

Министерство образования Республики Беларусь
Учреждение образования
«Белорусский государственный университет
информатики и радиоэлектроники»

Кафедра менеджмента

В. П. Пашуто, С. Л. Фещенко

Внешнеэкономическая деятельность

Методическое пособие
для студентов специальности
«Экономика и организация производства»
дневной и заочной форм обучения

Под редакцией В. П. Пашуто

Минск БГУИР 2009

УДК 339.5 (075.8)
ББК 65.298 я73
П22

Пашуто, В. П.

П22 Внешнеэкономическая деятельность : метод. пособие для студ. спец. «Экономика и организация производства» днев. и заоч. форм обуч. / В. П. Пашуто, С. Л. Фещенко; под ред. В. П. Пашуто. – Минск : БГУИР, 2009. – 76 с. : ил.
ISBN 978-985-488-338-0

Предназначено для проведения практических занятий со студентами дневной формы обучения и контрольных работ со студентами заочной формы обучения по курсу «Внешнеэкономическая деятельность».

Состоит из двух разделов. Первый раздел содержит задачи с примерами решения по проблемам ведения валютных операций при расчетах между партнерами и на валютном рынке, выбора наиболее выгодных валютно-финансовых условий контракта, таможенных платежей и сборов, ценообразования во внешней торговле, кредитования внешнеэкономической деятельности, определения размеров лизинговых платежей и лицензионного вознаграждения, оценки эффективности деятельности совместных предприятий и отдельных экспортно-импортных операций.

Второй раздел содержит методические указания и варианты к контрольной работе.

УДК 339.5 (075.8)
ББК 65.298 я73

ISBN 978-985-488-338-0

© Пашуто В. П., Фещенко С. Л., 2009
© УО «Белорусский государственный университет информатики и радиоэлектроники», 2009

Содержание

Введение	4
I. ТЕМЫ И ЗАДАЧИ ДЛЯ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ	5
Тема 1. Операции валютного рынка.....	5
Тема 2. Валютно-финансовые условия внешнеторговых контрактов.....	14
Тема 3. Таможенно-тарифное регулирование внешнеэкономической деятельности. Таможенная стоимость товара, таможенные платежи.....	17
Тема 4. Ценообразование во внешней торговле (установление исходной цены на экспортную продукцию).....	25
Тема 5. Расчет внешнеторговой цены с учетом коммерческих условий поставки товара.....	38
Тема 6. Кредитование внешнеэкономической деятельности.....	46
Тема 7. Определение размеров лизинговых платежей.....	50
Тема 8. Определение лицензионного вознаграждения.....	57
Тема 9. Оценка эффективности внешнеэкономической деятельности совместного предприятия.....	61
II. КОНТРОЛЬНАЯ РАБОТА	68
Литература	72

ВВЕДЕНИЕ

Издание представляет собой единое методическое пособие для студентов дневной и заочной форм обучения и предназначено для выполнения практических занятий и контрольных работ по курсу «Внешнеэкономическая деятельность».

Пособие состоит из двух разделов. Каждая из девяти тем первого раздела включает краткие теоретические сведения и методические указания к практическим занятиям и задачи для самостоятельного решения.

Задачи подобраны таким образом, чтобы закрепить теоретические основы курса и подготовить студентов к практической деятельности, т.к. содержание задач отражает реальные проблемы, решаемые предприятиями.

Во втором разделе даны методические указания к выполнению контрольной работы студентами заочной формы обучения.

Наличие методических указаний и примеров решения задач дает возможность с помощью пособия самостоятельно приобрести практические навыки в экономических расчетах, связанных с внешнеэкономической деятельностью предприятий, студентами обеих форм обучения.

Задачи к теме 4 написаны С. Л. Фещенко.

Библиотека БГУИР

I. ТЕМЫ И ЗАДАЧИ ДЛЯ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ

ТЕМА 1. ОПЕРАЦИИ ВАЛЮТНОГО РЫНКА

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

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

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

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

Таблица 1

Курсы валют

Валюта	Покупка	Продажа
Дол./швейц. франк	0,7700	0,7800
Дол./евро	0,6350	0,6400
Дол./норв. крона	10,7100	10,9200
Фунт ст./дол.	1,5930	1,5950

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

Таким образом, если мы имеем котировку 0,6350/0,6400 для дол. США/евро, то первый курс будет курсом покупателя для доллара или курсом продавца для евро, тогда как второй курс является курсом продавца для доллара или курсом покупателя для евро. Однако банки и их клиенты работают не только с долларом, но и с другими валютами. В таких случаях для определения котировок соответствующих валют используют так называемые «**кросс-курсы**», что означает котировку двух иностранных валют, ни одна из которых не является национальной валютой участника сделки, или соотношение двух валют, вытекающее из курса по отношению к третьей.

Пример 1. Рассчитать курс евро/швейц. франк на основе курсов дол. США / евро и дол. США / швейц. франк. Результат получаем путем сопоставления так называемого «цепного» уравнения:

$$\begin{aligned} X \text{ швейц. франков} &= 100 \text{ евро} \\ 0,635 \text{ евро} &= 1 \text{ дол. США} \\ 1 \text{ дол. США} &= 0,770 \text{ швейц. франков} \\ \text{тогда } 100 \text{ евро} &= 100 \cdot 0,770 / 0,635 = 121,259 \text{ швейц. франков.} \end{aligned}$$

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

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

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

Форвардная сделка по купле-продаже валюты включает следующие условия:

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

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

Котировка валют

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

Таким образом:

«спот-курс» дол. США/дат. крона	2,1590 – 2,1610
–	
3-месячный дисконт	135 – 125
=	

курс при сделке на срок (форвардный курс)	2,1455 – 2,1485
--	-----------------

Предел колебания составляет два десятичных знака при спот-цене и три десятичных знака при форвардной цене.

С другой стороны, 3-месячная разница между «спот» и форвардным курсом 11,75 – 12,75 для дол. США/ит. лира представляет собой ажио:

курс «спот» дол. США/ит. лира	851,70 – 852,10
+	+
3- месячное ажио	11,75 – 12,75
=	
форвардный курс	863,45 – 864,85

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

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

$$F = a/d = \frac{C_s \cdot (iB - iA) \cdot t}{100 \cdot 360},$$

где a – ажио;

d – дисконт;

C_s – «спот-курс»;

iB, iA – процентные ставки по депозитам соответственно в валюте В и в валюте А;

t – срок форварда.

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

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

$$F = \frac{C_s \cdot \left(1 + iA \cdot \frac{t}{100 \cdot 365}\right)}{\left(1 + iL \cdot \frac{t}{100 \cdot 360}\right)},$$

где L – ставка LIBOR¹.

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

Пример 3. Клиент банка желает продать сроком на один месяц итальянские лиры за швейцарские франки. Какова будет цена покупателя?

Рыночные курсы:

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

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

X швейц. франков = 100 ит. лир;

855,85 ит. лир = 1 дол. США;

1 дол. США = 1,8566 швейц. франка;

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

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

100 · 1,8680 / 851,10 = 0,2195 швейц. франка,

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

¹ Для определения курса в международной практике наряду с разницей в процентных ставках используется процент по депозитам, установленный на межбанковском Лондонском рынке, т.е. ставка LIBOR

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

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

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

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

Пример 4. Клиент банка знает, что он должен произвести выплату 40 000 евро в какое-то время до конца мая. Он заключает опционный форвардный контракт с банком на продажу ему 40 000 евро в любое время в этот период, например, с 10 апреля до 10 июня. Таким образом, форвардный контракт покрывает любое время в течение двухмесячного периода.

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

$$\frac{a(d) \cdot 360 \cdot 100}{t \cdot F}.$$

Пример 5. Банковская котированная цена продажи и цена покупки на доллары США по отношению к фунту стерлингов:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Задача 1. Прямая котировка

АКБ «Белпромстройбанк» установил следующий курс доллара США: покупка – 2137 р., продажа – 2152 р. Определить: а) сколько рублей можно получить за 450 дол. США; б) сколько долларов США можно купить на 500 000 р.

Задача 2. Косвенная котировка

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

Задача 3. Кросс-курс

АКБ «Белпромстройбанк» объявил следующую котировку валют: дол. США/рубли – 2120-2180; евро/рубли – 3380-3395. Определить кросс-курс дол. США к евро. Какая валюта обычно используется в международных валютных расчетах в качестве третьей валюты?

Задача 4. Швейцарский банк дает следующие котировки: дол. США/евро – 0,6383-0,6393, дол. США/швейц. франк – 1,1750-1,1780. Определить кросс-курс евро к швейц. франку.

Задача 5. Форвардный курс

Курс доллара США равен 2150 р. за 1 доллар. Процентные ставки на денежном рынке равны 14 % по операциям в рублях и 8 % по операциям в долларах США. Определить: а) теоретические 90-дневный и 180-дневный форвардные курсы доллара США к рублю, если длительность процентного года составляет по рублям 365 дней, а по долларам США 360 дней;² б) форвардную маржу и форвардный курс; в) доходность форвардной операции.

Задача 6. На валютном рынке даны следующие котировки валют для форвардных сделок (табл. 3).

² Согласно банковским правилам расчеты в рублях ведутся исходя из 365 дней в году, в валюте – исходя из 360 дней.

Таблица 3

Котировка валют

Срок	дол. / рубль	дол. / евро
«Спот»	2120 – 2230	0,6950 – 0,6960
Ажио/дисконт при сроке		
1 месяц	90 – 125	5 – 3
2 месяц	185 – 225	17 – 15
3 месяц	310 – 340	28 – 25

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

Задача 7. Определить цену приобретения или стоимости продажи в фунтах стерлингов для клиента, который желает:

- купить 14 000 долларов США по одномесячному форвардному контракту у своего банка;
- купить 25 000 канадских долларов по курсу «спот»;
- купить 75 000 шведских крон по трехмесячному форвардному контракту;
- продать 28 000 норвежских крон по одномесячному форвардному контракту;
- продать 20 000 датских крон по трехмесячному форвардному контракту;
- продать 6000 евро по одномесячному форвардному контракту.

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

Таблица 4

Курсы валют

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

Задача 8. Клиент желает заключить опционный форвардный контракт 1 марта, чтобы английский банк купил у него 300 000 испанских песет в любое время между 1 мая и 1 июня, а банковские курсы составляют:

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

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

Задача 9. Белорусская фирма через три месяца ожидает получения оплаты в 200 000 дол. США от одного из своих клиентов, которому она продала большую партию товаров. Фирма хочет не только защитить себя от валютного риска, но и получить финансирование на три месяца для поддержки другой сделки, оплачиваемой ею в фунтах стерлингов. Она хочет определить, какой из методов является наилучшим, исходя из следующего:

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

курс «спот».....1,6825 – 1,6845;
трехмесячный курс «форвард».....1,53 – 1,48 цента ажио;
трехмесячная ставка LIBOR:
в фунтах стерлингов12,25 % годовых;
в долларах США8,50 % годовых.

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

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

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

дол. США/евро	–	1,5250 – 1,5270
дол. США/лит. лит	–	4,5630 – 4,5650

Определить:

а) можно ли исполнить эту заявку? б) если бы курс дол. США/лит. лит остался без изменения, до какого значения должен был бы прийти курс дол. США/евро, чтобы для банка открылась возможность выполнить заявку клиента? в) если бы курс дол. США/евро оставался без изменений, то какой курс дол. США/лит. лит позволил бы банку выполнить заявку клиента? г) что означает курс 33,48 для продавца литов?

Задача 11. «Паритетбанк» объявил о приеме денежных средств от населения с гарантированным дивидендом по вкладам до 14 % годовых в рублях и до 8 % годовых в валюте. Курс доллара США к рублю в момент объявления составил 1152. Определить: а) значение курса доллара США через год, при котором депозитная операция с конвертацией валюты будет выгодной; б) доходность такой операции с 1000 долларов и ее рублевым эквивалентом. Длительность процентного года по рублевым депозитам считать равной 365 дням, по долларовым депозитам – 360 дням.

Задача 12. Белвнешэкономбанк продает 200 тыс. дол. за евро с поставкой через 2 месяца при ставке LIBOR по доллару 5,13 %, по евро 5,24 %. Курс «спот» дол./евро = 0,6704. Определить форвардный курс сделки и сумму купленных евро.

Задача 13. Курсы трех валют в банках Парижа, Франкфурта и Лондона в какой-то период времени установлены:

дол. США/швейц.франк1,5240/1,5260;

швейц. франк/евро1,5502/1,5520;

дол. США/евро1,0710/1,0725.

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

ТЕМА 2. ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВЫЕ УСЛОВИЯ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ КОНТРАКТОВ

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

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

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

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

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

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

Опционы, как и фьючерсы, являются важными и самыми ликвидными инструментами рынка срочных сделок. Но в отличие от фьючерсов владелец опциона *имеет право, но не обязательство*, купить или продать то или иное количество товара того или иного качества в определенный момент времени или до определенного момента времени в будущем. **Валютный опцион** – это

контракт, дающий право (но не обязательство) одному из участников сделки купить или продать определенное количество иностранной валюты по фиксированной цене в течение некоторого периода времени, в то время как другой участник за денежную премию обязуется при необходимости обеспечить реализацию этого права, будучи готовым продать или купить иностранную валюту по определенной договорной цене.

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

Задача 14. Американская фирма экспортирует в ФРГ товар, продавая его по цене $P = 100$ евро за 1 т. Курс доллара США по отношению к евро:

а) в t -м году $n_t = 0,64$ евро/дол.;

б) через 3 года $n_{t+3} = 0,76$ евро/дол.

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

Задача 15. Экспортер поставляет товар M в количестве $N_m = 10\,000$ т по цене $C_1 = 100$ дол. США за 1 т. Получив за свой товар деньги, он стремится купить максимально возможное количество товара P по цене $C_2^1 = 50$ дол. США или $C_2^2 = 35$ ф.ст., или $C_2^3 = 85$ евро, или $C_2^4 = 100$ норв. крон, или $C_2^5 = 270$ литов. лит., или $C_2^6 = 300$ швед. крон. Курсы валют представлены в табл. 5.

Таблица 5

Котировка валют к доллару США

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

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

Задача 16. Определить экономическую целесообразность соблюдения условий валютного опциона покупателя. Исходные данные:

$V_0 = 200$ тыс. дол. – сумма контракта по закупке в США товара А на условиях товарного кредита (оплата через 3 месяца после поставки товара);

$n_t = 0,65$ евро/дол. – курс евро по отношению к курсу доллара США в момент t поставки товара А;

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

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

1-й вариант $n_{t+3}^1 = 0,65$ евро/дол.;

2-й вариант $n_{t+3}^2 = 0,78$ евро/дол.

Задача 17. Компания «West» подписала форвардный контракт на поставку 120 автомобилей покупателю в Республике Беларусь. Условия поставки следующие:

цена – 24 725 дол. США за автомобиль;

поставка – три равные партии ежемесячно в течение января–марта;

специальные условия – штрафы за невыполнение отгрузки: первый месяц – по 750 дол. США за каждый неотгруженный автомобиль; второй месяц – по 500 дол. США за каждый неотгруженный автомобиль.

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

платеж:

20 % общей стоимости контракта при первой отгрузке;

30 % общей стоимости контракта во второй месяц;

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

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

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

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

курс «спот».....	1,9295 –	1,9365 дол.;
одномесечный курс «форвард».....	0,72 –	0,62 цента дисконт;
двухмесячный курс «форвард».....	0,98 –	1,12 цента ажио;
трехмесячный курс «форвард».....	1,47 –	1,37 цента дисконт.

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

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

При ввозе товаров их таможенная стоимость определяется следующими методами:

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

Основной метод – по цене сделки с ввозимыми товарами. Если он не может быть использован, т.е. таможенная стоимость не может быть определена с помощью этого метода, то применяется один из последующих.

Импортёр 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 погрузочно-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 товарами;
- 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 товаров на территории Республики Беларусь.

В настоящее время во внешней торговле используются в основном адвалорные 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 свободно конвертируемой валюте.

Таможенное оформление товаров, пересекающих таможенную границу Республики Беларусь, предусматривает взимание следующих таможенных платежей, налогов и процентов:

- таможенных сборов за таможенное оформление;
- таможенной пошлины;
- акцизов на подакцизные товары;
- налога на добавленную стоимость;
- процентов, предусмотренных законодательством Республики Беларусь.

При таможенном оформлении товаров вне таможенных пунктов и вне времени работы таможенных органов взимаются сборы, сумма которых определяется по формуле

$$C_{то} = CT \cdot K_{евро},$$

где CT – наибольшая ставка сборов за таможенное оформление из установленных в отношении нескольких товаров, оформляемых по таможенному разрешению, в евро;

$K_{евро}$ – официальный курс евро к рублю, установленный Национальным банком Республики Беларусь.

Пример 6. При ввозе на таможенную территорию Республики Беларусь декларируется партия, состоящая из четырех товаров:

- проволока;
- станок сверлильный с ЧПУ;
- антикоррозионное масло для обработки металлов;
- контейнер.

Для них установлены следующие ставки таможенных сборов за таможенное оформление: соответственно 20, 35 и 50 евро.

Официальный курс $K_{евро}$ к рублю 1/3400.

Наибольшая ставка таможенных сборов за таможенное оформление – 50 евро.

Подлежащая уплате сумма таможенных сборов равна

$$C_{то} = 50 \cdot 3400 = 170\,000 \text{ р.}$$

При исчислении суммы таможенной пошлины используются следующие формулы:

- при применении адвалорной ставки таможенной пошлины:

$$ТП = ТС \cdot СТТП_{адвал},$$

где $ТП$ – сумма таможенной пошлины в рублях;
 $ТС$ – таможенная пошлина декларированного товара в рублях;
 $СТТП_{адвал}$ – адвалорная ставка таможенной пошлины в процентах;

– при применении специфической ставки таможенной пошлины:

$$ТП = K_m \cdot СТТП_{специф} \cdot K_{евро},$$

где K_m – количество (или показатели) товара в единицах измерения, в которых установлена ставка таможенной пошлины;
 $СТТП_{специф}$ – специфическая ставка таможенной пошлины;
 $K_{евро}$ – официальный курс рубля к евро, установленный Национальным банком Республики Беларусь;

– при применении комбинированной ставки таможенной пошлины (ставка в процентах, но не менее ставки в евро на единицу измерения товаров) таможенная пошлина равна наибольшей из сумм, исчисленных по адвалорной и специфической ставкам таможенной пошлины.

Пример 7. Декларируются ввозимые на таможенную территорию Республики Беларусь шерстяные мужские костюмы из Германии. Таможенная стоимость товара 6 500 000 р. Вес товара – 10 кг. Ставка таможенной пошлины – 20 %, но не менее 2,5 евро за 1 кг. $K_{евро}$ 1/3400.

Исчисленные суммы таможенной пошлины:

$$ТП_{адвал} = 6\,500\,000 \cdot 20\% = 1\,300\,000 \text{ р.}$$

$$ТП_{специф} = 2,5 \cdot 10 \cdot 3400 = 85\,000 \text{ р.}$$

Уплате подлежит наибольшая из сумм, т.е. 1 300 000 р.;

– при применении комбинированной ставки таможенной пошлины (ставка в процентах плюс ставка в евро за единицу измерения товаров) таможенная пошлина равна сумме, исчисленной по адвалорной и специфической ставкам таможенной пошлины.

Пример 8. Декларируется ввозимая на таможенную территорию Республики Беларусь обувь в количестве 300 пар. Таможенная стоимость товара 32 650 000 р. Ставка ввозной таможенной пошлины – 15 % плюс 0,7 евро за пару. $K_{евро}$ 1/3400.

$$ТП_{адвал} = 32\,650\,000 \cdot 15\% = 4\,897\,500 \text{ р.}$$

$$ТП_{специф} = 0,7 \cdot 300 \cdot 3400 = 714\,000 \text{ р.}$$

Уплате подлежит:

$$ТП = 4\,897\,500 + 714\,000 = 5\,611\,500 \text{ р.}$$

При исчислении суммы акцизов (А) используется следующая формула:

$$A = K_m \cdot СТА,$$

где K_m – количество (иные показатели) товара в единицах измерения, в которых установлена ставка акцизов;

$СТА$ – ставка акцизов в рублях за единицу товара.

Пример 9. Декларируется ввозимое на таможенную территорию Республики Беларусь пиво «Славутич» в количестве 9000 л. Ставка акцизов – 150 р. за 1 литр. Сумма акцизов, подлежащих уплате равна

$$A = 150 \cdot 9000 = 1\,350\,000 \text{ р.}$$

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

а) в размере 10 % – за продовольственные товары и товары для детей по перечням, определяемым Советом Министров Республики Беларусь;

б) в размере 18 % – остальные товары.

Сумма налога на добавленную стоимость при ввозе товаров на таможенную территорию Республики Беларусь исчисляется по следующей формуле

$$B_{ндс} = TC + ТП + A,$$

где TC – таможенная стоимость ввозимого товара в рублях;

$ТП$ – сумма таможенной пошлины, подлежащей уплате;

A – сумма акцизов, подлежащих уплате.

Пример 10. Декларируется ввозимое на таможенную территорию Республики Беларусь вино, стоимостью 1 125 000 р. Начислена и подлежит уплате таможенная пошлина в сумме 225 000 р. Начислены и подлежат уплате акцизы в сумме 125 000 р. Ставка НДС – 18 %.

$$B_{ндс} = 1\,125\,000 + 225\,000 + 125\,000 = 1\,475\,000 \text{ р.}$$

$$НДС = 1\,475\,000 \cdot 18 \% = 265\,000 \text{ р.}$$

В соответствии с Таможенным кодексом Республики Беларусь плательщику таможенных платежей может быть предоставлена отсрочка или рассрочка уплаты ввозной и вывозной таможенной пошлины, НДС и акцизов. За это взимаются проценты.

Сумма процентов ($П_{от}$) за предоставленную отсрочку по каждому виду таможенного платежа рассчитывается по формуле

$$П_{от} = \frac{C_{от} \cdot D_{от} \cdot У \%}{360 \cdot 100 \%},$$

где $C_{от}$ – сумма таможенных платежей, на которую фактически предоставлена отсрочка, р.;

$D_{от}$ – фактическое количество дней пользования отсрочкой уплаты таможенных платежей (ограничивается сроком предоставления отсрочки);

$У$ – ставка рефинансирования Национального банка Республики Беларусь, действующая на дату уплаты таможенных платежей, в процентах годовых.

Сумма процентов (P_{pc}) за каждый период предоставления рассрочки по каждому виду таможенных платежей рассчитывается по формуле

$$P_{pc1(2,3...)} = \frac{(C_{pc} - C_{ynn}) \cdot D_{pc1(2,3...)} \cdot Y \%}{360 \cdot 100},$$

где C_{pc} – сумма таможенных платежей, на которую фактически предоставлена рассрочка, р.;

C_{ynn} – сумма ранее уплаченных таможенных платежей в предшествующие периоды, р.;

$D_{pc1(2,3...)}$ – фактическое количество дней пользования предоставленной рассрочкой уплаты таможенных платежей (ограничивается сроком предоставления рассрочки);

360 – количество дней в году.

Пример 11. Предоставляется рассрочка уплаты налога на добавленную стоимость на сумму 15 480 000 р. сроком на 1 год. Уплата будет производиться плательщиком равными долями (двенадцать раз по 1 290 000 р.) ежемесячно. На момент первой уплаты ставка рефинансирования Национального банка Республики Беларусь составила 12 процентов годовых:

$$P_{pc1} = \frac{(15\,480\,000 - 0) \cdot 31 \cdot 12 \%}{360 \cdot 100} = 159\,960 \text{ р.}$$

На момент оплаты за второй (февраль) месяц ставка рефинансирования Национального банка Республики Беларусь составила 11 процентов годовых

$$P_{pc2} = \frac{(15\,480\,000 - 1\,290\,000) \cdot 28 \cdot 11 \%}{360 \cdot 100} = 121\,403 \text{ р.}$$

Задача 18. Используя приведенные данные, определить таможенную стоимость товара по цене сделки с ввозимыми товарами и размер таможенных платежей. Товар не подакцизный.

$N = 2000$ шт. – количество единиц ввозимого товара;

$P_c = 1000$ дол. – цена сделки за единицу товара, указанная в договоре;

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

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

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

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

10 % – ставка импортной пошлины на товар;

18 % – ставка НДС.

Задача 19. Определить таможенную стоимость единицы ввозимого товара E на основе применения метода «вычитания стоимости». Рассчитать таможенные платежи.

$N = 1500$ шт. – количество единиц ввозимого товара;

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

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

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

18 % – ставка НДС;

12 % – ставка импортной пошлины.

Задача 20. Определить таможенную стоимость единицы товара K на основе применения метода «сложения стоимостей».

Исходные данные:

$N = 550$ шт. – количество ввезенного товара;

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

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

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

18 % – ставка НДС;

5 % – ставка импортной пошлины.

Задача 21. Рассчитать сумму таможенных платежей фирмы-импортера, которая ввезла товар на территорию Беларуси на основании следующих исходных данных:

$N = 450$ шт. – количество ввозимого товара;

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

ставка таможенных сборов за таможенное оформление – 30 евро;

$СТП_{адвал} = 30\%$ – адвалорная ставка акцизов на импортируемый товар;

НДС = 18 % – ставка налога на добавленную стоимость на импортируемый товар.

курс дол./р. – 1/2150.

курс евро/р. – 1/3450

Задача 22. Предприятие закупило импортный товар за счет собственных валютных средств. На дату оприходования товара на предприятии в пересчете на рубли были сделаны следующие расходы:

- таможенная (контрактная) стоимость товара – 100 000 евро;
- транспортные затраты – 3400 евро
- таможенная пошлина – 15 %;
- ставка акцизов – 30 %;
- ставка таможенных сборов за таможенное оформление – 20 евро;
- НДС – 18 %;
- накладные расходы, связанные с доставкой товара на склад предприятия, – 12 %;
- курс евро/р. – 1/3450.

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

Задача 23. Импортируется станок с числовым программным управлением. Акцизами и НДС при ввозе на территорию он не облагается.

- Исходные данные:
- таможенная стоимость станка – 50 000 дол. США;
 - ставка ввозной таможенной пошлины – 20 %;
 - ставка таможенных сборов за таможенное оформление – 35 евро;
 - курс доллара США на день предъявления грузовой таможенной декларации к таможенному оформлению – 1/2150;
 - курс евро/р. – 1/3450.
- Определить общую сумму таможенных платежей.

Задача 24. Импортируется партия водки в количестве 10 000 л. Определить сумму таможенных платежей, себестоимость и цену продавца.

- Исходные данные:
- таможенная стоимость – 30 000 дол. США;
 - ставка ввозной таможенной пошлины 2 евро за 1 литр;
 - ставка акцизов при ввозе на территорию Республики Беларусь – 3,5 евро за 1 литр;
 - НДС – 18 %;
 - ставка таможенных сборов за таможенное оформление – 25 евро;
 - транспортные расходы – 200 дол.;
 - расходы по хранению товара на таможенном складе – 80 дол.;
 - расходы на выгрузку и погрузку товара на таможенной площадке вручную – 12 дол.;
 - расходы по получению сертификата качества – 350 дол.;
 - планируемая прибыль – 4600 дол.;
 - курс дол./р. на день предъявления грузовой таможенной декларации к таможенному оформлению – 1/2200;
 - курс евро/р. на ту же дату – 1/3450.

Задача 25. При ввозе комплектующих и запасных частей для изготовления экспортной продукции на территории Республики Беларусь фирме была предоставлена отсрочка в уплате таможенных платежей сроком на 6 месяцев. Стоимость декларируемой продукции составила 12 000 000 евро. НДС – 18 %, ставка таможенной пошлины – 15 %. Ставка рефинансирования Национального банка Республики Беларусь на момент предоставления отсрочки составляла 13 %. Через три месяца она уменьшилась до 11 %.

Рассчитать величину таможенных платежей и сумму процентов за предоставленную рассрочку.

Библиотека БГУИР

ТЕМА 4. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ ВО ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛЕ (установление исходной цены на экспортную продукцию)

Установление цены на экспортную продукцию включает два этапа:
– определение исходной (базовой) цены;
– определение окончательной цены с учетом коммерческих условий поставки товара и технико-экономических характеристик изделия.

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

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

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

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

1. Установление цены методом «текущие издержки + прибыль»

При использовании этого метода цена определяется по следующей формуле:

$$Ц = S^1 \cdot \left(1 + \frac{P}{100}\right),$$

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

P – нормативная рентабельность продукции, %.

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

³ Мойсеева, Н. К. Организация внешнеэкономической деятельности предприятия. В 3 ч. Ч. 1. / Н. К. Мойсеева. – М. : МГИЭТ, 1994.

- средние текущие издержки;
- предельные текущие издержки.

Целесообразно применение этого метода в том случае, если:

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

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

Пример 12

Исходные данные:

- удельные текущие издержки, связанные с производством и экспортом товара, р./шт. 500 000;
- нормативная рентабельность продукции, % 40;
- текущий курс, по которому валютная выручка может быть конвертирована в рубли, р./дол. 1000.

Определение исходной внешнеторговой цены в рублях:

$$C_p = 500\,000 \cdot \left(1 + \frac{40}{100}\right) = 700\,000 \text{ р.}$$

$$C_в = \frac{700\,000}{1000} = 700 \text{ дол.}$$

2. Метод целевой прибыли

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

$$C = S' + E_n \cdot K_{уд},$$

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

E_n – норма прибыли на капитал, отражающая желаемую для экспортера величину прибыли до уплаты налогов, (р./год/) р.

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

Цена на товар этим методом устанавливается в следующей последовательности:

- определяется желаемая величина нормы чистой прибыли на капитал;
- определяется абсолютная величина целевой прибыли от экспорта товара;

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

Пример 13

Исходные данные:

- удельные переменные текущие издержки, связанные с производством и экспортом товара, р./шт.....600;
- постоянные текущие издержки, связанные с производством и экспортом товара, тыс. р./год..... 50 000;
- инвестиции в основной капитал, необходимый для организации производства экспортируемого товара, тыс. р./год 100 000;
- инвестиции в оборотный капитал, необходимый для организации производства экспортируемого товара, тыс. р./год60 000;
- ставка налога на прибыль, % 30;
- текущий курс, по которому валютная выручка может быть конвертирована в рубли, р./дол.200;
- предприятие-экспортер не платит налог на добавленную стоимость.

Определение базовой цены:

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

$$E_n = 0,25 \text{ р./год};$$

2) абсолютная величина целевой чистой прибыли равна

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

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

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

4) определяется величина «безубыточной» партии для каждого варианта цены. Для первого варианта (70 000 р./шт.) уравнение для определения «безубыточной» программы $N_{\bar{c}}$ имеет следующий вид:

$$[70\,000 \cdot N_{\bar{c}} - (600 \cdot N_{\bar{c}} + 50\,000)] \cdot \frac{(100 - 30)}{100} = 40\,000 \text{ р./год.}$$

Решением данного уравнения является:

$$N_{\bar{c}} = 882 \text{ шт./год.}$$

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

$$\begin{aligned} \text{при } C_p = 80\,000 \text{ р./шт.} & \quad N_6 = 441 \text{ шт./год;} \\ \text{при } C_p = 90\,000 \text{ р./шт.} & \quad N_6 = 294 \text{ шт./год;} \\ \text{при } C_p = 100\,000 \text{ р./шт.} & \quad N_6 = 221 \text{ шт./год.;} \end{aligned}$$

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

Таблица 6

Изменение вероятности сбыта в зависимости от цены

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

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

3. Метод установления цены с учетом спроса

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

Последовательность определения цены следующая:

1) прогнозируется кривая спроса на товар, т.е. выявляется зависимость объема спроса Q от цены товара P :

$$Q = f(P),$$

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

$$S = f(Q),$$

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

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

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

Пример 14

Исходные данные:

- удельные переменные текущие издержки, связанные с производством и экспортом товара, тыс. р./шт.500;
- постоянные текущие издержки, связанные с производством и экспортом товара, тыс. р./год 200 000;
- инвестиции в основной капитал, необходимые для организации производства экспортируемого товара, тыс. р./год400 000;
- инвестиции в оборотный капитал, необходимые для организации производства экспортируемого товара, тыс. р./год 300 000;
- ставка налога на прибыль, % 30;
- предприятие-экспортер не платит налога на добавленную стоимость;
- курс, р./дол. 100 (усл.).

Определение базовой цены:

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

Таблица 7

Изменение спроса в зависимости от цены

Внешнеторговая цена, дол./шт.	Объем спроса, шт./год
10000	900
9000	1200
8000	1400
7000	1600

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

Таблица 8

Изменение балансовой прибыли при различных значениях цен

Внешнеторговая цена		Объем спроса, шт./год	Объем продаж тыс. р./год	Переменные те- кущие издержки, тыс. р./год	Постоянные те- кущие издержки, тыс. р./год	Совокупные те- кущие издержки, тыс. р./год	Балансовая при- быль, тыс. р./год
дол./шт.	р./шт.						
10 000	1 000 000	900	900 000	450 000	200 000	650 000	250 000
9000	900 000	1200	1 080 000	600 000	200 000	800 000	280 000
8000	800 000	1400	1 120 000	700 000	200 000	900 000	220 000
7000	700 000	1600	1 120 000	800 000	200 000	1 000 000	120 000

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

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

$$E = \frac{280000 - (280000 \cdot 0,3)}{400000 + 300000} = \frac{190000}{700000} = 0,28 \text{ р./год.}$$

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

$$E_n = 0,2.$$

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

4. Метод среднемировых цен

В основу цены на товар, устанавливаемой этим методом, принимаются сложившиеся на этот момент мировые цены. Метод среднемировых цен используется, как правило, при установлении цены на товары с небольшой дифференциацией технико-экономических параметров. В этом случае цена устанавливается путем прямого сравнения комплекса технико-экономических показателей и коммерческих параметров товара, цену на который требуется установить, с показателями и ценами товаров, близкими по своим потребительским свойствам. Такой метод называют *параметрическим*.

Последовательность определения цены с использованием этого метода следующая:

- 1) на основании анализа рыночной конъюнктуры определяется степень весомости каждого полезного свойства товара, т.е. той роли, которую играет каждый параметр в формировании цены;
- 2) устанавливается функциональная взаимосвязь между изменением этого свойства (параметра) и изменением цены;
- 3) на основании выявленной зависимости цены от параметров товара рассчитывается цена экспортируемого товара.

Пример 15

Исходные данные:

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

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

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

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

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

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

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

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

5. Метод установления цены на основании ощущаемой ценности товара

Этот метод предусматривает два варианта:

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

Пример 16

Исходные данные:

- производительность оборудования N , тыс. шт./год 2000;
- цена единицы товара, производимого на экспортируемом оборудовании, C , дол./шт. 0,7;
- удельные переменные текущие издержки заказчика, связанные с производством товара, который изготавливается на экспортируемом оборудовании, $S_{пер}^1$, дол./шт. 0,25;
- постоянные текущие издержки заказчика (без амортизации основных фондов), связанные с производством товара, который изготавливается на экспортируемом оборудовании, $S_{пост}$, тыс. дол./год 200;
- норма амортизационных отчислений по данному типу оборудования, H_a , % 10;
- ставка налога на прибыль, H_n , % 30.

Определяем базовую внешнеторговую цену:

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

$$E_n = 0,25;$$

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

$$\Pi_ч = E_n \cdot K = 0,25 \cdot K;$$

в) определяем внешнеторговую базовую цену:

$$\left[C \cdot N - \left(S_{\text{пер}} \cdot N + S_{\text{норм}} + \frac{K \cdot H_a}{100} \right) \right] \cdot \frac{100 - H_n}{100} = E_n \cdot K;$$

$$[0,7 \cdot 2\,000\,000 + (0,25 \cdot 2\,000\,000 + 200\,000 + 0,1 \cdot K)] \cdot (1 - 0,3) = 0,25 \cdot K;$$

$$K = 2260 \text{ тыс. дол.}$$

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

Пример 17

Фирма «Катерпиллер» устанавливает цену на свой трактор на основании предполагаемой его ценности, давая количественную оценку разным выгодам, получаемым потребителями.

Исходные данные, дол.

– цена трактора-конкурента с аналогичными потребительскими качествами	20 000;
– премиальная наценка за повышенную долговечность трактора «Катерпиллер»	3000;
– премиальная наценка за повышенную надежность,	2000;
– премиальная наценка за повышенный уровень сервиса,	2000;
– стоимость более длительной гарантии на узлы и детали,	1000;
– совокупная премиальная наценка за повышенные потребительские качества трактора «Катерпиллер»,	8000;
– скидка, предоставляемая покупателям трактора,	4000;
– окончательная цена трактора «Катерпиллер»,	24 000.

6. Метод установления цены на международном тендере

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

Работа по определению приемлемой величины цены ведется в следующей последовательности:

– расчет издержек предприятия-экспортера, связанных с выполнением данного контракта;

– анализ тактики торгов на основании информации о проводившихся ранее торгах. Выявляется количество случаев установления конкурентами цен, соответствующих определенному соотношению предлагаемой цены и издержек экспортера;

– определение вероятности того, что цена предложения предприятия-экспортера окажется ниже цены, запрашиваемой конкурентами;

– определение величины цены, которая принесет экспортеру ожидаемую прибыль.

Пример 18

Исходные данные:

– предприятие-экспортер имеет только одного конкурента – фирму *B*;

– издержки предприятия-экспортера, связанные с выполнением

предполагаемого контракта, тыс. р. 500 000;

– текущий курс, по которому могут быть конвертированы

рубли в доллары1000;

Определяем величину цены предложения:

1) определяем издержки, связанные с выполнением контракта,

$$S = 500 \text{ тыс. дол.};$$

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

Таблица 9

Частота повторения соотношения C_e к S_a

Отношение цен, предлагаемых фирмой <i>B</i> , и ожидаемых затрат предприятия-экспортера (C_e/S_a)	Число случаев
0,9	1
1,0	3
1,1	5
1,2	11
1,3	15
1,4	8
1,5	4
1,6	3

3) определяется вероятность того, что цена предложения фирмы *B* окажется выше соответствующих значений отношения цены, предлагаемой фирмой *B*, и ожидаемых затрат предприятия-экспортера *A* (вероятность B/A). Вероятность конкретного отношения рассчитывается как отношение числа случаев данного отношения и общего количества анализируемых случаев ($1 + 3 + 5 + \mathbf{K} + 3 = 50$), см. табл.10;

Таблица 10

Вероятность соотношения цен

Отношение цен, предлагаемых фирмой <i>B</i> , и ожидаемых затрат предприятия-экспортера <i>A</i>	Вероятность отношения C_e/S_a	Вероятность соотношения $C_e > C_e/S_a$
1	2	3
0,9	0,02 (1/50)	1,0
1,0	0,06 (3/50)	0,98 = (1–0,02)
1,1	0,10 (5/50)	0,92 = (0,98–0,06)
1,2	0,22 (11/50)	0,82 = (0,92–0,1)

1	2	3
1,3	0,30 (15/50)	0,60 = (0,82–0,22)
1,4	0,16 (8/50)	0,30 = (0,6–0,3)
1,5	0,08 (4/50)	0,14 = (0,3–0,16)
1,6	0,06 (3/50)	0,06 = (0,14–0,08)

4) определяем вероятность того, что цена предложения предприятия-экспортера окажется ниже цены, запрашиваемой фирмой *B*, $P(C_a/C_e)$ (табл.11);

Таблица 11

Вероятность соотношения цен на рынке

Отношение цены предложения предприятия-экспортера к затратам (C_a/S_a)	Вероятность того, что цена предложений предприятия-экспортера <i>A</i> окажется ниже цены, запрашиваемой фирмой <i>B</i>
0,89	1,00
0,99	0,98
1,09	0,92
1,19	0,82
1,29	0,60
1,39	0,30
1,49	0,14
1,59	0,06

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

Таблица 12

Расчет ожидаемой прибыли

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

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

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

Ожидаемая прибыль составит:

$$П_{ож} = 0,174 \cdot S = 0,174 \cdot 500 = 87 \text{ тыс. дол.}$$

7. Метод определения цены на основании сметы затрат

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

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

Цена определяется по одной из формул:

$$Ц = \frac{S \cdot (100 + P)}{100},$$

$$Ц = S + \frac{P \cdot E_n}{100} + H_n,$$

где S – текущие затраты, связанные с выполнением контракта;

P – «справедливая» рентабельность товара;

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

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

Задача 26. Прибыль от реализации продукции составила 150 000 дол. Полная себестоимость реализованной продукции – 500 000 дол. Удельные текущие издержки, связанные с производством и экспортом товара – 10 000 дол. Определить цену на товар, используя метод «текущие издержки + прибыль».

Задача 27. Прибыль от реализации продукции составила 1 200 000 р. Полная себестоимость реализованной продукции – 4 500 000 р. Удельные текущие издержки, связанные с производством товара, – 50 000 р. Удельные текущие издержки, связанные с экспортом товара, – 30 500 р. Текущий курс, по которому валютная выручка может быть конвертирована в евро, – 3 300 р./евро. Определить цену на товар, используя метод «текущие издержки + прибыль».

Задача 28. Определить цену на товар методом целевой прибыли. Переменные и постоянные текущие издержки, связанные с производством и экспортом товара соответственно составили 30 000 р./шт. и 370 000 тыс. р./год. Инвестиции в основной и оборотный капитал, необходимый для организации производства экспортируемого товара соответственно составили 80 000 тыс. р./год и 23 000 тыс. р./год. Ставка налога на прибыль – 24 %. Текущий курс, по которому валютная выручка может быть конвертирована в рубли – 2300 р./дол. Предприятие-экспортер не платит налог на добавленную стоимость. Желаемая норма прибыли, получаемой от экспорта данного товара,

устанавливается равной – 0,28. Цена на аналогичный товар колеблется в диапазоне 375–520 дол. Шаг цены принять равным 100 000 р.

Вероятность сбыта товара при выпуске:

- до 300 шт. (включительно)..... низкая
- от 301 до 375 шт..... высокая
- от 376 до 459 шт..... средняя
- от 460 до 500 шт..... низкая
- свыше 500 шт..... средняя.

Задача 29. Определить цену на товар методом целевой прибыли. Переменные и постоянные текущие издержки, связанные с производством и экспортом товара, соответственно составили 17 000 р./шт. и 34 000 тыс. р./год. Инвестиции в основной и оборотный капитал, необходимый для организации производства экспортируемого товара, соответственно составили 12 000 тыс. р./год и 7000 тыс. р./год. Ставка налога на прибыль – 24 %. Текущий курс, по которому валютная выручка может быть конвертирована в рубли – 3300 р./евро. Предприятие-экспортер не платит налог на добавленную стоимость. Желаемая норма прибыли, получаемой от экспорта данного товара, устанавливается равной – 0,31. Цена на аналогичный товар колеблется в диапазоне 275 – 450 евро. Шаг цены принять равным 200 000 р.

Вероятность сбыта товара при выпуске

- до 30 шт. (включительно)..... низкая
- от 31 до 47 шт. средняя
- свыше 47 шт. высокая.

Задача 30. Определить цену на товар методом установления цены с учетом спроса. Переменные и постоянные текущие издержки, связанные с производством и экспортом товара соответственно составили 19 000 р./шт. и 5200 тыс. р./год. Инвестиции в основной и оборотный капитал, необходимые для организации производства экспортируемого товара, соответственно – 235 млн р./год и 110 млн р./год. Ставка налога на прибыль – 24 %. Предприятие-экспортер не платит налог на добавленную стоимость. Валютный курс – 2300 р./дол. Желаемая норма чистой прибыли, получаемой от экспорта товара, устанавливается равной 0,35.

Исследование позволило получить следующую зависимость объема спроса от уровня цены (табл. 13).

Таблица 13

Изменение спроса в зависимости от цены

Внешнеторговая цена, дол./шт.	Объем спроса, шт./год
50	1800
71	1034
79	1000
84	860

Задача 31. Определить цену на товар методом установления цены с учетом спроса. Переменные и постоянные текущие издержки, связанные с производством и экспортом товара, соответственно составили 15 000 р./шт. и 320 тыс. р./год. Инвестиции в основной и оборотный капитал, необходимые для организации производства экспортируемого товара, соответственно – 925 млн р./год и 870 млн р./год. Ставка налога на прибыль – 24 %. Предприятие-экспортер не платит налог на добавленную стоимость. Валютный курс – 2300 р./дол. Желаемая норма чистой прибыли, получаемой от экспорта товара, устанавливается равной 0,21.

Исследование позволило получить следующую зависимость объема спроса от уровня цены (табл. 14).

Таблица 14

Зависимость спроса от цены

Внешнеторговая цена, дол./шт.	Объем спроса, шт./год
1456	230
1100	310
950	270
800	290

Задача 32. Определена следующая зависимость цены товара (C_6) от уровня ключевых параметров:

$$C_6 = 48,3 \cdot X_1 - 0,34 \cdot X_2 + 12,1 \cdot X_3 - 4560 \cdot X_4 - 1050.$$

Необходимо установить отвечающую требованиям рынка цену на экспортируемый товар со следующими параметрами: $X_1 = 740$; $X_2 = 1700$; $X_3 = 1000$; $X_4 = 7,1$.

Задача 33. Производительность оборудования составляет 560 тыс. шт./год. Цена единицы товара, производимого на экспортируемом оборудовании, 1,1 дол./шт. Переменные и постоянные издержки заказчика (без амортизации основных фондов), связанные с производством товара, который изготавливается на экспортируемом оборудовании, соответственно составили 0,43 дол./шт. и 57 тыс. дол./год. Норма амортизационных отчислений по данному типу оборудования – 11 %. Ставка налога на прибыль – 24 %. Приемлемая для заказчика величина эффективности инвестиций, вкладываемых в приобретение станка, составляет 0,35.

Рассчитать базовую внешнеторговую цену.

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

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

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

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

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

3. **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. Формула скользящих цен имеет вид

$$P_1 = P_0 \cdot \left[A \left(\frac{a_1}{a_0} \right) + B \left(\frac{b_1}{b_0} \right) + C \right],$$

где P_1 – расчетная цена товара;

P_0 – базисная цена товара;

A – доля затрат на материалы;

B – доля затрат на оплату труда;

C – неизменная часть цены (сумма A , B и C должна равняться 1);

a_0 – базисная цена материалов;

- a_1 – цена материалов за период скольжения, как правило, это средняя цена за оговариваемую в контракте часть срока исполнения контракта;
- b_0 – базисная ставка оплаты труда;
- b_1 – ставка оплаты труда за соответствующий период скольжения, рассчитываемая так же, как и по материалам.

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

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

- общая (простая) скидка – предоставляется с прейскурантной или со справочной цены товара и обычно составляет 20–30 %;
- скидка за оборот (бонусная) – предоставляется постоянным покупателям на основании специальной договоренности;
- дилерские скидки – предоставляются производителями своим постоянным представителям или посредникам по сбыту, колеблются обычно в пределах 15–20 % от розничной цены;
- сконто – предоставляются за оплату товара на более выгодных условиях по сравнению с обязательными условиями оплаты, указанными в контракте.

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

$$C_n = C_k \cdot K_{кр},$$

где C_n – цена за товар при расчетах наличными;

C_k – цена за товар, который покупается в кредит;

$K_{кр}$ – коэффициент кредитного влияния.

Коэффициент кредитного влияния рассчитывается по формуле

$$K_{кр} = A_n(1+b)^{n_1} + B(1+b)^{n_2} \cdot \left[\frac{P}{b} + \left(1 - \frac{P}{b}\right) \cdot D \right],$$

где A_n – доля очередного платежа в общей сумме контракта;

B – доля кредитуемой части в общей сумме контракта;

b – средняя величина кредита;

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

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

n_2 – льготный срок отсрочки начала погашения кредита от даты завершения поставки товара;

D – поправочный коэффициент, учитывающий влияние времени погашения кредита t при средней величине кредита b , равен

$$D = \frac{(1+b)t - 1}{t \cdot b - (1+b) \cdot t},$$

t – время погашения кредита в годах.

Значения b берутся в десятичных дробях.

5. В практике внешней торговли различают несколько видов цен в зависимости от условий поставки и распределения ответственности за товар при передаче его от продавца к покупателю. В табл. 15 приводится распределение расходов между продавцом и покупателем в зависимости от условий поставки товара.

Таблица 15

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

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

Задача 34. Рассчитать цену единицы оборудования на дату его поставки. По условиям внешнеторгового контракта о купле-продаже, из-за длительного срока изготовления оборудования, партнеры договорились о следующих условиях расчета скользящей цены за единицу товара:

$P_0 = 150\,000$ дол. – базисная цена единицы оборудования (на дату заключения контракта);

$A = 40\%$ – доля сырья и материалов в базисной цене единицы оборудования;

$B = 45\%$ – доля заработной платы в базисной цене единицы оборудования;

$C = 15\%$ – доля неизменной части в базовой цене (прибыли, накладных расходов и пр.) единицы оборудования;

$a_0 = 3000$ дол. – цена единицы сырья и материалов на дату заключения контракта;

$a_1 = 4500$ дол. – цена единицы сырья и материалов на дату оплаты поставки оборудования;

$b_0 = 80$ дол. – дневная ставка заработной платы одного рабочего на дату подписания контракта;

$b_1 = 90$ дол. – дневная ставка заработной платы одного рабочего на дату оплаты поставки оборудования.

Задача 35. В марте 2007 г. белорусское предприятие и английская фирма заключили контракт на поставку комплексного оборудования с расчетом по скользящим ценам. В контракте зафиксированы следующие условия скольжения:

базисная цена – 1 млн дол. США;

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

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

срок поставки – апрель 2009 г.;

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

изменения индексов цен за период скольжения следует принять следующими:

по материалам 2008 г.:

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

по заработной плате 2008 г.:

сентябрь – 132,6; октябрь – 134,5; ноябрь – 136,1; декабрь – 136,6.

по заработной плате 2009 г.:

январь – 141,4; февраль – 143,5; март – 149,1.

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

Задача 36. Белорусское предприятие ведет переговоры с итальянской фирмой о поставке ему комплексного оборудования с базовой стоимостью 7 млн дол. Сроки поставки – 12 месяцев равными долями раз в квартал.

При этом возможны три варианта расчета:

1) учитывая возможное изменение себестоимости и цены из-за длительности контракта, общая сумма контракта при условии предоплаты в 30 % после поставки половины оборудования и конечного платежа в размере 40% после выполнения поставки, составит 7,5 млн дол.;

2) в контракт включается оговорка о скользящей цене, которая учитывает вероятное повышение цен на исходные материалы и рост заработной платы. За базу взяты доля расходов на материалы 40 %, на заработную плату – 45 %, постоянная часть расходов – 15 %. При этом прогнозируется, что ожидается повышение заработной платы на 2 % в месяц и повышение цен на материалы – 3 % в месяц.

3) белорусская фирма производит предоплату перед первой поставкой оборудования в размере 50 % договорной цены. Под остальные 50 % берется кредит под 30 % годовых, из которых производится оплата равномерно после каждой поставки оборудования.

Определить оптимальный вариант условий оплаты для импортера.

Задача 37. Определить фактическую стоимость товаров, закупленных импортером в течение года. По условиям контракта предусмотрено, что экспортер предоставит импортеру ценовые скидки при выполнении им следующих условий:

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

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

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

Фактические условия поставок в течение года сложились следующие:

в I квартале $N_1 = 30$ единиц, партия оплачена через месяц после отгрузки;

во II квартале $N_2 = 25$ единиц, партия оплачена сразу после ее отгрузки;

в III квартале $N_3 = 25$ единиц, партия оплачена через месяц после отгрузки;

в IV квартале $N_4 = 30$ единиц, партия оплачена сразу после ее отгрузки.

Задача 38. Определить цену единицы товара при следующих условиях:

1. Готовится контракт на куплю-продажу товара F за евро с учетом следующих условий: упаковка должна соответствовать требованиям перевозки морским и сухопутным транспортом; поставляемый товар должен быть обеспечен полным комплектом запасных частей.

2. В качестве конкурентного материала N_1 используется контракт на куплю-продажу товара F за доллары США с учетом следующих условий: упаковка отвечает требованиям перевозки только сухопутным транспортом; поставленный товар обеспечен полным комплектом запасных частей.

При этих условиях цена за единицу товара $P_1 = 50$ дол./шт., при курсе валют $K_1 = 0,67$ евро/дол.

3. В качестве конкурентного материала N_2 используется контракт на куплю-продажу товара F за фунты стерлингов, при этом соблюдались следующие условия: упаковка отвечает требованиям перевозки только морским транспортом; товар поставляется без комплекта запасных частей.

При этих условиях цена за единицу товара $P_2 = 20$ ф. ст./шт., при курсе валют $K_2 = 1,26$ евро/ф. ст.

4. Расходы на упаковку в расчете на единицу товара при перевозке:
морским транспортом $S_1 = 2$ ф. ст./шт.;
сухопутным транспортом $S_2 = 3$ дол./шт.

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

Задача 39. Согласно контракту предусмотрена закупка товара N в кредит при следующих условиях:

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

$t = 2$ года – время погашения кредита;

$B = 0,8$ – доля кредитуемой части от общей суммы контракта;

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

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

n_1 – разница в годах между датой приведения цены, которой является момент поставки товара, и датой очередного платежа. Погашение идет равными полугодовыми взносами, поэтому n_1 имеет значение 0,5 года;

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

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

Привести цену контракта (на условиях покупки товара в кредит) в соответствие с ценой этого же контракта при условии платежа наличными.

Задача 40. Белорусское предприятие получило оферту от производителя из Германии о возможности поставки 50 силовых агрегатов по цене 20 тыс. евро за каждый при условии EXW. При условии предоплаты в 25 % возможна скидка в размере 3 %. Руководствуясь табл. 15, рассчитать возможные расходы продавца и покупателя по доставке товара на условиях CIF на склад последнего без оплаты таможенных платежей при условии следующих затрат:

- расходы на упаковку, включая стоимость упаковочных материалов 80 евро;
- расходы на погрузку на предприятии изготовителя 150 евро;
- перевозка до терминала грузоперевозчика 300 евро;
- разгрузка в терминале 100 евро;
- погрузка на транспорт грузоперевозчика 100 евро;
- экспортные таможенные платежи 2200 евро;
- транспортное страхование груза 800 евро;
- стоимость перевозки до границы 1500 евро;
- выгрузка в терминале 80 евро;
- погрузка на транспорт импортера 88 тыс. р.;
- перевозка до склада покупателя 380 тыс. р.;
- разгрузка на складе 70 тыс. р.

Задача 41. Белорусский импортер получает от своего партнера в Венгрии оферту на закупку 22 000 литров закупоренного в бочки красного вина на сумму 88 000 тыс. евро на условиях EXW. Вино данной марки на белорусском рынке конкурентоспособное, если оно продается не дороже 21 000 р. за бутылку 0,7 л. Рассчитать целесообразность заключения сделки на предлагаемых условиях, используя следующие данные о возможных затратах в евро.

Общие погрузочно-разгрузочные работы	280
Транспортные расходы	1200
Экспортные пошлины	820
Транспортное страхование	400
Таможенные платежи в Республике Беларусь	400
Складские расходы	600

На складе белорусского импортера вино из бочек переливается в бутылки 0,7 л, бутылка закрывается пробкой, наклеивается этикетка и акцизная марка и упаковываются в ящики по 6 бутылок. Эти расходы составляют 1300 евро. При этом предусматриваются потери на бой тары и разлив в размере 1 % от общего количества.

Курс евро/р. 1/3350.

Задача 42. Готовится контракт на куплю-продажу товара. Объем сделки 100 т, валюта цены – евро. Определить цену товара по двум вариантам и выбрать наиболее выгодный.

Исходные данные:

Конкурентный вариант №1:

базисные условия – CFR;

цена товара	140 дол./т;
стоимость автомобильной перевозки	500 дол.;
экспортные формальности	120 дол.;
расходы на страховку груза	230 дол.;
погрузка на основной транспорт	45 дол.;
импортные формальности	180 дол.;

транспортные расходы на территории покупателя 60 дол.
курс евро к доллару – 0,67 евро/дол.

Конкурентный вариант №2:

базисные условия – EXW;

цена товара..... 65 ф. ст./т;
транспортные расходы от завода до порта... 125 ф. ст.;
экспортные формальности 85 ф. ст.;
страхование груза 170 ф. ст.;
оплата фрахта 350 ф. ст.;
импортные формальности 120 ф. ст.;
транспортные расходы на территории покупателя .. 40 ф. ст.
курс евро к фунту стерлингов..... 1,26 евро/ф. ст.

Задача 43. Рассчитать оптимальную цену покупки с учетом налогов, таможенной пошлины, транспортных и других расходов при совершении внешнеторговой сделки. Пункт отправки – Гамбург; пункт назначения – Минск.

Исходные данные:

товар – спирт этиловый 10 000 л.;
цена 1 л 0,7 евро;
базисные условия поставки EXW;
таможенная пошлина 2 евро/л;
НДС..... 18 %;
акцизы 20 %;
курс 1 евро 1,57 дол.;
погрузка-разгрузка 132 дол.;
перегрузка 140 дол.;
страхование 10 % от стоимости товара;
перевозка: по ж/д – 0,22 дол./км, авто – 0,55 дол./км, морским транспор-
том – 0,18 дол./км, авиа – 0,95 дол./км;
затраты на таможенное обеспечение 150 дол.;
сбор за дороги – 75 дол. за каждую страну до границы Республики Беларусь;
расстояние: по железной дороге Гамбург – Минск – 1740 км.; автомоби-
лем – 1980 км; морем Гамбург – Рига – 690 км; автомобилем Рига – Минск –
470 км; расстояние воздушным путем от Гамбурга до Минска – 1300 км.
курс дол./р. – 1/2150.
курс евро/р. – 1/3550.

ТЕМА 6. КРЕДИТОВАНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

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

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

а) задолженность по кредиту умножается на количество дней пользования кредитом. Полученное произведение называется процентным числом, которое является отвлеченной величиной «валюто-дни». Поскольку по одному и тому же кредиту задолженность обычно изменяется за время действия кредита, то таких процентных чисел может получиться несколько, и в этом случае суммы процентных чисел по всему кредиту складываются;

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

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

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

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

Пример 19. За пользование кредитом 6000 дол. было уплачено 200 дол., причем задолженность по кредиту погашалась в два срока: 3000 дол. – через 3 месяца и вторые 3000 дол. – через 6 месяцев с начала срока погашения. В этом случае средний капитал составит:

$$\frac{3000 \cdot 90 + 3000 \cdot 180}{360} = 2250 \text{ дол.}$$

Процентное отношение составит:

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

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

Пример 20. За поставку товаров стоимостью 784 тыс. дол. импортер предлагает рассчитаться четырьмя векселями, имеющими различную номинальную стоимость, на общую сумму 1115 тыс. дол. Ежегодно выплачиваемая стоимость кредита 15,5 %. Срок погашения четыре года, в конце года. Принимать ли это условие?

1. Стоимость контракта делится на четыре равные части. К каждой части добавляется процент на сумму неоплаченной задолженности, табл.16.

Таблица 16

Расчет номинальной стоимости векселей (1)

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

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

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

2. Стоимость контракта делится на четыре равные части. На каждую часть начисляется процент на весь срок долгового обязательства и взимается ежегодно, табл. 17.

Расчет номинальной стоимости векселей (2)

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

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

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

$$FV = PV \cdot \left(1 + \frac{P \cdot n}{100}\right),$$

где FV – будущая стоимость векселя;

PV – приведенная стоимость векселя;

P – процентная ставка выплаты кредита;

n – число периодов.

Эффективность внешнеэкономической сделки во многом зависит и от правильного выбора форм расчетов и способа возврата платежа, что в свою очередь предполагает продажу (покупку) товара на условиях наличных расчетов или расчета в кредит.

Задача 44. За кредит в 100 000 дол. предусмотрена выплата 5 % годовых. Дополнительные расходы (выплата за гарантию, комиссия по инкассо, скрытые элементы стоимости) составляют в общей сложности 1100 дол. Кредит подлежит возврату через 6 месяцев в сумме 50 000 дол. и через 9 месяцев с момента заключения контракта – 50 000 дол. Определить общую сумму расходов по кредиту.

Задача 45. Фирма поставила в кредит оборудование для завода стоимостью 5 млн дол. Срок кредита 5 лет с погашением 50 % через 2,5 года и 50 % по окончании срока кредита с уплатой процента за кредит в размере 7,5 % годовых. Авансовый платеж наличными – 15 %. Банковская комиссия по инкассации расчетных документов и векселей – 1/16 % от суммы перечисления. По страхованию кредита взимается 1/8 % годовых. В результате сравнительного анализа выявлено завышение цены на оборудование в размере 63 750 дол., которые по согласованию сторон будут вычтены из стоимости кредита при окончательном расчете. Определить реальную стоимость кредита.

Задача 46. Фирме предоставляется кредит в сумме 49 млн дол. равными частями в 1990–1993 гг. в середине года (4 года). Погашение осуществляется также равными частями в 1995–2001 гг. с оплатой в середине года (7 лет). Оп-

ределить длительность среднего периода погашения кредита и средний срок пользования кредитом.

Задача 47. Согласно условиям контракта, экспортер предоставил покупателю рассрочку платежа в размере 80 % стоимости товара на два года из расчета 6 % годовых. Общая сумма контракта составляет 100 тыс. дол. Погашение кредита предусматривается через полгода после поставки последней партии товара равными полугодовыми взносами. Экспортер выписывает комплект из 4 тратт на сумму долга по 20 тыс. дол. каждая и начисляемых процентов. Определить общую сумму, полученную экспортером по сделке?

Задача 48. Белорусская фирма получила оферту на поставку ей торгового оборудования на сумму 2,3 млн евро с условием оплаты наличными и возможной скидкой в размере 8 %. Возможен вариант и поставки в кредит. При этом кредит можно получить по ставке 12 % годовых на 3 года с равномерным погашением в середине и в конце каждого года.

Определить, какой вариант наиболее выгоден для импортера.

Задача 49. По условиям договора предусмотрена поставка товара на сумму 1,5 млн евро на условиях расчета в кредит, который может быть выделен на 4 года. Кредит предоставляется на 80 % суммы договора по ставке 15 % годовых с погашением равномерно два раза в год.

Рассчитать, насколько увеличится сумма договора с использованием кредита по сравнению с наличной формой расчета.

ТЕМА 7. ОПРЕДЕЛЕНИЕ РАЗМЕРОВ ЛИЗИНГОВЫХ ПЛАТЕЖЕЙ

Согласно определению, данному Европейской федерацией национальных ассоциаций по лизингу оборудования (Leaseurope), «**лизинг – это договор аренды завода, промышленных товаров, оборудования, недвижимости для использования их в производственных целях арендатором, в то время как товары покупаются арендодателем, и он сохраняет за собой право собственности**».

В большинстве случаев лизинг трактуется как многосторонние отношения между субъектами хозяйствования по поводу приобретения лизингодателем в собственность указанного лизингополучателем объекта лизинга у определенного последним продавца (поставщика) и предоставления лизингополучателю объекта лизинга за плату во временное владение и пользование с правом или без права выкупа, либо предоставления лизингодателем лизингополучателю ранее приобретенного объекта лизинга за плату во временное владение или пользование с правом или без права выкупа.

Объектом лизинга является любое движимое или недвижимое имущество, относящееся по установленной классификации к основным фондам, а также программные средства и некоторые виды рабочего инструмента со сроком службы более года. Объект лизинга является собственностью лизингодателя в течение всего срока действия договора.

Отличительной чертой международного лизинга является то, что лизингодатель и лизингополучатель находятся в разных странах. Договор лизинга, по которому лизингодатель покупает объект лизинга у национальной компании и предоставляет его в лизинг иностранному партнеру, называется *экспортным*. Договор лизинга, по которому арендодатель приобретает объект лизинга у иностранной компании и предоставляет его отечественному лизингополучателю, называется *импортным*.

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

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

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

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

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

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

По методу начисления лизинговых платежей стороны могут выбрать:

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

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

– метод «минимальных платежей», когда в общую сумму платежей включаются сумма амортизации лизингового имущества за весь срок действия договора, плата за использованные лизингодателем заемные средства, комиссионное вознаграждение и плата за дополнительные услуги лизингодателя, предусмотренные договором, а также стоимость выкупаемого лизингового имущества, если выкуп предусмотрен договором.

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

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

1. Рассчитываются размеры лизинговых платежей по годам, охватываемым договором лизинга.

2. Рассчитывается общий размер лизинговых платежей за весь срок договора лизинга как сумма платежей по годам.

3. Рассчитываются размеры лизинговых взносов в соответствии с выбранной сторонами периодичностью взносов, а также согласованными ими методами начисления и способом уплаты⁴.

Расчет общей суммы лизинговых платежей (ЛП) осуществляется по формуле

$$ЛП = A_0 + ПК + КВ + ДУ + НДС ,$$

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

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

$КВ$ – комиссионное вознаграждение лизингодателю за предоставление имущества по договору лизинга;

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

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

Амортизационные отчисления (A_0) рассчитываются по формуле

$$A_0 = \frac{БС \cdot H_a}{100} ,$$

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

H_a – норма амортизационных отчислений, процентов.

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

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

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

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

$$ПК = \frac{КР \cdot СТ_k}{100} ,$$

где $СТ_k$ – ставка за кредит, процентов 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:

⁴ При оперативном лизинге, когда срок договора меньше одного года, размеры лизинговых платежей определяются по месяцам

$$KP = \frac{Q \cdot (OC_n + OC_k)}{2},$$

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

OC_n и OC_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

$$KB = p \cdot BC,$$

где p – ставка комиссионного вознаграждения, проценты годовых от балансовой стоимости имущества.

$$KB = \frac{OC_n + OC_k}{2} \cdot \frac{CT_g}{100},$$

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

Плата за дополнительные услуги лизингодателя в расчетном году рассчитывается по формуле

$$ДУ = \frac{P_1 + P_2 + \mathbf{K} + P_n}{T},$$

где $ДУ$ – плата за дополнительные услуги в расчетном году;

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

T – срок договора, лет.

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

$$C_{ндс\ t} = \frac{B_t \cdot H}{100},$$

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

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

H – ставка налога на добавленную стоимость, %.

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

$$B_t = A_{0t} + ПК_t + KB_t + ДУ_t.$$

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

$$ЛВ_2 = \frac{ЛП}{T},$$

где $ЛВ_2$ – размер ежегодного взноса;

$ЛП$ – общая сумма лизинговых платежей;

T – срок договора лизинга, лет.

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

$$ЛВ_к = \frac{ЛП}{T \cdot 4},$$

где $ЛВ_к$ – размер ежеквартального лизингового взноса.

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

$$ЛВ_м = \frac{ЛП}{T \cdot 12},$$

где $ЛВ_м$ – размер ежемесячного лизингового взноса.

Задача 50. Рассчитать лизинговые платежи по договору оперативного лизинга и определить выгодность лизинга по сравнению с покупкой имущества за собственные средства с последующей продажей через два года и за кредитные средства.

Условия договора:

стоимость имущества – предмета договора – 90 млн р.;

срок договора – 2 года;

норма амортизационных отчислений на полное восстановление – 10 %;

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

процент комиссионного вознаграждения лизингодателю – 15 % годовых;

дополнительные услуги лизингодателя, предусмотренные договором лизинга, всего – 6 млн р., в том числе:

оказание инжиниринговых услуг по использованию (эксплуатации) имущества – 2,5 млн р.;

командировочные расходы – 1,5 млн р.;

обучение персонала – 2 млн р.;

ставка налога на добавленную стоимость – 20 %;

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

Задача 51. Рассчитать лизинговые платежи по договору финансового лизинга с полной амортизацией.

Условия договора:

стоимость имущества – предмета договора – 160 млн р.;

срок договора – 10 лет;

норма амортизационных отчислений на полное восстановление – 10 %;

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

величина использованных кредитных ресурсов – 160 млн р.;

процент комиссионного вознаграждения – 10 % годовых.

Дополнительные услуги лизингодателя:

командировочные расходы – 3,6 млн р.;

консалтинговые услуги – 2 млн р.;

обучение персонала – 4 млн р.;

ставка налога на добавленную стоимость – 20 %;

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

Задача 52. Рассчитать лизинговые платежи по договору финансового лизинга с уплатой аванса при заключении договора и применением механизма ускоренной амортизации.

Условия договора:

стоимость имущества – предмета договора – 160 млн р.;

срок договора – 5 лет;

норма амортизационных отчислений – на полное восстановление – 10 %;

применяется механизм ускоренной амортизации с коэффициентом 2;

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

процент комиссионного вознаграждения лизингодателю – 10 % годовых;

дополнительные услуги лизингодателя, предусмотренные договором лизинга, всего – 8 млн р.;

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

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

Задача 53. Рассчитать лизинговые платежи по договору финансового лизинга, предоставляющему лизингополучателю право выкупа имущества – предмета договора по остаточной стоимости по истечении срока договора. Определить остаточную стоимость объекта лизинга.

Условия договора:

стоимость имущества – предмета договора – 160 млн р.;

срок договора – 6 лет;

норма амортизационных отчислений на полное восстановление – 10 %;

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

процент комиссионного вознаграждения – 12 % годовых;

дополнительные услуги лизингодателя – 4,2 млн р.;

ставка налога на добавленную стоимость – 20 %;

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

Библиотека БГУИР

ТЕМА 8. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЛИЦЕНЗИОННОГО ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ

Методические указания

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

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

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

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

Для оценочного определения размера прибыли лицензиат может воспользоваться составленной подробно калькуляцией издержек производства по лицензируемой продукции и определить себестоимость единицы продукции. Тогда прибыль определяется как разность между ценой и себестоимостью продукции.

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

Расчетная цена лицензии C_p может быть определена по формуле

$$C_p = \sum_{i=1}^{n_i} B_i \cdot \Pi_p \cdot D,$$

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

n_i – срок действия лицензионного соглашения, год;

Π_p – прибыль с единицы продукции, р.;

D – доля продавца в прибыли покупателя, %.

$$\Pi_p = C - S,$$

где C – средняя продажная цена единицы продукции за период очередного платежа, р.;

S – себестоимость единицы продукции за период очередного платежа, р.

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

Коэффициент дисконтирования $KД_t$ (изменения стоимости) определяется по формуле

$$KД_t = \frac{100 \%}{100 \% + m_t},$$

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

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

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

$$R_c = \frac{П_p \cdot Д}{C} \cdot K_d.$$

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

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

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

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

S_1 и S_2 – затраты соответственно на научно-техническую разработку и производство оборудования, р.

Задача 54. Рассчитать цену лицензии при следующих условиях:

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

расчетная прибыль на единицу продукции 44 000 р.;

скидка с прибыли на вариацию размеров изделия,

переналадку станков и т.д. 10 %;

срок действия лицензионного соглашения 10 лет;

доля продавца лицензии в прибыли 1/3.

Задача 55. Рассчитать величину паушального платежа за все

время действия лицензионного соглашения при следующих условиях:

доля продавца в прибыли покупателя 10 %;

срок действия лицензионного соглашения (n_t) 5 лет;
 выручка от реализации лицензионной продукции в год млн. р. (B_t);
 расчетная ставка по коммерческим кредитным операциям в год, % (m_t);
 прибыль 15 % от годового
 объема продаж.

Исходные данные приведены в табл. 18.

Таблица 18

Исходные данные

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

Задача 56. Рассчитать величину лицензионного вознаграждения при использовании периодических отчислений за время действия соглашения при следующих условиях:

ожидаемая прибыль на единицу продукции, получаемой от использования лицензии (Π_p), 20 тыс. р.;
 цена единицы лицензионной продукции (C) 100 тыс. р.;
 срок действия лицензионного соглашения (n_t) 5 лет;
 базовый объем производства лицензионной продукции (B^b) 100 ед.;
 доля лицензиара в прибыли лицензиата (D) 0,1;
 фактический объем производства лицензионной продукции на период действия соглашения по годам (в единицах) составил

$$B_1 = 80; B_2 = 100; B_3 = 150; B_4 = 250; B_5 = 350.$$

Расчет ведется по каждому году с учетом поправочных коэффициентов.

Задача 57. Определить экономию затрат от улучшения координации работ в ходе международного сотрудничества в сфере НИОКР при следующих условиях:

K_{nt} – планируемые затраты на проведение НИОКР белорусской организацией в t -м году 180 млн р.;
 K_{pt} – фактические затраты белорусской организации на выполнение работ по проведению исследований в t -м году 100 млн р.;
 K_{mt} – затраты белорусской организации на выполнение работ по проведению исследований в форме кооперации в t -м году 20 млн р.;
 $K_{o,kt}$ – затраты белорусской организации на научно-технический обмен, осуществляемый при проведении исследований в форме координации в t -м году 30 млн р.;
 t_p – расчетный год.

Задача 58. Определить эффективность экспорта научно-технической продукции при следующих условиях:

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

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

S_1 – затраты на научно-техническую разработку (в той части,
в которой они приходятся на экспортируемую разработку) 40 млн р.;

S_2 – затраты на производство и транспортировку
оборудования для экспорта 60 млн р.;

Курс дол./р. 1/2150.

Библиотека БГУИР

ТЕМА 9. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОВМЕСТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

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

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

$$\mathcal{E} = \sum_{t=t_1}^{t_n} [(P_t - F_t - K_t - Q_t + B_t) \cdot a_t + (K_{ост} + A_0 + F_{p.ф} + F_{p.n})] \cdot D,$$

где P_t – чистая прибыль партнеров в t -м году;

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

K_t – кредиты, выданные банком;

Q_t – отчисление процентов по полученным кредитам;

B_t – процент от средств, хранящихся на расчетном счете;

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

$K_{ост}$ – ликвидационная (остаточная) стоимость предприятия;

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

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

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

D – доля партнера в уставном фонде СП.

$a_t = 0,885$ – 1-й год; $0,783$ – 2-й год; $0,693$ – 3-й год; $0,613$ – 4-й год.

Экономический эффект от создания СП определяется по показателю прибыли от реализации продукции P , который рассчитывается по формуле

$$P = B^3 + B^6 - S \cdot V,$$

где B^3 – валовой доход от реализации продукции за рубежом в расчетном году;

B^6 – валовой доход от реализации продукции в Беларуси в расчетном году;

S – общие затраты на производство единицы продукции;

V – годовой объем производства продукции.

Прибыль СП, подлежащая распределению между учредителями, определяется по формуле

$$P^p = P^h \cdot \left(1 - \frac{N^6}{100\%} \right) - P^{p.ф},$$

где P^h – прибыль, подлежащая налогообложению;

N^6 – ставка налога на прибыль в Республике Беларусь;

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

Чистая прибыль $P^ч$ СП определяется по формуле

$$P^ч = P - P^н \cdot \frac{N^{\phi}}{100 \%}.$$

Рентабельность $R^{сн}$ СП определяется по формуле

$$R^{сн} = \frac{P^ч}{Z_{уч}} \cdot 100 \% ,$$

где $Z_{уч}$ – затраты участников создания СП.

Бюджетная рентабельность $R^{бюд}$ СП определяется по формуле

$$R^{бюд} = \frac{P^r + P^{\phi.n}}{Z_{стр}} \cdot 100 \% ,$$

где P^r – доход, получаемый госбюджетом от деятельности СП в рассчитываемом году;

$P^{\phi.n}$ – прибыль белорусского партнера.

$Z_{стр}$ – затраты белорусского участника в период создания СП.

$$P^r = P^н \cdot \frac{N^{\phi}}{100} + P^{и.н} \cdot \frac{N^3}{100} + Z^{\phi} \cdot \frac{\Gamma}{100} + Z^3 \cdot \frac{S}{100} + Z \cdot \frac{\PhiСЗН}{100} + H_{ндс} ,$$

где $P^{и.н}$ – прибыль иностранного партнера, переводимая за границу;

N^3 – ставка налога на перевод прибыли СП за границу;

Z^{ϕ} – затраты СП на заработную плату белорусских работников;

Γ – ставка подоходного налога на оплату белорусских работников;

Z^3 – затраты СП на заработную плату иностранных работников;

S – ставка подоходного налога на заработную плату иностранных работников;

Z – суммарная заработная плата работников предприятия;

$\PhiСЗН$ – процент отчисления в фонд социальной защиты населения;

$H_{ндс}$ – сумма налога на добавленную стоимость.

Прибыль иностранного партнера, переводимая за границу, определяется по формуле

$$P^{и.н} = P^p \cdot \frac{100 \% - D}{100 \%} ,$$

где D – доля белорусского партнера в уставном фонде СП, %.

Оценка эффективности внешнеэкономической деятельности предприятий, самостоятельно занимающихся импортными или экспортными операциями, зависит от вида этих операций, целей деятельности, условий и других особенностей конкретной сделки. Однако есть общие показатели, на основании

расчета которых можно как сделать экономическое обоснование принимаемых решений, так и рассчитать полученный экономический эффект.

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

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

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

B_p – рублевая выручка от обязательной продажи части валюты государству, р.;

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

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

Рентабельность экспорта определяется по формуле

$$P_{\text{экс}} = \frac{\mathcal{E}_{\text{экс}}}{Z_{\text{экс}}}.$$

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

$$\frac{O_{\text{экс}}}{C_{\text{п.экс}} + Z_{\text{р.вн}}} > 1,$$

где $O_{\text{экс}}$ – объем экспорта во внутренних ценах, р.;

$C_{\text{п.экс}}$ – производственная себестоимость экспортных товаров, р.;

$Z_{\text{р.вн}}$ – затраты на реализацию экспортной продукции внутри страны, р.

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

Экономический эффект от импорта для собственного потребления $\mathcal{E}_{\text{имп.с}}$ рассчитывается по формуле

$$\mathcal{E}_{\text{имп.с}} = Z_u - C_{\text{имп}},$$

где Z_u – полные затраты на приобретение (изготовление) и пользование продукцией, альтернативной импортной, р.;

$C_{\text{имп}}$ – цена потребления импортного товара (продукции), т.е. все затраты за весь период его службы, р.

$$Z_u = C_{\text{н.в}} + Z_{\text{р.в}},$$

где $C_{n.e}$ – цена покупки продукции, аналогичной импортной, включающая все расходы, связанные с ее приобретением (изготовлением), р.;

$Z_{p.e}$ – эксплуатационные расходы за весь период службы продукции, альтернативной импортной, которые включают стоимость потребляемого сырья, материалов, топлива и энергии, ремонтов, замены запчастей, заработную плату со всеми отчислениями рабочих, занятых обслуживанием и др. расходы, р.

$$C_{имп} = C_{n.u} + Э_{p.u},$$

где $C_{n.u}$ – цена покупки импортного товара, включающая все расходы (цена контракта, пошлины, сборы, страховка, и т.д.), связанные с приобретением товара на внешнем рынке, р.;

$Э_{p.u}$ – эксплуатационные расходы за весь период службы импортного товара.

Экономический смысл показателя $Э_{имп.с}$ состоит в том, что он показывает, какую прибыль будет иметь импортер, если приобретет импортную продукцию вместо приобретения (изготовления) альтернативной продукции.

Показатель рентабельности импорта продукции для собственного использования рассчитывается следующим образом:

$$P_{имп} = \frac{Э_{имп.с}}{C_{имп}} \cdot 100 \%$$

Экономический эффект от импорта с целью продажи импортируемого товара на внутреннем рынке определяется по формуле

$$Э_{имп} = C_{p.u} - C_{n.u},$$

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

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

Показатель рентабельности от импорта и реализации товара на внутреннем рынке рассчитывается по формуле

$$P_{имп} = \frac{Э_{имп}}{C_{n.u}} \cdot 100 \%$$

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

ты необходимо привести к какому-то одному моменту времени (к году поставки, к году погашения кредита).

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

$$B_{эк} = \sum_t^T (B_{од} + Z_{пр} \cdot P_k) \cdot (1 + P_n)^{T-t},$$

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

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

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

P_k – годовой процент платы за кредит;

P_n – норматив рентабельности производства или банковский процент за ссуду экспортеру;

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

Эффективность внешнеэкономической сделки во многом зависит и от правильного выбора форм расчетов и способа возврата платежа, что в свою очередь предполагает продажу (покупку) товара на условиях наличных расчетов или расчета в кредит.

Задача 59. Определить экономическую эффективность создания СП путем расчета и анализа показателей, характеризующих эффективность как для участников создаваемого СП, так и для хозяйства республики.

Исходные данные:

годовой объем производства продукции n СП V 500 шт., в том числе:
 поставки на внутренний рынок $V_n^б$ – 280 шт.; зарубежный рынок $V_n^з$ – 220 шт.;
 цена продукции n на внутреннем рынке $C^б$ 400 тыс. р./шт.;
 цена продукции на зарубежном рынке $C^з$ 500 тыс. р./шт.;
 общие текущие затраты на производство продукции S 290 тыс. р./шт.;
 уставный фонд СП F 440 000 тыс. р.
 в том числе вклад белорусского участника $F^б$ 220 000 тыс. р.;
 вклад зарубежного участника $F^з$ 220 000 тыс. р.;
 доход СП от хранения средств на счете в банке B 200 тыс. р.;
 отчисления от прибыли в резервный фонд $P^{р.ф}$ 2400 тыс. р.;
 ставка налога на прибыль СП в Беларуси $N^б$ 24 %;
 ставка налога на перевод прибыли СП за границу $N^з$ 20 %;
 распределение прибыли между участниками 50/50;
 ликвидационная стоимость СП на конец года $K_{ост}$ 1 000 000 тыс. р.;
 амортизационные отчисления A_o – 11 200 тыс. руб.;
 затраты СП на заработную плату белорусских работников $Z^б$ 50 000 тыс. р.;
 затраты СП на заработную плату иностранных участников $Z^з$ 60 000 тыс. р.;

ставка подоходного налога на оплату белорусских работников $r \dots\dots 9\%$;
 ставка подоходного налога на оплату иностранных работников $S \dots 12\%$.
 в ФСЗН отчислено 38 500 тыс. р.

Задача 60. Используя данные табл. 19, оценить эффективность создания и деятельности СП на основе расчета следующих показателей: интегральный эффект для партнеров – учредителей СП; бюджетную рентабельность СП. Распределение прибыли между партнерами 50/50.

Таблица 19

Исходные данные

Показатель, млн р.	Год			
	t_1	t_2	t_3	t_4
1. Чистая прибыль СП, (P^t)	–	2692	3643,2	5382,1
2. Амортизационные отчисления A_t	–	112,8	112,8	112,8
3. Вклад иностранного участника в уставный фонд СП $F^{u.n}$	120	–	–	–
4. Вклад белорусского участника в уставный фонд СП $F^{б.n}$	120	–	–	–
5. Кредиты, выданные белорусскими банками K_t	100	–	–	–
6. Поступления в банки Беларуси от СП в счет погашения кредита, включая проценты Q_t	–	10	10	10
7. Выплаты % СП по его средствам, хранящимся на счете в банках Беларуси B_t	–	15	20	30
8. Не израсходованные к t -му году амортизационные отчисления A_0	–	10	15	20
9. Не израсходованная к t -му году часть резервного фонда $F_{p.ф}$	–	5	10	15
10. Не израсходованная к t -му году часть фонда развития производства $F_{p.n}$	–	20	30	40
11. Ликвидационная стоимость предприятия $K_{ост}$	250	450	480	560
12. Затраты	80	140	180	200
13. Отчислено в доход госбюджета НДС	80	120	180	250

Задача 61. Определить экономическую эффективность экспорта. Объем продаж – 10 000 единиц. Производственная себестоимость единицы продукции – 4000 р. Цена единицы изделия: на внутреннем рынке – 5000 р., на внешнем – 4 дол. Коммерческие затраты, связанные с реализацией продукции на внутреннем рынке, – 350 р./ед., на внешнем – 0,1 дол./ед. Курс р./дол. – 1/2150.

Задача 62. Определить экономическую эффективность импорта оборудования для собственного использования. Контрактная цена импортного оборудо-

дования 20 тыс. дол., аналогичного отечественного – 42 млн р. Затраты, связанные с доставкой оборудования, соответственно равны – 5 тыс. дол. и 10 млн р. Срок службы оборудования соответственно 10 и 8 лет. Годовые расходы, связанные с эксплуатацией оборудования, соответственно 80 тыс. р. и 120 тыс. р. Курс доллара к рублю 1/2200.

Задача 63. Определить экономическую эффективность импорта для продажи на внутреннем рынке. Контрактная цена товара – 300 тыс. дол. Транспортные расходы – 9 тыс. дол. Уплачено таможенных платежей – 85,8 млн р. Расходы, связанные с реализацией товара на внутреннем рынке – 500 тыс. руб. Под сделку взят коммерческий кредит в сумме 300 тыс. дол. на 1 год под 13 %. Курс валюты дол./р. 1/2145. Товар реализован за 820 млн р. без вычетов налогов.

Задача 64. Рассчитать сумму прибыли, полученную от реализации договора. Базовая цена экспортируемого товара ($B_{эк}$) составляет 150 тыс. дол. Производственная себестоимость экспортируемого товара ($C_{п.экс}$) – 105 тыс. дол. По условиям договора базовая цена корректируется на условия оплаты, согласно которым оплата 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. $P_n = 12$ %.

II. КОНТРОЛЬНАЯ РАБОТА

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

Номер вопроса из перечня, приведенного ниже, определяется в соответствии с номером студента в списке группы, а номера задач – по табл. 20.

Теоретическую часть контрольной работы следует писать с использованием источников, основные из которых приведены в списке рекомендуемой литературы, материалов журнальных и газетных статей, а также личного опыта работы в данной области. Изложение материала рекомендуется выполнять в соответствии с составленным планом, который приводят сразу после названия темы. В общем виде план должен предусматривать следующее:

1. Актуальность темы для развития внешнеэкономической деятельности.
2. Существо рассматриваемого вопроса.
3. Особенности (опыт) предприятий Республики Беларусь (своего предприятия).

Для решения задач необходимо изучить первую часть данного методического пособия, в которой содержатся условия, примеры и методические указания к решению задач.

Контрольную работу следует представлять в отпечатанном виде. Допускается написание работы от руки четким и разборчивым почерком.

В конце работы приводят список использованных литературных источников, а также Internet-ресурсов.

Перечень вопросов для контрольной работы

1. Внешнеэкономическая политика Республики Беларусь и факторы, обуславливающие развитие внешнеэкономической деятельности предприятий.
2. Положение Республики Беларусь в мировом сообществе.
3. Важнейшие принципы и тенденции развития внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь.
4. Проблемы предприятий Республики Беларусь в осуществлении внешнеэкономической деятельности.
5. Республика Беларусь в международных экономических организациях.
6. Проблемы вступления Республики Беларусь в ВТО.
7. Белорусская торгово-промышленная палата и ее роль во внешнеэкономических связях.
8. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: направления, формы, особенности современного периода.
9. Влияние на внешнеэкономическую деятельность предприятий процессов глобализации мировой экономики.
10. Свободные экономические зоны и оффшорные центры.
11. Международный опыт регулирования внешнеэкономической деятельности.

12. Оценка эффективности внешнеэкономической деятельности предприятий.
13. Сущность международной торговли и ее роль в системе мирохозяйственных связей.
14. Мировая валютная система, ее сущность и функции.
15. Мировой рынок и структурные сдвиги в мировой торговле.
16. Валютное регулирование и конвертируемость рубля и их влияние на внешнеэкономическую деятельность.
17. Виды международных производственно-технических связей и их организационные формы.
18. Международное производственное кооперирование как объективная потребность развития торгово-экономических отношений.
19. Государственные органы и организации в области развития международной деятельности.
20. Организация внешнеторговой деятельности на предприятии.
21. Международная биржевая торговля.
22. Международные аукционы.
23. Международные торги (тендеры).
24. Товарообменные сделки в международной торговле.
25. Международная торговля объектами интеллектуальной собственности.
26. Методологические основы международной торговли технологиями.
27. Международная торговля лицензиями.
28. Состояние и перспективы развития международной торговли «ноу-хау».
29. Посредники в международной торговле: виды, разновидности, сущность.
30. Особенности деятельности торгово-посреднических фирм в современных условиях.
31. Международный лизинг, механизм, виды, преимущества, недостатки.
32. Услуги на мировом рынке.
33. Мировой рынок информационных услуг.
34. Рекламное и выставочное дело, система технического обслуживания во внешнеэкономической деятельности.
35. Значение сети Интернет в информационном обеспечении внешнеэкономической деятельности.
36. Мировая цена. Особенности ценообразования во внешней торговле.
37. Международная торговля инжиниринговыми услугами.
38. Проблемы конкурентоспособности белорусских товаров на международном рынке.
39. Информационное обеспечение внешнеэкономической деятельности.
40. Правовое обеспечение внешнеэкономической деятельности предприятий.
41. Способы проникновения на зарубежные рынки.
42. Базисные условия поставок товаров по ИНКОТЕРМС.
43. Транспортное обслуживание внешнеэкономической деятельности.
44. Значение и роль маркетинга во внешнеэкономической деятельности предприятий.
45. Совместные предприятия. Порядок создания и оформления.

46. Страхование во внешнеэкономической деятельности.
47. Банковская система связей в международных платежно-расчетных отношениях.
48. Порядок и система международных расчетов.
49. Банковские гарантии по внешнеторговым контрактам.
50. Порядок разрешения споров в арбитражных судах.
51. Структура и содержание внешнеторговых контрактов (договоров).
52. Валютно-финансовые условия внешнеторговых контрактов.
53. Исполнение контрактов международной купли-продажи.
54. Кредитование внешнеэкономической деятельности.
55. Вексель и чек в международной торговле.
56. Выбор метода ценообразования, расчет внешнеторговой цены.
57. Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности.
58. Методы нетарифного регулирования внешнеэкономической деятельности в Республике Беларусь.
59. Таможенно-тарифный механизм регулирования внешнеэкономической деятельности в Республике Беларусь.
60. Система сертификации импортных товаров в Республике Беларусь.

Варианты номеров задач контрольной работы

Номера вариантов задач	Номера задач	Номера вариантов задач	Номера задач	Номера вариантов задач	Номера задач
1	1; 61	21	21; 43	41	41; 14
2	2; 62	22	22; 42	42	42; 15
3	3; 63	23	23; 41	43	43; 16
4	4; 64	24	24; 40	44	44; 17
5	5; 60	25	25; 39	45	45; 19
6	6; 58	26	26; 38	46	46; 20
7	7; 57	27	27; 37	47	47; 21
8	8; 56	28	28; 36	48	48; 22
9	9; 55	29	29; 35	49	49; 23
10	10; 54	30	30; 34	50	50; 24
11	11; 53	31	31; 59	51	51; 25
12	12; 52	32	32; 60	52	52; 38
13	13; 51	33	33; 61	53	53; 39
14	14; 50	34	34; 62	54	54; 40
15	15; 49	35	35; 63	55	55; 41
16	16; 48	36	36; 64	56	56; 42
17	17; 47	37	37; 50	57	57; 43
18	18; 46	38	38; 51	58	58; 37
19	19; 45	39	39; 52	59	59; 7
20	20; 44	40	40; 53	60	60; 8

ЛИТЕРАТУРА

Основная

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

21. Международные расчеты по коммерческим операциям. Ч. 1–3. АО «Консалтбанкир», 1994.
22. Международный бизнес. – М. : АО « Консалтбанкир», 1992.
23. Международная торговля лицензиями. – М. : Инвента, 1991.
24. Носкова, И. Я. Международные валютно-кредитные отношения : учеб. пособие / И. Я. Носкова. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995.
25. Пименов, С. В. Ценообразование на мировом рынке / С. В. Пименов. – СПб. : ИЗА, 1992.
26. Сапелов, Д. В. Международный валютный фонд / Д. В. Сапелов. – М. : Инфра-М, 1993.
27. Синецкий, В. И. Внешнеэкономические операции: организация и техника / В. И. Синецкий. – М. : Международные отношения, 1989.
28. Стровский, Л. Е. Внешний рынок и предприятие / Л. Е. Стровский. – М. : Финансы и статистика, 1993.
29. Тюрин, Е. П. Международная торговля лицензиями : учеб. пособие. – М. : ВНИИПИ, 1987.
30. Томсинов, В. А. Внешнеторговые сделки : практ. рекомендации по составлению контрактов / В. А. Томсинов. – М. : ГАНТРА, 1994.
31. Экономика внешних связей России : учеб. для предпринимателя. – М. : БЕК, 1995.
32. Внешняя торговля: журн. – 1990 – 2008 гг.
33. Дело: журн. – 1990 – 2008 гг.
34. Основы внешнеэкономических знаний / отв. ред. И. П. Фаминский. – М. : Международные отношения, 1990.
35. Пособие для международного предпринимателя. – Краснодар : А/Ф «Центральная», 1990.

Дополнительная

1. Товарные биржи : организация, типовые операции, зарубежный опыт и специфика работы в советских условиях / С. В. Андреев [и др.]. – М. : Мена-теп, 1991.
2. Анулова, Г. Н. Международные валютно-финансовые организации / Г. Н. Анулова. – М. : Наука, 1988.
3. Афанасьев, В. Н. Состояние международной валютной системы капитализма / В. Н. Афанасьев, А. Б. Суролгина. – М. : Инфра-М, 1994.
4. Формы расчетов и средства платежа в международном обороте / Э. А. Баринов [и др.]. – М. : МГИМО, 1980.
5. Биржевой портфель. – М. : Соминтек, 1992.
6. Бобкова, С. С. Операции «Своп» / С. С. Бобкова. – М. : Изд-во АО «Япония сегодня», 1992.
7. Бурова, М. Б. Факторинг / М. Б. Бурова. – М. : Изд-во АО «Япония сегодня», 1992.
8. Брокерам и их клиентам : справ.-информ. материал, рекламации и документы. – М. : Банки и биржи, 1991.

9. Васильева, Г. А. Товарные биржи / Г. А. Васильева, Н. Г. Каменева. – М. : Высш. шк., 1993.
10. Васильев, Г. И. Новый механизм расчетов и кредитования внешнеэкономического комплекса / Г. И. Васильев, С. С. Германов. – М. : Финансы и статистика, 1992.
11. Валютно-финансовые условия внешнеторговых контрактов. – СПб. : Питер, 1992.
12. Вопросы внешнеэкономического сотрудничества : международные расчетно-кредитные операции. – Минск : Выш. шк., 1988.
13. Голубович, А. Д. Биржевая торговля и инвестирование в США / А. Д. Голубович, О. М. Мирямская. – М. : Менатеп, 1990.
14. Дюмулен, И. И. Современный тарифный и нетарифный протекционизм / И. И. Дюмулен. – М. : Наука, 1975.
15. Европейское сообщество: регулирование интеграционных процессов / отв. ред. М. Максимова [и др]. – М. : Наука, 1993.
16. Кролли, О. А. Биржевой механизм в рыночной экономике: создание и перспективы развития / О. А. Кролли. – М. : Изд-во ЛФЭИ, 1990.
17. Кузнецов, В. С. Мировая валютная система: под знаком долгового кризиса / В. С. Кузнецов. – М. : Финансы и статистика, 1990.
18. Лавров, С. Н. Валютно-финансовые отношения предприятий и организаций с зарубежными партнерами / С. Н. Лавров, В. А. Фролов. – М. : Финансы и статистика, 1992.
19. Лизинг и факторинг. – М. : СИС «Факт», 1991.
20. Лицензионные соглашения. – М. : СИС «Факт», 1990.
21. Международные экономические отношения : проблемы и тенденции развития / под ред. Н. А. Черкасова. – Л. : Изд-во Ленинград. ун-та, 1990.
22. Международные расчеты и кредитование внешней торговли / под ред. А. В. Чунтупова. – М. : МГИМО, 1980.
23. Международные банковские операции. – СПб. : Питер, 1992.
24. Мозговой, О. Н. Лизинговые операции в международной торговле / О. Н. Мозговой. – Киев : КИНХ, 1991.
25. Николаев, Д. С. Транспорт в международных экономических отношениях / Д. С. Николаев. – М. : Международные отношения, 1984.
26. Организация и техника торговли на товарных, фондовых и валютных биржах. – М. : НИКИ, 1991.
27. Основные условия международного кредитования капиталистических стран и методика оценки эффективности кредита во внешнеторговых операциях СССР. – М. : ВАВТ, 1986.
28. Петров, А. А. Международное торговое мореплавание / А. А. Петров. – Владивосток : Изд-во Дальневосточ. ун-та, 1991.
29. Сабельников, Л. В. Современные изменения в таможенно-тарифной системе зарубежных стран / Л. В. Сабельников. – М. : БЕК, 1989.
30. Современные тенденции в мировой лицензионной торговле. – М. : СИС «Факт», 1990.

31. Суровцева, В. И. Международная валютная ликвидность : проблемы и противоречия / В. И. Суровцева. – М. : Финансы и статистика, 1983.

32. Терехов, А. Б. Свобода торговли: анализ опыта зарубежных стран / А. Б. Терехов. – М. : Экономика, 1991.

33. Товарная биржа. Как ее создать? Как организовать работу? Как участвовать в биржевых торгах? – М. : Экономика, 1991.

34. Услуги в системе мировой торговли. – М., 1989.

Библиотека БГУИР

Учебное издание

Пашуто Валерий Петрович
Фещенко Светлана Леонидовна

Внешнеэкономическая деятельность

Методическое пособие
для студентов специальности
«Экономика и организация производства»
дневной и заочной форм обучения

Редактор Т. Н. Крюкова
Корректор Е. Н. Батурчик
Компьютерная верстка Е. Г. Бабичева

Подписано в печать 16.01.2009.
Гарнитура «Таймс».
Уч.-изд. л. 4,8.

Формат 60x84 1/16.
Печать ризографическая.
Тираж 150 экз.

Бумага офсетная.
Усл. печ. л. 4,53
Заказ 262.

Издатель и полиграфическое исполнение: Учреждение образования
«Белорусский государственный университет информатики и радиоэлектроники»
ЛИ №02330/0056964 от 01.04.2004. ЛП №02330/0131666 от 30.04.2004.
220013, Минск, П. Бровки, 6