25
Транспортировка (океанский \ воздушный фрахт)	40
Сборы (платежи) на конечном терминале	5
Доставка до места назначения	25
Импортные пошлины и сборы	20
Таможенные формальности \ сборы	5
Погрузочные работы на первоначальном терминале	10
Доставка до порта (до места)	5

Задача 13.2. Предприятие реализует продукцию собственного производства по цене 500 евро за комплект на условиях самовывоза с предприятия. Используя данные табл. 13.3 и справочные данные, рассчитать цену экспортного товара при различных базисных условиях поставки.

Таблица 13.3

Исходные данные к задаче 13.2

№ п/п	Базисные условия поставки	Расстояние от производителя, км	Способ доставки
1	FOB – Калининград	540	Поездом
2	FAS – Клайпеда	500	Авто
3	CIF – Амстердам	1750	340 км – авто, остальное – поездом
4	DDU – Хельсинки	750	560 км – авто, остальное – морским транспортом
6	DAF – Кельн	1670	Авто
7	CPT – Париж	2150	340 км – авто, остальное – поездом
8	CIP – Белосток	350	Авто
9	CPT – Киев	750	Поездом
10	DDU – Стокгольм	990	650 км – поездом, остальное – авто

Справочные данные:

- на автомашину вмещается 4 комплекта изделия;
- минимальная транспортная партия – 8 комплектов;
- страхование – 5 % от стоимости товара;
- экспедиционные расходы (за каждые сутки нахождения автотранспорта в пути) – 40 евро;
- в сутки автотранспорт проходит 740 км;
- простои при пересечении границы – 0,5 суток;
- таможенные формальности (за прохождение каждой границы) – 15 евро;
- перегрузка, разгрузка – 30 евро (за комплект);
- затраты грузового автотранспорта – 0,4 евро/км;
- затраты железнодорожного транспорта – 0,2 евро/км;
- затраты морского транспорта – 0,14 евро/км;
- за погрузку груза на территории предприятия затраты не учитываются;
- сбор за дороги (в каждой стране) – 40 евро;
- прочие расходы – 5 % от стоимости товара.

Задача 13.3. Готовится контракт на куплю-продажу товара. Объем сделки 100 т, валюта цены – евро. Определить цену товара по двум вариантам и выбрать наиболее выгодный.

Конкурентный вариант № 1:

- базисные условия – CFR;
- цена товара – 140 долл. США/т;
- стоимость автомобильной перевозки – 240 долл. США;
- экспортные формальности – 140 долл. США;
- расходы на страховку груза – 130 долл. США;
- погрузка на основной транспорт – 45 долл. США;
- импортные формальности – 70 долл. США;
- транспортные расходы на территории покупателя – 55 долл. США;
- курс евро к доллару – 1,31 евро/долл. США.

Конкурентный вариант № 2:

- базисные условия – EXW;
- цена товара – 150 ф. ст./т;
- транспортные расходы от завода до порта – 115 ф. ст.;
- экспортные формальности – 110 ф. ст.;

- страхование груза – 140 ф. ст.;
- оплата фрахта – 350 ф. ст.;
- импортные формальности – 65 ф. ст.;
- транспортные расходы на территории покупателя – 60 ф. ст.;
- курс евро к фунту стерлингов – 1,15 евро/ф. ст.

14. ТАМОЖЕННО-ТАРИФНОЕ И НЕТАРИФНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В настоящее время государства используют различный арсенал мер по регулированию ВЭД. Государственное регулирование создает благоприятные условия для расширения производства товаров на экспорт. Основными причинами, вызывающими необходимость регулирования ВЭД, являются: обострение конкуренции на мировом рынке, несбалансированность платежей, неустойчивость валютных курсов, рост внешней задолженности и т. д.

Наиболее распространенным методом экономического регулирования внешней торговли в мировой практике является тарифное регулирование. Оно определяет порядок и методологию таможенного обложения товаров, виды тарифов и пошлин, режим предоставления таможенных льгот и другие меры.

В связи с деятельностью международных экономических организаций, национальные системы тарифного регулирования унифицированы. В качестве основной законодательной базы в странах приняты таможенные кодексы.

В мировой практике таможенно-тарифного регулирования ВЭД используется Гармонизированная система описания и кодирования товаров – стандартизированная система классификации товаров в международной торговле, в которой товары классифицируются как по назначению (одежда, оружие и т. д.), так и по отраслям экономики (текстильная продукция, животные и продукция животноводства и т. д.). Товарная номенклатура Гармонизированной системы состоит из 21 раздела, 99 групп, 1241 товарной позиции и 5019 субпозиций.

В Республике Беларусь с января 2010 г. применяется расширенный вариант Гармонизированной системы – Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности Таможенного союза (до 2010 г. применялась ТН ВЭД Республики Беларусь).

Таможенно-тарифное регулирование основано на использовании таможенного тарифа и предполагает установление и взимание различных таможенных пошлин. Таможенные пошлины классифицируются по следующим признакам:

- 1) по объекту обложения выделяют импортные, экспортные и транзитные пошлины;
- 2) по способу взимания – адвалорные, специфические и комбинированные пошлины;
- 3) по типам ставок – постоянные, переменные (ступенчатые) и сезонные пошлины;
- 4) по стране происхождения товара пошлины делятся на минимальные, максимальные (генеральные, общие), преференциальные (льготные) и карательные пошлины;
- 5) по характеру происхождения – автономные и конвенционные (договорные) пошлины.

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.

Использование тарифных методов для регулирования ВЭД не всегда позволяет достичь желаемого результата в защите экономических интересов государства. Они не направлены на охрану здоровья и жизни людей, сохранение животного и растительного мира. Для этих целей используются нетарифные меры регулирования.

Нетарифное регулирование затрагивает экономические интересы экспортеров при их выходе на внешний рынок. Незнание нетарифной сферы регулирования зарубежных стран может привести к нерациональной организации внешнеторговых операций и, как следствие, – к существенным потерям.

Нетарифные меры регулирования – это методы государственного воздействия (кроме тарифного) на экспорт и импорт товаров (объем, товарную структуру внешней торговли, цены и конкурен-

тоспособность товаров и т. д.), а также на порядок их перемещения через таможенную границу.

Значение нетарифных барьеров в настоящее время возрастает, прежде всего, по причинам увеличения объема международной торговли, расширения ассортимента товаров на мировом рынке, снижения таможенных пошлин.

Соглашения по применению различных мер нетарифного регулирования выработаны рядом международных организаций – ЮНКТАД, ВТО, Европейской экономической комиссией и др.

По классификации ГАТТ/ВТО, нетарифные ограничения подразделяются на пять основных групп:

1) *количественные ограничения экспорта и импорта*, под которыми понимается административная форма нетарифного регулирования внешней торговли, определяющая количество и номенклатуру товаров, разрешенных к экспорту или импорту.

Наиболее распространенными методами количественного ограничения во внешней торговле являются:

- квотирование и лицензирование;
- ограничения, заложенные в механизме платежей (например, импортный депозит);
- добровольные ограничения экспорта и соглашения об упорядочении рынка;
- эмбарго.

2) *экспортный и импортный контроль*, основным методом которого является регистрация внешнеторговых договоров на товары, перечень которых определен постановлением Совета Министров Республики Беларусь. Регистрация таких договоров осуществляется МИД и областными исполнительными комитетами. Регистрация договора сопровождается соответствующим сертификатом, который предъявляется при таможенном оформлении груза.

По лицензируемым товарам контроль осуществляется в момент таможенного оформления по следующим параметрам: срок действия лицензии, количество товара, его код и наименование, характер сделки и валюта платежа. По результатам оперативного контроля формируется централизованная база данных о лицензиях и осуществляется автоматизированный контроль выпуска товаров на внешний рынок в счет квот, указанных в лицензиях.

3) *таможенные формальности* предполагают определенную последовательность таможенных процедур, связанных с экспортом (импортом) груза и его обработкой в условиях различного таможенного режима, а также правила перемещения товаров физическими лицами через таможенную границу. Таможенные процедуры включают такие действия как:

- досмотр товара,
- установление страны его происхождения,
- проверку представленных документов,
- определение таможенной стоимости товара,
- исчисление таможенной пошлины,
- взимание таможенных платежей.

4) *введение специальных требований к ввозимым товарам* является эффективной мерой, ограничивающей потоки импортных товаров в страну. К таким требованиям относятся: международные, региональные и национальные стандарты; система сертификации и инспекции качества продукции; требования к ней с точки зрения безопасности и экологии, санитарно-гигиенические и ветеринарные нормы; требования к упаковке и маркировке.

Требования соответствия стандартам призваны защитить потребителей от товаров низкого качества. В первую очередь это относится к таким товарам, как средства транспорта, электрооборудование, электрические приборы, приборы и оборудование для пищевой промышленности, фармацевтические, химические и др. Экономически развитые страны имеют более жесткие нормативы, чем развивающиеся.

5) *участие государства во внешнеэкономических операциях*. Прежде всего, это государственное субсидирование, которое позволяет предприятиям выходить на внешний рынок с товарами, цены на которые ниже цен конкурентов, так как за счет субсидий покрывается часть издержек производства. Субсидирование может быть *прямым и косвенным*.

Выход государственных организаций развитых стран в роли покупателей товаров на национальный и мировой рынок создал новый вид нетарифного регулирования – *государственные закупки*. В настоящее время они составляют значительную часть ВВП во всех странах с рыночной экономикой. Так, в рамках Европейского союза

(как и в Республике Беларусь) их доля составляет около 15 % от ВВП. Государственные закупки выполняют задачу обеспечения развития здравоохранения, образования, способствуют модернизации инфраструктуры, внедрению новых информационных технологий.

СЛОВАРЬ ТЕРМИНОВ

Автоматическая лицензия – разрешение, выдаваемое немедленно после получения от экспортера или импортера заявки, если по ней не получен официальный отказ от органов, контролирующих ВЭД.

Автономные пошлины – пошлины, вводимые и изменяемые на основании односторонних решений государственной власти страны.

Адвалорные пошлины – начисляются обычно в процентах к таможенной стоимости облагаемых товаров. Применяются к товарам, имеющим разные качественные параметры в рамках одной товарной группы.

Генеральная лицензия – постоянно действующее разрешение, дающее владельцу право постоянно импортировать (экспортировать) перечисленные в ней товары без каких-либо ограничений по количеству и стоимости в течение всего времени действия лицензии. Выдаются решением Совета Министров для реализации товаров в пределах установленных квот при экспорте лицензируемых товаров собственного производства. Сроки их действия: при реализации котируемых товаров – в течение календарного года, в остальных случаях – в пределах года с момента выдачи лицензии. *Генеральная лицензия на импорт не выдается.*

Государственные закупки – это покупка товаров, работ и услуг для нужд государства за счет бюджетных средств.

Добровольные ограничения экспорта и соглашения об упорядочении рынка – это неофициальные договоренности между экспортером и импортером об ограничении ввоза товаров на рынок импортера в виде сокращения объемов, ежегодного прироста или снижения цен (под угрозой со стороны импортера применения более жестких мер). По сути, это те же импортные квоты.

Импортные пошлины – пошлины, накладываемые на импортные товары при выпуске их для свободного обращения на внутреннем рынке страны.

Импортный депозит – это предварительный залог, который импортер должен внести в свой банк перед закупкой иностранного товара. Размер залога зависит от суммы сделки. По истечении нескольких месяцев сумма залога возвращается ему.

Индивидуальные (разовые) лицензии выдаются сроком на один год по одному договору на конкретный вид товара. Они являются именными, в них регламентируются все важнейшие стороны внешнеторговой сделки: количество и стоимость товара, страна происхождения и т. д.

Карательные пошлины – пошлины, в 3–5 раз превышающие максимальные и применяемые к товарам, происходящим из стран, осуществляющих в отношении данной страны дискриминацию и недружественные акты.

Квотирование – это временное количественное ограничение экспорта и импорта отдельных видов товаров, установленное уполномоченными государственными органами.

Комбинированные пошлины – предполагают сочетание адвалорной и специфической пошлин. Например, «3926 10 000 0 принадлежности канцелярские и школьные из пластмасс – 20 %, но не менее 0,48 евро за 1 кг». Они вводятся для предотвращения недостоверного декларирования таможенной стоимости или с протекционистской целью.

Конвенционные (договорные) пошлины – пошлины, устанавливаемые и изменяемые на основе двустороннего или многостороннего соглашения. Они характерны для таможенных союзов стран.

Косвенные субсидии – вид государственного субсидирования предприятий, к которому относятся льготы по кредитам, освобождение предприятий от уплаты части налогов или уменьшение ставок по налогам, размещение государственных заказов по повышенным ценам.

Лицензирование – это выдача разрешений (лицензий) на ввоз или вывоз определенных видов товаров (работ, услуг). Порядок лицензирования утверждается постановлением Совета Министров. Этим же постановлением утверждается и перечень товаров, экспорт и импорт которых осуществляется по лицензиям.

Максимальные (генеральные, общие) пошлины – устанавливаются для всех остальных стран. В Республике Беларусь товары,

происходящие из стран, в торгово-политических отношениях с которыми она не применяет режим наибольшего благоприятствования, либо товары, страна происхождения которых не установлена, облагаются ввозными таможенными пошлинами по утвержденным ставкам, увеличенным в два раза.

Методы определения таможенной стоимости товара:

- 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. Каждый из перечисленных методов определения таможенной стоимости товара применяется последовательно, когда предыдущий метод не может быть применен.

Минимальные пошлины – применяемые в отношении товаров, происходящих из стран, пользующихся в торговле с данной страной режимом наибольшего благоприятствования. Республика Беларусь применяет такие в торговле с 128 странами мира.

Нетарифные методы – методы регулирования международной торговли, не основанные на использовании таможенного тарифа, включающие любые распоряжения центральных и местных властей, методы реализации законов, постановлений и иных нормативных актов, которые воздействуют на экспорт и импорт товаров (объем, товарную структуру, цены, конкурентоспособность), а также на порядок перемещения товаров через таможенную границу.

Переменные (ступенчатые) пошлины – пошлины, ставки которых меняются в установленных случаях (при изменении мировых или внутренних цен, государственных субсидий). Такие пошлины – редкое явление, но они используются, например, в ЕС, в рамках единой сельскохозяйственной политики.

Постоянные пошлины – пошлины, ставки которых одновременно установлены органами государственной власти и не изменяются в зависимости от обстоятельств. Они применяются большинством стран.

Преференциальные (льготные) пошлины – пошлины, применяемые в отношении товаров из развивающихся стран, наименее развитых стран и стран-партнеров по интеграции как исключение из режима наибольшего благоприятствования. Они ниже минимальных или равны нулю.

Прямое субсидирование – вид государственного субсидирования предприятий, при котором предприятия получают денежные дотации из бюджета на покрытие производственных расходов, на финансирование научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ.

Сезонные пошлины – пошлины, используемые для оперативного регулирования международной торговли продукцией сезонного характера (сельскохозяйственной) путем увеличения ставок таможенных пошлин после созревания урожая на территории страны. Такие пошлины носят временный характер, например, в Республике Беларусь они вводятся сроком на 6 месяцев.

Специальная лицензия образца Европейского союза для торговли текстильными изделиями представляет собой разрешение на экспорт текстильных изделий в страны Евросоюза и Турецкую Республику.

Специфические пошлины – начисляются в установленном размере за единицу измерения облагаемых товаров. Применяются обычно к стандартным товарам.

Таможенная пошлина – государственный денежный сбор (налог), взимаемый таможенными органами с товаров, ценностей и имущества, провозимых через границу страны.

Таможенная стоимость товара – стоимость товара, определяемая в целях исчисления таможенных платежей (пошлин, таможенных сборов, акцизов, НДС). Фактически является налоговой базой. 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 Республики Беларусь:

1) транспортные или иные расходы, связанные с доставкой товара от места отправления в стране вывоза до пункта ввоза на

таможенную территорию Республики Беларусь, 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 Республики Беларусь 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 Республики Беларусь.

Все перечисленные расходы должны быть подтверждены соответствующими документами:

– договор поставки;

– счет-фактура (инвойс);

– банковские платежные документы, подтверждающие факт оплаты услуг по доставке товара в соответствии с выставленным счетом-фактурой в случае, если на момент таможенного оформления счет оплачен;

– документы и сведения, подтверждающие дальность перевозки, если величина транспортных расходов рассчитывалась на основании тарифов на перевозку соответствующим видом транспорта и (или) дальности перевозки;

– калькуляция транспортных расходов с включением всех необходимых статей или элементов затрат, если величина транспортных расходов рассчитывалась на основании данных бухгалтерского учета по калькулированию транспортных расходов и др.

Таможенно-тарифные методы – методы регулирования международной торговли, основанные на использовании таможенного тарифа и предполагающие установление и взимание таможенных пошлин при согласовании их с концепцией внешнеторговой, экономической, структурной, научно-технической, инвестиционной, экологической, валютной политики страны.

Таможенные платежи включают таможенную пошлину, налог на добавленную стоимость; акцизы; сборы за выдачу лицензии таможенными органами и возобновление действия лицензии; сборы за выдачу квалификационного аттестата специалиста по таможенному оформлению и возобновление действия аттестата; таможенные сборы за таможенное оформление, за хранение товаров, за таможенное сопровождение товаров; плата за информирование и консультирование; плата за принятие предварительного решения; плата за участие в таможенных аукционах; другие налоги и сборы, предусмотренные законодательством Республики Беларусь.

Таможенный кодекс – правовой документ, действие которого распространяется на национальную систему ВЭД.

Таможенный тариф представляет собой систематизированный свод ставок таможенных пошлин, применяемых к товарам при перемещении их через таможенную границу.

Тарифная эскалация – повышение ставок таможенных пошлин по мере роста степени обработки товара.

Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности Таможенного союза (ТН ВЭД ТС) – классификатор товаров, применяемый таможенными органами и участниками ВЭД Таможенного союза в целях проведения таможенных операций.

Транзитные пошлины – накладываемые на иностранные товары, перевозимые транзитом через территорию данной страны. Они используются довольно редко и как средство торговой войны или пополнения бюджета.

Экспортные пошлины – накладываемые на экспортные товары при выпуске их за пределы таможенной территории страны. Они используются как временная мера в том случае, если внутренняя цена экспортного товара оказывается ниже мировой, и возникает необходимость сократить его вывоз.

Эмбарго представляет собой запрет, который применяется в отношении импорта или экспорта отдельных товаров или в отношении совершения внешнеторговых операций с конкретным государством. Например, запрет на экспорт продовольствия и кормов, содержание вредных веществ которых превышает установленный уровень, введенный странами ЕС.

ЗАДАЧИ

Задача 14.1. Декларируются ввозимые на таможенную территорию Республики Беларусь фотокамеры с моментальным получением готового снимка (страна происхождения – Япония): код товара по ТН ВЭД РБ – 9006 40 000 0, таможенная стоимость товара – 280 000 000 руб., ставка ввозной таможенной пошлины – 10 %. Определить сумму таможенной пошлины по адвалорной ставке.

Методика решения задачи 14.1 (расчет величины адвалорной таможенной пошлины)

Величина таможенной пошлины (ТП) рассчитывается по формуле:

$$ТП_{(адв)} = ТС \cdot СТ_{ТП(адв)} / 100 \%, \quad (14.1)$$

где ТС – таможенная стоимость товара;

$СТ_{ТП(адв)}$ – адвалорная ставка таможенной пошлины.

Таким образом, подставляя данные задачи в формулу 14.1, получаем ответ.

Задача 14.2. Декларируются ввозимые из Польши на таможенную территорию Республики Беларусь яблоки свежие сорта Голден Делишес (страна происхождения – Польша), код товара по ТН ВЭД РБ – 0808 10 800 5, количество товара – 6000 кг, ставка ввозной таможенной пошлины – 0,2 евро за 1 кг, официальный курс белорусского рубля к евро – 11 500 руб. Определить сумму таможенной пошлины по специфической ставке.

Методика решения задачи 14.2

(расчет величины специфической таможенной пошлины)

При применении специфической ставки таможенной пошлины ее величина определяется по формуле:

$$ТП = K_m \cdot CT_{ТП(спец)} \cdot K_{евро}, \quad (14.2)$$

где K_m – количество товара в единицах измерения;

$CT_{ТП(спец)}$ – специфическая ставка;

$K_{евро}$ – курс белорусского рубля к евро.

Таким образом, подставляя данные задачи в формулу 14.2, получаем ответ.

Задача 14.3. Декларируется ввозимый на таможенную территорию Республики Беларусь товар – вода минеральная природная лечебно-столовая гидрокарбонатная натриевая газированная «Боржоми». Код товара по ТН ВЭД РБ – 2201 10 190 0, таможенная стоимость товара 3500 евро, количество товара – 5000 л, ставка таможенной пошлины – 15 %, но не менее 0,07 евро за 1 л по ЕТТ ТС, курс евро – 11 500 руб. Рассчитать сумму таможенной пошлины по комбинированной ставке.

Методика решения задачи 14.3

(расчет величины комбинированной таможенной пошлины)

Комбинированная таможенная пошлина исчисляется в три этапа: сначала исчисляется размер ввозной пошлины по ставке евро за единицу товара, затем – размер ввозной пошлины по ставке в процентах к таможенной стоимости. Для определения таможенной пошлины, подлежащей уплате, используется наибольшая величина.

Задача 14.4. Декларируются ввозимые головные уборы из натурального меха норки (страна происхождения – Италия): код товара по ТН ВЭД РБ – 6506 99 901 0, таможенная стоимость товара – 12 000 000 руб., количество – 15 шт., ставка ввозной таможенной пошлины – 10 %, но не менее 3,5 евро за 1 шт., курс белорусского рубля к евро – 11 500 руб. Определить сумму таможенной пошлины по комбинированной ставке.

Задача 14.5. Декларируется ввозимое автотранспортное средство (страна происхождения – Великобритания): код товара по ТН ВЭД РБ – 8703 32 909 4, таможенная стоимость товара – 130 000 000 руб., объем двигателя – 1998 см³, ставка ввозной таможенной пошлины – 25 %, но не менее 0,5 евро за 1 см³ объема двигателя, курс белорусского рубля к евро – 11 500 руб. Определить сумму таможенной пошлины по комбинированной ставке.

Задача 14.6. Декларируются ввозимые на таможенную территорию страны ювелирные изделия из серебра:

– код товара по ТН ВЭД – 7113 11 000 0;

– таможенная стоимость товара – 1 250 000 руб.;

– размер таможенных сборов за таможенное оформление в отношении товаров, классифицируемых в соответствии с ТН ВЭД 71–50 евро;

– подлежащая уплате сумма ввозной таможенной пошлины – 250 000 руб.;

– курс белорусского рубля к евро – 11 500 руб.;

– ставка акцизов – 5 %.

Рассчитать величину акцизного налога.

Методика решения задачи 14.6

(расчет величины акцизного налога)

При исчислении акцизов применяются следующие виды ставок акцизов:

– адвалорные, исчисляемые в процентах от таможенной стоимости облагаемых товаров, увеличенной на подлежащие уплате суммы таможенных сборов за таможенное оформление и таможенной пошлины;

– твердые (специфические), исчисляемые в установленном размере за единицу измерения облагаемых товаров.

Акцизный налог по адвалорной ставке рассчитывается по формуле:

$$A_{(adv)} = (ТС + Тсб + ТП) CT_{A(adv)} / 100, \quad (14.3)$$

где $A_{(adv)}$ – исчисленная сумма акциза;

$ТС$ – таможенная стоимость ввозимого товара;

Тсб – подлежащая уплате сумма таможенных сборов за таможенное оформление;

ТП – подлежащая уплате сумма ввозной таможенной пошлины;

СТ_{А(адв)} – адвалорная налоговая ставка акцизов, %.

Акцизный налог по твердой (специфической) ставке рассчитывается по формуле:

$$A_{(\text{спец})} = K_T \cdot \text{СТ}_{A(\text{спец})}, \quad (14.4)$$

где А – сумма акциза;

СТ_{А(спец)} – ставка акциза в евро за единицу товара, %;

К_Т – количество товара в единице измерения, в которых установлена ставка акциза.

Для решения задачи 14.6 используем формулу 14.3, так как ставка акциза адвалорная.

Задача 14.7. Декларируется ввозимый на таможенную территорию страны товар – вино натуральное виноградное; код товара по ТН ВЭД – 2204 21 800 0; таможенная стоимость товара – 1 125 000 руб.; подлежащая уплате сумма таможенных сборов за таможенное оформление – 43 500 руб.; подлежащая уплате сумма таможенной пошлины – 225 000 руб.; подлежащая уплате сумма акцизов – 125 000 руб.; ставка налога на добавленную стоимость – 18 %.

Рассчитать величину налога на добавленную стоимость.

Методика решения задачи 14.7 (расчет налога на добавленную стоимость)

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

$$\text{НДС} = (\text{ТС} + \text{Тсб} + \text{ТП} + \text{А}) \cdot \text{СТ}_{\text{ндс}} / 100, \quad (14.5)$$

где ТС – таможенная стоимость ввозимого товара;

Тсб – подлежащая уплате сумма таможенных сборов за таможенное оформление;

ТП – подлежащая уплате сумма ввозной таможенной пошлины;

А – подлежащая уплате сумма акцизов;

СТ_{ндс} – ставка НДС.

Задача 14.8. Декларируется ввозимый на таможенную территорию Республики Беларусь товар – вино красное полусладкое «Хванчкара» с содержанием спирта 12 %. Код товара по ТН ВЭД РБ – 2204 21 060 0, количество товара – 1000 л, таможенная стоимость товара – 350 000 000 бел. руб. Свободное обращение данного товара на территории Республики Беларусь предполагает уплату следующих налогов и платежей:

– таможенный сбор за оформление товара – 50 евро;

– ввозная таможенная пошлина – 20 % от таможенной стоимости;

– ставка акциза – 104 500 руб. за 1 л безводного (стопроцентного) этилового спирта, содержащегося в готовой продукции;

– налог на добавленную стоимость – ставка 20 %.

Рассчитать сумму импортной таможенной пошлины, сумму акцизов и сумму налога на добавленную стоимость, если курс белорусского рубля к евро 11 500 руб.

Задача 14.9. Между австрийской организацией А (продавцом) и белорусской организацией В (покупателем) заключен договор купли-продажи на поставку в Республику Беларусь металлорежущего станка. Фактурная стоимость товара (цена сделки) – 15 000 долл. США на условиях франко-завод г. Вена (Австрия). По договору оплата производится в течение 10 дней после получения товара. К таможенному оформлению декларант представил документы:

– учредительные документы белорусской организации В;

– договор на приобретение станка;

– счет-фактуру на сумму 15 000 долл. США;

– договор между организациями В и С (перевозчиком) по доставке груза из Вены (Австрия) в Брест (Беларусь) автомобильным транспортом; договор заключен на сумму 1800 долл. США;

– счет перевозчика покупателю на оплату услуг по доставке груза из Вены в Брест на сумму 1800 долл. США;

– страховой полис на сумму 600 долл. США на страховку товара от Австрии до Бреста;

– копию платежного поручения и выписку из лицевого счета покупателя, которые отражают уплаченную сумму организации С, заверенные руководителем и главным бухгалтером покупателя;

- товарно-транспортную накладную;
- упаковочные листы;
- сертификаты качества и безопасности.

Все сведения, заявленные декларантом, подтверждены документально. Ставка таможенной пошлины – 10 %.

Определите таможенную стоимость ввозимого товара и величину таможенной пошлины, если взаимозависимость между продавцом и покупателем не установлена, ограничения в отношении прав покупателя по приобретенному им товару отсутствуют, условия, влияние которых на цену товара не может быть учтено, отсутствуют.

Задача 14.10. Цена импортируемого товара 12 000 евро. Расстояние от границы до потребителя 340 км. Затраты грузового автотранспорта – 0,4 евро/км; затраты железнодорожного транспорта – 0,2 евро/км; затраты морского транспорта – 0,14 евро/км. Способ доставки товара (вид транспорта) определяется самостоятельно. Ставка НДС 20 %.

Таблица 14.1

Исходные данные к задаче 14.10

№ п/п	Наименование товара	Объем поставки	Таможенная пошлина	Ставки акцизов, руб./ед.	НДС, %
1	Чай ароматизированный	600 кг	20 %, но не менее 0,5 евро/кг	–	20
2	Пиво солодовое	2500 л	0,6 евро /л	2900 руб./л	20
3	Сигареты с фильтром	600 тыс. сигарет	30 %, но не менее 3 евро/1000 шт	100 400 руб./1000 шт.	20
4	Одежда из натуральной кожи	50 кг	10 %, но не менее 7 евро/кг	–	20
5	Кресла из бамбука	750 кг	15 %, но не менее 0,7 евро/кг	–	20
6	Куклы	600 шт.	15 %	–	10
7	Зонты	450 шт.	15 %	–	20

Продолжение табл. 14.1

№ п/п	Наименование товара	Объем поставки	Таможенная пошлина	Ставки акцизов, руб./ед.	НДС, %
8	Обувь	150 пар	10 %, но не менее 1 евро за пару	–	20
9	Часы наручные	5 пар	20 %	–	20
10	Телевизоры с плазменным экраном	10 шт.	16 %	–	20
11	Шотландское виски	480 л	2 евро за л	104500 руб./1 л безводного (100 %) спирта, содержащегося в готовой продукции	20
12	Пшеничная мука высшего сорта	15 т	10 %	–	20
13	Томаты свежие	16 т	15 %, но не менее 0,12 евро/кг	–	10

Рассчитать цену импортируемого товара с учетом налогов, таможенных пошлин, издержек при совершении импортной внешне-торговой операции.

15. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ ВО ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛЕ

При выходе на внешние рынки, экспортеру необходимо определить цену предлагаемого товара. Существуют следующие принципы установления внешнеторговых цен.

1. *Определение цен на базе собственных издержек производства (затратный метод).* Экспортная цена определяется как сумма издержек производства плюс средняя прибыль.

2. *Обеспечение целевой прибыли.* Устанавливаемая на основе расчета издержек цена должна обеспечивать запланированный предприятием процент прибыли на капитал.

3. *Установление цен на базе текущих рыночных цен.* За основу при ценообразовании берутся уровень цен конкурентов, колебания спроса и предложения на товар, а уровень собственных издержек отодвигается на второй план. Если цены конкурентов различаются, то на их базе предприятие-экспортер составляет документ «Обоснование цен», а предприятие-импортер «Конкурентный лист». В этих документах определяются лимиты цен при продаже или покупке конкретного товара и проводятся переговоры с предприятиями-контрагентами. Для составления таких документов предприятие изучает конъюнктуру рынка, поставщиков, производителей и потребителей данной продукции.

4. *Установление цен на новые товары.* Согласно этому принципу учитываются этапы жизненного цикла товаров. На товары, находящиеся на этапе внедрения, устанавливается максимальная цена, которая может меняться в зависимости от трансформации спроса, что позволяет предприятию покрывать свои издержки, которые на данном этапе могут быть значительными. На этапе развития и зрелости товара цены постепенно снижаются; при подходе к этапу старения они стабилизируются; на стадии спада – сводятся к минимальной величине. При этом прибыль достигает максимального значения на этапе зрелости и минимальна – на этапе спада.

5. *Установление цен на подлинные новинки.* Обычно на товары – новинки устанавливаются максимально высокие цены либо применяется стратегия прочного внедрения на рынок, т. е. устанавливаются сравнительно низкие цены с целью привлечения максимального возможного числа потребителей и завоевания как можно большей доли рынка. Однако эта стратегия имеет существенный недостаток: если предприятие по каким-то причинам (рост издержек, инфляция, колебания валютных курсов и пр.) планирует повышение цены, это может быть негативно воспринято покупателями, которые уже привыкли к низкой цене.

6. *Установление престижных цен.* Этот принцип широко применяется предприятиями, имеющими мировое имя. Они устанавливают завышенную цену на свой товар, хотя по свойствам и качеству

он может ничем существенно не отличаться от товаров-аналогов. Цена в данном случае отражает престижность потребления данного товара, высокий социальный статус потребителя.

7. *Установление цен на обязательные принадлежности.* Данный принцип применяется в тех случаях, когда предприятие наряду с основным товаром производит ряд товаров, которые должны использоваться вместе с основным, причем для них не существует заменителей или аналогов, которые потребитель мог бы приобрести у других производителей (например, фотоаппарат и пленка, бритва и лезвия, ноутбук и зарядное устройство). При этом предприятие может установить пониженную цену на основной товар, а цены на принадлежности, наоборот, устанавливать на максимальном уровне.

8. *Установление цен на побочные продукты производства.* Появление побочных продуктов связано, например, с нефте- и газопереработкой, производством химических продуктов, переработкой мяса. Производители стремятся реализовать побочные продукты и выходят с ними на специальные рынки. Естественно, наличие большого количества побочных продуктов увеличивает цену основного продукта, так как выделение побочных продуктов требует дополнительных затрат. Вместе с тем производитель готов продавать побочные продукты за сколь угодно низкую цену, покрывающую издержки их транспортировки и хранения. В результате затраты окупаются и снижается цена основного продукта.

9. *Установление цен на основе торгов.* Во ВЭД значительная часть цен определяется на основе торгов. Специфика этого принципа ценообразования заключается в том, что предприятие формирует цену не в зависимости от собственных издержек и спроса на продукцию, а с учетом ожидаемых от конкурентов предложений по ценам. В торгах побеждает тот, кто предлагает наименьшую цену или самые выгодные условия, поэтому предприятие должно заранее спрогнозировать возможное поведение и потенциал конкурентов.

10. *«Психологическое» ценообразование.* Этот принцип применяется в международной торговой практике так же, как и при торговле на внутреннем рынке. Цены устанавливаются на уровне ниже круглой суммы, что положительно воспринимается потребителями.

Экспортная и импортная цены рассчитываются на базе мировых цен с учетом складывающейся конъюнктуры рынка. Это отличает методику ценообразования во ВЭД от той, которую применяют при

определении цен внутреннего рынка. Основой формирования экспортной цены являются базисные условия поставки, определяемые Инкотермс. При таком методе установления цен в международной практике используется термин «франкирование цен».

В Республике Беларусь по отдельным группам товаров государством установлены предельные минимальные экспортные цены. Этот перечень товаров достаточно часто изменяется, поэтому экспортеры должны отслеживать ситуацию с наличием предельных минимальных экспортных цен на момент не только заключения экспортного контракта, но и при отгрузке товара на экспорт.

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.).

Расчетные цены применяются тогда, когда отсутствует необходимая ценовая информация, на основании которой может быть проведено обоснование внешнеторговой цены по конкретной сделке. Расчет делается на основании данных, публикация которых носит регулярный, официальный характер.

Цены на импортные товары, ввезенные для последующей реализации на территории Республики Беларусь, формируются исходя из:

- таможенной стоимости импортируемого товара;
- таможенных платежей;
- транспортных расходов, расходов по страхованию товара, иных расходов, связанных с выполнением установленных законодательством требования при импорте товаров;
- процентов по кредитам;
- надбавки импортера по товару, устанавливаемой импортером с учетом сложившейся конъюнктуры белорусского рынка (за исключением ряда социально-значимых товаров).

Для конкретных видов социально-значимых товаров иностранного происхождения надбавка в отпускной цене импортера может быть ограничена установленным законодательно размером.

Во внешнеторговых контрактах обязательно указывается вид используемых цен, который зависит от способа их определения. Существуют четыре основных вида цен: твердая фиксированная цена, цена с последующей фиксацией, скользящая цена и смешанная цена.

Контрактные внешнеторговые цены необходимо привести к единым коммерческим условиям приобретения товара. Для этого к таким ценам вводятся *поправки*. Существуют следующие виды поправок к контрактным внешнеторговым ценам: поправка на уторговывание, поправка на условия платежа, поправка на место доставки, поправка на инфляцию, поправка на срок поставки, поправка на количество.

Введение поправок к контрактным внешнеторговым ценам часто осуществляется посредством 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, скидка за оборот (бонусная), дилерские скидки, скидки сконто.

СЛОВАРЬ ТЕРМИНОВ

Аукцион международный – продажа товаров путем публичных торгов в определенном месте в заранее обусловленное время на основе конкурса покупателей. Объектом аукционных торгов выступают товары, обладающие строго индивидуальными свойствами: пушнина, табак, чай, пряности и т. д.

Базисная цена – цена изделия с известными фиксированными параметрами, которое принимается за эталон при определении внешнеторговой цены данной продукции.

Биржевые котировки показывают реальные цены сделок на бирже и особенно часто используются при установлении цен на сельскохозяйственные и сырьевые товары. Они публикуются в специальных бюллетенях, выпускаемых биржевыми комитетами.

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

Конкурентный лист – таблица, в которой экспортер размещает информацию о технико-экономических показателях товаров конкурентов, коммерческих условиях работы, анализирует ее, сопоставляет с характеристиками собственного товара и определяет цену предложения экспортной продукции.

Общая (простая) скидка – предоставляется с преysкурантной или со справочной цены товара и обычно составляет 20–30 %.

Поправка на инфляцию используется при долгосрочных контрактах. Цена, которая была установлена на данный товар три или пять лет назад, обязательно должна быть скорректирована на инфляцию, происходившую за истекшее время.

Поправка на количество применяется в случае увеличения объема производства и реализации товара, в связи со снижением издержек производства и обращения на единицу товара.

Поправка на место доставки – все варианты цен приводятся к ценам FOB или ценам франко-граница, т. е. к единому месту поставки товара. После этого их можно сравнивать и выбирать наилучший вариант.

Поправка на срок поставки применяется для машин и оборудования: подразумевается введение поправочного коэффициента на срок поставки, и чем дольше срок исполнения поставки, тем больше коэффициент.

Поправка на условия платежа – при формировании цены учитывается, оплачивается товар наличными деньгами, по безналичному расчету или в кредит. Наиболее выгодными для продавца и наименее выгодными для покупателя являются платежи наличными деньгами (цена снижается для покупателя, который оперативно совершает платеж). Любые другие формы платежа означают его отсрочку и, следовательно, подразумевают кредит.

Поправка на уторговывание – это скидка от первоначальной цены предложения, которая обычно бывает завышенной. Размер скидки зависит от множества факторов и носит в основном субъективный характер, т. е. во многом зависит от взаимоотношений договаривающихся сторон. Однако существуют и объективные факторы, которые нужно учитывать при установлении поправки

на уторговывание: конъюнктура рынка товара, портфель заказов предприятия, степень освоенности производства данного вида товара.

Публикуемые цены – цены, сообщаемые в специальных и фирменных источниках информации.

Скидка с цены – метод уторговывания цены с учетом состояния рынка и условий контракта.

Скидка за оборот (бонусная) – предоставляется постоянным покупателям на основании специальной договоренности.

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

Скользкая 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.

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

Справочные цены представляют собой цены товаров внутренней оптовой или внешней торговли зарубежных стран. В международной торговле они выступают основными ценовыми показателями и публикуются в газетах, журналах, специальных бюллетенях, фирменных каталогах, ценовых листах, преysкурантах. Справочные цены могут быть либо *номинальными*, т. е. являться предложением продавцов, с которого начинается уторгование, либо *отражающими прошлые операции*, совершенные за истекшую неделю, месяц.

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.

Уторговывание цены – ответственное звено коммерческих переговоров, когда покупатель стремится снизить первоначально

названную продавцом цену, используя убедительные доводы, тактические и психологические доводы.

Цена с последующей фиксацией – в контракте закрепляются принцип определения цен, используемые источники информации о ценах и дата, на которую фиксируются цены. Эти цены применяются, если предполагается, что за время выполнения контракта цены на рынке резко повысятся и такое повышение нельзя оценить и учесть в контракте. В результате контрактные цены товаров в договоре не указываются, а устанавливается только порядок их формирования.

Цены аукционов редко используются в мировой торговле как источник ценовой информации, так как реализуемый на них товар имеет индивидуальные характеристики.

Цены торгов охватывают около трети всех экспортных цен на машины и оборудование. На международных торгах оценивается качество строительства промышленных предприятий, мостов, железнодорожных и автомобильных дорог, трубопроводов, электростанций, а также определяется стоимость лицензий и различных инженерно-консультационных услуг.

Цены фактических сделок отражают реальный уровень рыночных цен, являются наиболее значимыми для установления цен предстоящих контрактов, однако публикуются эпизодически и лишь по отдельным сделкам.

ЗАДАЧИ

Задача 15.1. ОАО «Атлант» производит холодильники. Условия для работы предприятию обеспечивает прибыль на вложенные затраты в размере 15 %. Косвенные налоги, установленные законодательством, составляют 20 % цены, по которой продукция реализуется потребителю. Себестоимость новой модели холодильника – 600 тыс. руб.

Рассчитать исходную цену затратным методом.

Методика решения задачи 15.1 (определение цены затратным методом)

В отечественной практике наиболее широко используется метод определения цены на основании сметы затрат, также называемый

затратным. Согласно этому методу к рассчитанной себестоимости единицы продукции добавляется планируемый размер прибыли, а также косвенные налоги и неналоговые платежи:

$$Ц = С + П + Н, \quad (15.1)$$

где С – себестоимость единицы товара, тыс. руб.;

П – прибыль в расчете на единицу товара, тыс. руб.;

Н – косвенные налоги и неналоговые платежи в цене товара, тыс. руб.

Задача 15.2. Используя затратный метод, определить отпускную цену на велосипед и сумму НДС, уплаченную в бюджет предприятием. Себестоимость производства изделия – 100 тыс. руб. Норма рентабельности для включения прибыли в цены по отношению к себестоимости продукции предприятия – 25 %. Ставки сбора в Республиканский фонд поддержки производителей сельскохозяйственной продукции, продовольствия и аграрной науки – 1 %, налога на добавленную стоимость – 20 %.

Задача 15.3. В адрес отечественного предприятия поступил запрос из Нидерландов о закупке партии изделий (500 шт.) народного промысла на условиях FCA Амстердам.

Себестоимость единицы изделия – 9 евро.

Транспортные расходы по доставке – 1,5 евро (за штуку).

Прочие коммерческие расходы – 0,5 евро (за штуку).

Планируемая рентабельность сделки – 20 %.

Рассчитать цену экспортируемой партии товара.

Задача 15.4. Рассчитать фактическую стоимость партий товара, закупленных импортером в течение года, используя следующие данные.

По условиям контракта экспортер обязуется предоставить импортеру ценовые скидки при выполнении последним следующих условий:

– в течение года объем покупки товара в количестве не менее 200 ед. (N^*) бонусная скидка составит 10 % от стоимости годовых покупок с учетом скидки сконто;

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

Фактические условия поставок в течение года:

– в I квартале закуплено 50 ед. товара (N_1), партия оплачена через месяц после отгрузки;

– во II квартале закуплено 30 ед. товара (N_2), партия оплачена сразу после ее отгрузки;

– в III квартале закуплено 80 ед. товара (N_3), партия оплачена через месяц после отгрузки;

– в IV квартале закуплено 60 ед. товара (N_4), партия оплачена сразу после отгрузки;

При обычных условиях поставки товара цена единицы товара (P) равна 250 долл. США.

Методика решения задачи 15.4 (расчет бонусной скидки и скидки сконто)

Стоимость партии товара, закупленной в i -ом квартале (C_i), рассчитывается по формуле:

$$C_i = N_i \cdot P, \quad (15.2)$$

Рассчитав стоимость партий товара в каждом квартале, определяем, действовала ли скидка сконто по каждому кварталу: если партия оплачена сразу или в течение месяца после отгрузки, то скидка сконто действует и рассчитывается по формуле:

$$S_i = C_i s / 100. \quad (15.3)$$

Если скидка сконто не действует, то $S_i = 0$.

Стоимость партии товара, закупленной в i -ом квартале с учетом скидки сконто (C_i^*), рассчитывается по формуле:

$$C_i^* = C_i - S_i. \quad (15.4)$$

Для определения размера бонусной скидки рассчитываем объем поставок за год (N_q):

$$N_q = \sum_i N_i. \quad (15.5)$$

Если N_q превышает N^* , то рассчитывается бонусная скидка по формуле:

$$B = C b / 100; \quad (15.6)$$

$$C^* = \sum_i C_i^*, \quad (15.7)$$

где B – размер бонусной скидки;

b – ставка бонусной скидки, %;

C^* – стоимость поставок за год.

Фактическую стоимость партий товара, закупленных импортером в течение года, будет равна:

$$C = C^* - B. \quad (15.8)$$

Задача 15.5. Определить выгодность предложения о досрочной оплате и получении скидки, если товар продается на следующих условиях: скидка 2 % при платеже в 15-дневный срок при максимальной длительности отсрочки 30 дней (в контрактах это принято обозначать 1/15, net 30); уровень банковского процента – 20 % годовых.

Пример решения задачи 15.5 (определение выгодности предложения о досрочной оплате и получении скидки)

Для того чтобы определить выгодность предложения о досрочной оплате и получении скидки, даже если придется воспользоваться банковским кредитом, необходимо сопоставить цену отказа от скидки со стоимостью банковского кредита (оба показателя рассчитываются на базе годовых процентных ставок):

$$Ц_{отк} = \frac{a}{100 - a} 100 \frac{360}{T_{max} - T_c}, \quad (15.9)$$

где $Ц_{отк}$ – цена отказа от скидки, %;

a – процент скидки, %;

T_{max} – максимальная длительность отсрочки платежа, дней;

T_c – период, в течение которого предоставляется скидка, дней.

Если результат превысит ставку банковского процента, то целесообразно обратиться в банк за кредитом и оплатить товар в течение льготного периода.

Допустим, имеются два условия оплаты:

1) 3/15, net 45, банковский процент – 20 % годовых;

2) 3/20, net 45, банковский процент – 20 % годовых.

Тогда, цена отказа от скидки составит соответственно:

$$1) \text{Ц}_{\text{отк}} = \frac{3}{100-3} 100 \frac{360}{45-15} = 37,1 \%,$$

$$2) \text{Ц}_{\text{отк}} = \frac{3}{100-3} 100 \frac{360}{45-20} = 44,5 \%.$$

Так как цена отказа от скидки превышает банковский процент, то выгодно воспользоваться предложением поставщика, потому что отказ от скидки обойдется дороже банковского кредита (на 17,1 % и 24,5 % соответственно). Следует отметить, что увеличение продолжительности льготного периода выгодно для покупателей, а следовательно, может их привлечь.

Задача 15.6. 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 долл. США – базисная цена единицы товара (на дату заключения контракта);

A = 61 % – доля сырья и материалов в базисной цене единицы товара;

B = 21 % – доля заработной платы в базисной цене единицы товара;

C = 18 % – доля неизменной части (прибыли, накладных расходов и пр.) единицы товара;

a_0 = 30 долл. США – цена единицы сырья и материалов на дату заключения контракта;

a_1 = 45 долл. США – цена единицы сырья и материалов на дату оплаты поставки товара;

b_0 = 5 долл. США – дневная ставка заработной платы одного рабочего на дату подписания контракта;

b_1 = 6 долл. США – дневная ставка заработной платы одного рабочего на дату оплаты поставки товара.

Методика решения задачи 15.6 (расчет скользящей цены)

Скользящая цена определяется по формуле:

$$P_1 = P_0 (A (a_1 / a_0) + B (b_1 / b_0) + C), \quad (15.1)$$

где P_1 – расчетная цена товара;

P_0 – базисная цена товара;

A – доля затрат на сырье и материалы, %;

B – доля затрат на оплату труда, %;

C – неизменная часть цены, % (сумма A , B и C должна равняться 100 %);

a_0 – базисная цена материалов;

a_1 – цена материалов за период скользящего, 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 скользящего, рассчитываемая так же, как и по материалам.

Задача 15.7. Импортируется 10 000 кг шоколада на условиях EXW г. Гамбург (Германия). Таможенная пошлина – 6 евро/кг, таможенное оформление – 30 долл. США, ставка НДС – 20 %, курс евро 11 700 руб., курс доллара США – 8800 руб. Также известны следующие условия доставки товара:

– погрузка-разгрузка – 132 долл. США;

– перегрузка – 140 долл. США;

– страхование – 10 % от стоимости товара;

– перевозка: по железной дороге – 0,22 долл. США/км, авто – 0,55 долл. США/км, морским транспортом – 0,18 долл. США/км, авиа – 0,95 долл. США/км;

– налог на дороги – 40 долл. США за каждую страну, кроме Беларуси;

– расстояние: по железной дороге Гамбург – Минск составляет 1740 км; автомобилем – 1980 км; морем Гамбург – Рига – 690 км; Рига – Минск – 470 км.

Рассчитать цену покупки с учетом налогов, таможенных платежей, издержек при совершении внешнеторговой сделки и определить ее эффективность.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Адаменкова, С. И. Налогообложение и ценообразование: теория и практика : учебно-методическое пособие / С. И. Адаменкова, О. С. Евменчик, Л. И. Тарарышкина ; под общ. ред. С. И. Адаменковой. – Минск : Элайда, 2013. – 312 с.

2. Алехнович, А. В. Внешнеэкономическая деятельность предприятия : сборник задач / А. В. Алехнович. – Минск : Частн. ин-т упр. и предпр., 2006. – 132 с.

3. Алехнович, А. В. Основы внешнеэкономической деятельности : практикум для студентов факультета международных отношений / А. В. Алехнович, Е. А. Ковшар ; под редакцией В. М. Руденкова. – Минск : БГУ, 2007. – 238 с.

4. Байгот, М. С. Механизмы регулирования внешнеэкономической деятельности Беларуси в аграрной сфере : вопросы теории, методологии, практики / М. С. Байгот ; под ред. В. Г. Гусакова ; НАН Беларуси, Ин-т систем. исслед. в АПК. – Минск : Беларуская навука, 2010. – 367 с.

5. Беларусь в интеграционных проектах / А. К. Акулик и др.; науч. Ред. В. А. Бобков. – Минск : Беларуская навука, 2011. – 321 с.

6. Белоусов, В. И. Развитие особых экономических зон регионального уровня (на примере Липецкой области) / В. И. Белоусов, С. В. Иванов // Проблемы современной экономики. – 2011. – № 1 (37).

7. Векторы внешнеэкономической деятельности / В. М. Руденков и др.; под общей редакцией В. М. Руденкова. – Минск : Право и экономика, 2010. – 522 с.

8. Войтихов, А. Д. Внешнеэкономическая деятельность : учеб. пособие / А. Д. Войтихов. – Минск : Ровноденствие, 2005. – 176 с.

9. Горев, А. Э. Основы внешнеэкономической деятельности на автомобильном транспорте : учеб. пособие / А. Э. Горев, С. Э. Сханова. – СПб., 2010. – 170 с.

10. Грачев, Н. Комментарий эксперта. Иностранные инвестиции в сельское хозяйство Беларуси – взгляд из прошлого в будущее / Н. Грачев, Л. Кривич // Agronews [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://agronews.by>. – Дата доступа : 01.07.2013.

11. Гусаков, В. Г. Регулирование ВТО внешней торговли продукцией сельского хозяйства и продовольствием: правила и нормы /

В. Г. Гусаков, М. С. Байгот. – Минск : Беларуская навука, 2007. – 200 с.

12. Дралин, А. И. Внешнеэкономическая деятельность : учеб. пособие / А. И. Дралин, С. Г. Михнева ; изд. 2-е, перераб. и доп. – Пенза : Информационно-издательский центр ПГУ, 2006. – 127 с.

13. Единая система тарифных преференций [Электронный ресурс] / Официальный сайт Комиссии Таможенного союза. – М., 2011. – Режим доступа : <http://www.tsouz.ru>. – Дата доступа : 14.11.2011.

14. Единый таможенный тариф Таможенного союза Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации: 16 июля 2012 года № 54 / Евразийская экономическая комиссия [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.eurasiancommission.org>. – Дата доступа : 21.03.2014.

15. Жудро, М. К. Внешнеэкономическая деятельность: практикум : учеб. пособие для студ. вузов / М. К. Жудро. – Минск : Издательство Гревцова, 2010. – 162 с.

16. Каштелян, М. Ю. Свободные экономические зоны как фактор экономического развития / М. Ю. Каштелян, М. С. Гарибян, Т. В. Копытич, С. Н. Цимбаленко // Сибирская ассоциация консультантов. Заочные научно-практические конференции [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://sibac.info>. – Дата доступа : 01.07.2013.

17. Кирсанова, И. А. Государственные закупки в Республике Беларусь: динамика и проблемы в 2007–2009 гг. / И. А. Кирсанова // БГУ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.bsu.by>. – Дата доступа : 07.07.2013.

18. Кузнецова, О. В. Экономическое развитие регионов. Теоретические и практические аспекты государственного регулирования. – 5-е изд. – М. : УРСС, 2009. – 302 с.

19. Левкович, А. П. Кредитные и расчетные операции по внешнеэкономической деятельности : учебное пособие / А. П. Левкович. – Минск : БГЭУ, 2006. – 383 с.

20. Методические рекомендации по подготовке заявления о применении антидемпинговых мер // Министерство иностранных дел Республики Беларусь [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://www.mfa.gov.by>. – Дата доступа : 07.07.2013.

21. Министерство иностранных дел Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Мин-во иностр. дел Республики Беларусь. – Минск, 2011. – Режим доступа : <http://www.mfa.gov.by>. – Дата доступа : 14.11.2011.

22. Мировая экономика : учеб. / Л. С. Падалкина, В. В. Ключков, С. В. Тарасова [и др.]; под ред. И. П. Николаевой. – М. : ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007. – 240 с.

23. Мировая экономика и внешнеэкономическая деятельность / В. В. Ожигина [и др.]; под общ. ред. М. И. Плотницкого, В. В. Ожиговой, Ю. В. Чайковской. – Минск : Современная школа, 2007. – 168 с.

24. Плотницкий, М. И. Мировая экономика и внешнеэкономическая деятельность / М. И. Плотницкий [и др.]; под общ. ред. М. И. Плотницкого, Г. В. Турбан. – Минск : Современная школа, 2011. – 614 с.

25. Налоговый кодекс Республики Беларусь (Особенная часть) : 29 дек. 2009 г., № 71-3 // Эталон – online [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://etalonline.by>. – Дата доступа : 21.03.2014.

26. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2011. – Режим доступа : <http://www.belstat.gov.by>. – Дата доступа : 14.11.2011.

27. О валютном регулировании и валютном контроле: закон Республики Беларусь от 22 июля 2003 г. №226-З : с изм. и доп.: текст по состоянию на 14.06.2010 // Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.pravo.by>. – Дата доступа : 16.09.2012.

28. Пашуто, В. П. Внешнеэкономическая деятельность предприятий : учеб. пособие для студентов высших учебных заведений / В. П. Пашуто, О. В. Пашуто. – Минск : ИВЦ Минфина, 2009. – 360 с.

29. Пашуто, В. П. Методическое пособие по курсу «Внешнеэкономическая деятельность» для студентов экономических специальностей БГУИР / В. П. Пашуто. – Минск : БГУИР, 2002. – 68 с.

30. Пелих, С. А. Проблемы денежно-кредитных отношений : сборник науч. трудов / С. А. Пелих. – Минск : Право и экономика, 2008. – 359 с.

31. Пелих, С. А. Ситуацию на валютном рынке стабилизируют «критический импорт» и ипотека / С. А. Пелих // Белорусский экономический портал [Электронный ресурс]. – 2009–2011. – Режим доступа : <http://www.ekonomika.by>. – Дата доступа : 14.11.2011.

32. Попова, Т. Н. Внешнеэкономическая деятельность : учеб. пособие / Т. Н. Попова. – Владивосток, 2001. – 75 с.

33. Расчет лизинговых платежей // Экономика и жизнь. Агентство консультаций и деловой информации [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.akdi.ru>. – Дата доступа : 10.07.2013.

34. Тимошенко, О. П. Внешнеэкономическая деятельность предприятия : учеб. пособие / О. П. Тимошенко, Е. А. Павленко, О. А. Силич ; Новосибирский гос. архитектур.-строит. ун-т (Сибстрин). – Новосибирск : НГАСУ (Сибстрин), 2008. – 132 с.

35. Турбан, Г. В. Экономика и управление внешнеэкономической деятельностью : учеб. пособие для вузов / Г. В. Турбан. – Минск : БГЭУ, 2007. – 319 с.

36. Фатеев, В. С. Тенденции социально-экономического развития регионов и региональной политики в странах с переходной экономикой. Аналитический доклад по результатам фундаментальных исследований / В. С. Фатеев; науч. ред. П. Г. Никитенко. – Минск : Право и экономика, 2001. – 59 с.

37. Economy Rankings // Doing Business [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.doingbusiness.org/rankings>. – Дата доступа : 21.03.2014.

38. INCOTERMS-2010 // Право международной торговли [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.miripravo.ru>. – Дата доступа : 13.07.2013.

Учебное издание

Бородинская Евгения Михайловна
Радько Михаил Михайлович
Трусь Юрий Алексеевич

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Практикум

Ответственный за выпуск *Л. А. Казакевич*
Редактор *Д. О. Бабакова*
Корректор *Д. О. Бабакова*
Компьютерная верстка *Д. О. Бабаковой*

Подписано в печать 16.10.2014 г. Формат 60×84¹/₁₆.
Бумага офсетная. Ризография.
Усл. печ. л. 10,0. Уч.-изд. л. 7,81. Тираж 80 экз. Заказ 250.

Издатель и полиграфическое исполнение:
Учреждение образования
«Белорусский государственный аграрный технический университет».
Свидетельство о государственной регистрации издателя, изготовителя,
распространителя печатных изданий
№ 1/359 от 09.06.2014.
№ 2/151 от 11.06.2014.
Пр. Независимости, 99–2, 220023, Минск.