

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФГБОУ ВО «БРЯНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ

Кафедра Бухгалтерского учета и финансов

ВНЕШНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СВЯЗИ

Учебно-методическое пособие для студентов
направления подготовки 38.03.01 Экономика профиль Финансы и кредит

Брянская область,
2015

УДК 339(07)
ББК 65.9(2Рос)8
Т 41

Тимошенко Н.А. **Внешние экономические связи**: Учебно-методическое пособие. / Н.А. Тимошенко. - Брянск: Издательство Брянский ГАУ, 2015. - 69 с.

Учебно-методическое пособие предназначено для студентов экономического факультета, обучающихся по направлению 38.03.01 «Экономика» (профиль «Финансы и кредит»)

Рецензент к.э.н., доцент Казимилова Т.А.

Рекомендовано к изданию решением методической комиссией экономического факультета, протокол № 10 от 29 июня 2015 г.

© Брянский ГАУ, 2015
© Тимошенко Н.А., 2015

ВВЕДЕНИЕ

В условиях рыночной экономики внешнеэкономическая деятельность приобретает исключительно важное значение. Большую часть производимой продукции предприятия должны экспортировать за пределы РФ. Резко возросла роль импорта в обеспечении их необходимыми средствами производства.

Чтобы успешно конкурировать на мировом рынке с фирмами других стран, руководители и специалисты предприятий должны обладать необходимыми знаниями, владеть широким набором различных форм и методов ведения дела, уметь находить правильные решения в нестандартных ситуациях. Им нужны не только глубокая компетентность в производственно-технологических вопросах создания конкурентоспособной продукции, но и широкие знания организации и техники осуществления внешнеэкономических связей, конъюнктуры цен и товаров на внутреннем и внешнем рынках, организации экспортно-импортных операций.

Изучение всех названных аспектов внешнеэкономической деятельности и составляет предмет курса «Внешние экономические связи». Этот курс формирует у студентов направления Экономика профиль Финансы и кредит предпринимательский и коммерческий подход в решении производственно - экономических задач.

В процессе изучения дисциплины студенты должны получить знания в области внешнеэкономической политики и международного регулирования внешнеторговых операций, международных валютных отношений и валютных систем, хозяйственной деятельности, связанные с внешней торговлей, международными арендными отношениями, международной производственной и научно-технической кооперацией, совместным предпринимательством, проведением внешнеэкономических операций и т.д.

В ходе изучения дисциплины реализуются следующие компетенции:

ОК-5: умение использовать нормативные правовые документы в своей деятельности.

ПК-8: способен анализировать и интерпретировать данные отечественной и зарубежной статистики социально-экономических процессах и явлениях, выявлять тенденции изменения социально-экономических показателей.

ПК-9: способен, используя отечественные и зарубежные источники информации, собрать необходимые данные проанализировать их и подготовить информационный обзор и / или аналитический отчет.

ТЕМА 1. ПОНЯТИЕ ОТКРЫТОЙ ЭКОНОМИКИ

Мировое хозяйство - совокупность национальных экономик стран мира, взаимосвязанных и взаимодействующих посредством Движения мобильных факторов производства. В свою очередь, международные экономические отношения - это хозяйственные связи между национальными экономиками стран, основанные на международном разделении труда.

Открытая экономика - это экономика государства, где субъекты экономических отношений могут без ограничений совершать операции на международном рынке товаров и капитала.

Закрытая экономика - концепция, используемая, как правило, в теоретических моделях для описания экономики без внешней торговли, полностью само обеспеченной и изолированной от остального мира.

Автаркия - экономическая самостоятельность одной или нескольких стран. Политика, направленная на обособление экономики страны от экономики других стран и ставящая целью создание замкнутой хозяйственной жизни в рамках одного государства.

Степень открытости экономики определяется следующими показателями:

1. Экспортная квота (К_{вх}) - отношение стоимости экспорта страны (ЭХ) к ВВП или ВНП данной страны (коэффициент открытости экономики):

$$k \text{ отк} = \frac{EX}{ВВП} \times 100, \quad (1)$$

2. Объем экспорта на душу населения.

3. Удельный вес стоимости экспорта страны в мировом экспорте.

4. Коэффициент импортной зависимости экономики (к зав):

$$k \text{ зав} = \frac{IM}{ВВП} \times 100, \quad (2)$$

Как правило, к числу резидентов экономики относятся экономические субъекты, постоянно находящиеся на территории данной страны, независимо от их гражданства и принадлежности капитала, а к числу нерезидентов экономические субъекты, постоянно находящиеся на территории иностранного государства, даже если они являются филиалами институциональных единиц данной страны.

ЗАДАНИЯ

Задание 1.

В послевоенные годы, особенно в 70-80-е гг., в конце 90-х гг. и на современном этапе, отношение объема экспорта Страны (EX) к величине валового внутреннего (ВВП) В` странах с развитой, рыночной экономикой росло, что свидетельствует о повышении роли внешнеэкономических фактор в , национальных экономиках, увеличение степени открытости экономики. На основании данных Приложения 1 и 2 определить позиции ряда ведущих стран в мировом хозяйстве в 20__ г.

Выделить страны, которые в меньшей степени зависят от внешнеэкономической сферы и имеют наиболее открытую экономику.

Решение:

Таблица 1- Позиции некоторых стран в мировом хозяйстве, 20 ____ г.

Страна	Экспорт товаров и услуг, млрд. долл.	ВВП, млрд. долл.	Доля экспорта страны в мировом экспорте, %	Экспортная квота, %	Ранжирование стран по степени открытости экономики
Китай					
Великобритания					
Италия					
Канада					
Турция					
Швейцария					
США					
Германия					
Япония					
Россия					
Южная Корея					
Франция					
Всего в мире					

Задание 2.

Выделите страны, входящие в Европейский союз:

Великобритания	Польша	Респ. Корея	Нидерланды
США	Китай	Швейцария	Словакия
Япония	Италия	Украина	Словения
Уганда	Бельгия	Греция	Чехия
Россия	Казахстан	Австрия	Люксембург
Франция	Финляндия	Дания	Швеция
Германия	Испания	Ирландия	Португалия
Кипр	Мальта	Турция	Румыния
Грузия	Иран	Польша	Литва
Мексика	Австралия	Венгрия	Япония

ТЕМА 2. ФОРМЫ И ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ МЕЖДУНАРОДНОГО РАЗДЕЛЕНИЯ ТРУДА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Международное разделение труда (МРТ) на современном этапе выступает в двух формах: международная специализация производства и международное производственное кооперирование (МПК).

Международная специализация производства (МСП) - это такая форма разделения труда между странами, при которой в рамках отдельных стран идет процесс изготовления все более однородных продуктов труда сверх внутренних потребностей отдельной страны; и в результате происходит прогрессирующая дифференциация национальных хозяйств. МСП можно рассматривать в двух разрезах:

1. Территориальный разрез: специализация отдельных стран, групп стран и регионов на производстве определенных продуктов или их частей для мирового рынка.

2. Производственная специализация:

❖ межотраслевая;

- ❖ внутриотраслевая;
- ❖ специализация отдельных фирм.

Международно-специализируемая отрасль - это отрасль, определяющая характер международной специализации страны.

Характерные признаки международно-специализируемой отрасли:

1. Значительно более высокая доля экспорта в данной отрасли по сравнению с долей экспорта в других отраслях. Например, в России экспорт энергетических ресурсов составляет около 40% всего объема экспорта. Ни одна другая отрасль не имеет столь высокого показателя экспорта.

2. Более высокий удельный вес такой отрасли в производстве данной страны по сравнению с ее долей в мировом производстве. Например, средний уровень сельскохозяйственного производства в мире составляет 7 - 10% мирового ВВП. А в ВВП Греции доля продукции сельского хозяйства – около 25%.

Основной показатель уровня международной специализации отрасли коэффициент относительной экспортной специализации (Коэс):

$$\text{Коэс} = \text{Удельный вес товара в экспорте страны} / \text{Удельный вес товара в мировом экспорте} \quad (3)$$

С помощью Коэс можно определить товары и отрасли, которые являются международно-специализируемыми для данной страны.

При Коэс > 1: чем больше Коэс, тем более явной является международная специализация данной отрасли.

При Коэс < 1: чем ниже Коэс, тем меньше оснований считать данную отрасль (товар) международно-специализируемыми.

Показатель экспортной (импортной) специализации фактора производства рассчитывается по формуле:

$$S_i x/m = (Q_{ix} - Q_{im}) / Q_{iy}, \quad (4)$$

где $S_i x/m$ - показатель экспортной (импортной) специализации фактора;

Q_{ix} - доля дохода фактора в стоимости экспорта;

Q_{im} - доля дохода фактора в стоимости конкурирующей с импортом продукции равной по объёму импорту;

Q_{iy} - доля дохода фактора в национальном доходе.

К основным видам МСП относятся:

1. Предметная - производство готовых продуктов (например, Франция косметика, Швейцария - часы).

2. Поддетальная - производство частей, узлов и других компонентов продуктов (пример, специализация стран Азиатско-Тихоокеанского региона).

3. Технологическая (стадийная) - осуществление отдельных операций или технологических процессов (например, сборка).

Основными показателями, по которым можно судить о степени участия страны в МРТ, являются экспортная (K_{EX}) и импортная (K_{IM}) квоты.

Международная производственная кооперация - взаимодействие, сотрудничество различных государств (фирм), специализирующихся на изготовлении отдельных деталей, узлов, инструмента, комплектующих в производстве конечного изделия.

Ее можно классифицировать: 1) по видам (сотрудничество в проектировании и строительстве промышленных объектов; чисто производственная; научно-производственная);

2) количеству субъектов сотрудничества (двусторонняя или многосторонняя);

3) стадиям (пред производственная, производственная, коммерческая);

4) структуре взаимодействия (внутрифирменная, межфирменная внутри- и межотраслевая, горизонтальная, вертикальная, смешанная);

5) характеру продукции и использованию производственных процессов (подетальная, поузловая, поагрегатная).

Признаки международной производственной кооперации: долгосрочность, стабильность, регулярность; распределение между партнерами заданий в рамках договора или согласованной программы; постоянная координация взаимодействия сторон.

Задание 1. . . .

В таблице 3 рассчитайте товарную структуру российского импорта за 2010-2014гг. Определите величину импортной квоты на машины и оборудование. Сделайте вывод.

Решение:

Таблица 3 - Товарная структура российского импорта за 2010-2014 гг.

Группа товаров	2010г.		2012г.		2014г.	
	млрд. долл.	%	млрд. долл.	%	млрд. долл.	%
Машины и оборудование	22,01		41,2		98,07	
Продовольствие и сырье для продовольствия	13,66		7,72		12,20	
Химическая продукция	10,12		5,38		8,02	
Изделия легкой промышленности	3,23		1,30		4,53	
Черные и цветные металлы	3,84		3,58		9,67	
Прочие						
Итого	60,97	100,0	98,50	100,0	199,7	100,0

Вывод:

ТЕМА 3. МЕЖДУНАРОДНАЯ МИГРАЦИЯ РАБОЧЕЙ СИЛЫ. МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК ТРУДА

Одна из форм проявления современного мирового хозяйства и сфера международных экономических отношений - международная миграция рабочей силы. Многие развитые страны, обладающие относительным избытком капитала, являются центрами притяжения рабочей силы из стран, испытывающих относительный недостаток капитала. В то же время экс-

порт рабочей силы позволяет некоторым государствам получать дополнительные доходы, улучшающие платежный баланс. Однако вывоз рабочей силы имеет и неблагоприятные последствия, например «утечка умов».

Миграция населения - перемещение людей через границы тех или иных территорий на постоянное или временное место жительства.

Миграция рабочей силы - перемещение, переселение трудоспособного населения, вызванное причинами экономического характера.

Мировой рынок рабочей силы - сфера международных экономических отношений, предполагающая регулярные, устойчивые операции по купле-продаже рабочей силы.

Иммигрант - лицо, переселившееся в данную страну из-за ее пределов.

Эмигрант - лицо, переселяющееся за пределы данной страны.

Беженец - лицо, вынужденное эмигрировать из своей страны из-за угрозы его жизни и деятельности.

Переселенец - лицо, переезжающее на постоянное место жительства в другую страну.

«Утечка умов» - миграция образованной и квалифицированной рабочей силы из бедных стран в богатые.

Рынок труда представляет собой совокупность отношений между продавцами и покупателями рабочей силы, которые вступают в контакт в процессе экономической деятельности. Различают рынки труда локальные и международный. Локальные рынки объединяют рынки отдельных стран, объединений стран и регионов, а международный рынок охватывает всю совокупность трудовых отношений во всех странах. На международном рынке труда определяется количество предлагаемой рабочей силы, ее качество, спрос на нее и стоимость рабочей силы.

Основными элементами рынка труда являются: спрос, предложение, конъюнктура, стоимость и цена рабочей силы, конкуренция, резерв рабочей силы и реклама.

Спрос характеризует объем и структуру общественных потребностей в рабочей силе, представленных на рынке труда и обеспеченных соответственно средствами производства, заработной платой, соответствующими благами и услугами.

Предложение отражается в показателях численности и состава (по полу, возрасту, образованию, профессиям, квалификации и другим характеристикам) трудоспособного населения, которое не имеет работы и предлагает свою рабочую силу на условиях найма.

Конъюнктура рынка труда - это реальная ситуация, которая складывается на рынке труда в процессе купли-продажи рабочей силы под влиянием многочисленных факторов (политических, социально-экономических, демографических, природно-климатических и др.) и характеризуется главным образом соотношением спроса и предложения. Конъюнктура рынка труда оказывает непосредственное воздействие на цену рабочей силы, которая, в свою очередь, колеблется в зависимости от действующих на рынках условий.

Резерв рабочей силы представляет собой совокупность лиц, являющихся избыточной рабочей силой в условиях сложившейся конъюнктуры.

Выделяют резервы в сфере обращения трудовых ресурсов, которые представляют собой вынужденно незанятое население (безработных и лиц, ищущих работу) и потенциальные резервы труда - характеризуются частью трудоспособного населения, которое не является активным, но может предложить свои услуги на рынке труда (учащиеся трудоспособного возраста, подростки, домохозяйки, военнослужащие, заключенные, пенсионеры и инвалиды, выразившие желание работать).

Экономически активное население - все лица, которые предлагают свой труд для производства товаров и услуг, включая производство товаров для рынка, бартера и собственного потребления. В соответствии с международными стандартами к экономически активному населению относится все занятое население и безработные.

На установление равновесия между спросом и предложением рабочей силы непосредственное влияние оказывает и реклама. Реклама как элемент рынка труда представляет собой

рекламу продавца (информацию безработных и лиц, ищущих работу, о себе) и рекламу покупателя (информацию работодателей).

При характеристике показателей оплаты труда следует различать номинальную и реальную заработную плату. Номинальная заработная плата есть денежное выражение заработной платы в ценах соответствующего периода. Реальная заработная плата представляет собой денежное выражение покупательной способности номинальной заработной платы, т.е. совокупность потребительских товаров и услуг, которые можно приобрести на данную заработную плату. Расчет реальной заработной платы производится по следующей формуле:

$$ЗП_{\text{реал}} = ЗП_{\text{НОМ}} / I_p , \quad (5)$$

Где $ЗП_{\text{реал}}$ - реальная заработная плата;

$ЗП_{\text{НОМ}}$ - номинальная заработная плата;

I_p - индекс потребительских цен и тарифов на товары и услуги, который отражает реальное изменение покупательной способности валюты данной страны и является одной из важнейших характеристик жизненного уровня населения.

Для характеристики негативного влияния безработицы на экономику важным является определение потерь национальной экономики от безработицы. Эти потери носят двойственный характер. Во-первых, государство обязано выплачивать части безработных пособие по безработице в соответствии с действующими законами о труде. Во-вторых, государство теряет определенную часть национального продукта и национального дохода от того, что безработные не участвуют в производстве. Потери первого вида можно определить как сумму выплаченных пособий по безработице. Потери второго вида можно получить как произведение среднегодовой численности безработных на среднегодовую производительность труда работника, рассчитанную по национальному доходу или продукту. Этот расчет осуществляется по следующей формуле:

$$P_{\text{ввп(нд)}} = \text{ВВП(НД)} / S_{\text{зан}} \times S_{\text{без}} \quad (6)$$

где ВВП(НД) - стоимость валового внутреннего продукта (национального дохода), произведенного за данный период;

$S_{\text{зан}}$, $S_{\text{без}}$ - средняя численность занятых и безработных за данный период.

В отличие от доходов населения, характеризующих потенциальную возможность приобретения населением товаров и услуг, показатели расходов и сбережений отражают фактически сложившиеся соотношения в использовании этих доходов.

При изучении расходов определяют зависимость между их величиной и величиной доходов. Разница между ними представляет собой показатель сбережений, которые могут иметь денежную и натуральную форму.

ЗАДАНИЯ

Задание 1.

На основании исходных условных данных по стране (табл. 4), определить:

- 1) активное население;
- 2) коэффициент активности населения;
- 3) коэффициент занятости и безработицы для активного населения;
- 4) потери от безработицы.

Таблица 4 - Исходные условные данные для расчета

Показатели	Базисный период	Отчетный период
Общая численность занятого населения, тыс. чел.	5000	5100
в том числе мужчин	2890	2960
Всего безработных, тыс. чел.	100	110
в том числе женщин	45	55
Общая численность населения, тыс. чел.	11200	11360
в том числе мужчин	5460	5520
ВВП, млрд. долл.	20,0	20,6

Решение:

1. Активное население:

базисный период:

отчетный период:

2. Коэффициент активности населения:

базисный период:

отчетный период:

3. Коэффициент занятости активного населения:

базисный период:

отчетный период:

коэффициент безработицы активного населения:

базисный период:

отчетный период:

4. Потери от безработицы:

базисный период:

отчетный период:

Задание 2.

Используя условные данные о доходах и расходах населения приведенных в таблице 5 определить:

а) фонд зарплаты;

б) фонд оплаты труда;

в) номинальные и реальные доходы;

г) сбережения населения в сопоставимых ценах;

Таблица 5 – Исходные данные для расчета

Показатели	Базисный период	Отчетный период
Среднегодовая численность работников, тыс. чел.	5200	5350
Среднегодовая зарплата 1 работника, долл.	3500	3700
Взносы работников по социальному страхованию, млн. долл.	2350	2430
Получено работниками из фонда соцстраха, млн. долл.	2265	2390
Налоги и другие обязательны платежи, млн. долл.	3650	3770
Текущие трансферты полученные, млн. долл.	655	720
Текущие трансферты уплаченные, млн. долл.	470	510
Добровольные взносы и платежи, млн. долл.	205	210
Сбережения, в % к зарплате	8,0	8,2
Индекс потребительских цен	1,02	1,05

Решение:

Таблица 6 - Характеристика величины доходов и расходов населения

Показатели	Ед. измер.	Базисный период	Отчетный период
Фонд зарплаты			
Фонд оплаты труда			
Номинальные расходы			
Реальные расходы			
Сбережения в сопоставимых ценах			

ТЕМА 4. ВЫБОР И ОЦЕНКА ПАРТНЕРА НА МИРОВОМ РЫНКЕ

Любой выбор, в том числе и иностранного рынка, невозможен без изучения вариантов. Исследование потенциального рынка позволяет предприятию ответить на вопросы, относящиеся к возможным объемам продаж.

Предприятию, которое решает развивать внешнюю торговлю, следует в первую очередь определить приоритетные направления по странам для последующего углубленного изучения возможных рынков выбранной страны. Выбор иностранного рынка относится к стратегическим решениям, имеющим долгосрочные последствия с большими капитальными вложениям. Следовательно, нужно тщательно определиться с первоначальными целями и критериями выбора страны экспорта.

Крупные предприятия располагают достаточными средствами для углубленного исследования рынка страны, так как они постоянно отслеживают и оценивают перспективные рынки. Для малых и средних предприятий выбор внешнего рынка обычно приходится проводить в два этапа:

предварительная селекция позволяет определить две-три наиболее перспективные страны, рынки которых легко оцениваются по вышедшей маркетинговой среде с помощью доступной и синтезированной информации;

углубленное исследование выбранного рынка той или иной страны, проводится с целью оценки его реализуемости и разработки плана маркетинга.

Отчет по результатам исследования рынка рекомендуется предоставлять в форме, приведенной в таблице.

Форма отчета по результатам исследования рынка

Структура	Содержание	
1. Заголовок	Описательная часть: 1) спрос 2) будущий спрос 3) конкуренция и т.д. 4) частичное заключение по возможностям рынка	Предписывающая часть: 1) направления адаптации 2) максимальное предложение цены 3) предлагаемые сети распределения 4) заключение по условиям, которые необходимо выполнить, чтобы проникнуть на рынок
2. Оглавление		
3. Синтез		
4. Методология и детальные результаты		
5. Приложения		

Любая внешнеторговая операция российского предприятия (совместное предпринимательство, купля или продажа товаров и услуг и т.д.) начинается с выбора иностранного партнера - контрагента.

Правильный выбор контрагентов и, в конечном счете, эффективность внешнеэкономических связей во многом зависят от фирменной структуры конкретной отрасли, роли ведущих фирм на мировом и национальных товарных рынках, организационных и правовых форм деятельности зарубежных фирм, методов их сбытовой деятельности, финансовых и производственных возможностей и ряда других факторов.

Изучение иностранных фирм - это составная часть конъюнктурной экономической работы в целом. Удачный выбор контрагента поможет избежать неприятных недоразумений и финансовых потерь. В странах с рыночной экономикой отработана четкая система классификации фирм. Зарубежные фирмы в обязательном порядке регистрируются в торговом реестре. По роду хозяйственной деятельности фирмы делятся на промышленные, сельскохозяйственные, торговые, транспортные, страховые.

Особенно важен юридический статус фирмы. При заключении сделки необходимо ознакомиться с правовым положением фирмы, чтобы знать, кто будет платить долги, кому предоставляется право заключения сделки, пределы полномочий.

Все фирмы по правовому положению делятся на единоличные и объединенные предприятия. Наиболее распространенным является деление объединенных предприятий в зависимости от лиц и капиталов и от степени ответственности по обязательствам (всем своим имуществом или только вкладом участников).

Объединение лиц основано на личном участии в введении дел. Объединение капиталов имеет целью концентрацию капиталов. В большинстве стран Европы принято деление объединенных предприятий на следующие виды:

- 1) полное товарищество;
- 2) коммандитное товарищество;
- 3) общество с ограниченной ответственностью;
- 4) акционерное общество.

Товарищество - объединение лиц. *Общество* - это объединение капиталов.

Когда фирма выбрана, составляется справка, в которую заносятся следующие данные:

- ❖ адрес фирмы, телефон, телекс;
- ❖ род деятельности;
- ❖ список руководящих лиц;
- ❖ краткая история;
- ❖ список дочерних компаний, филиалов;
- ❖ балансы фирмы – прибыли, убытки;
- ❖ последние сделки;
- ❖ заключение-оценка коммерческой репутации.

После выбора фирмы можно начинать переговоры.

Основными способами ведения переговоров являются: переписка; личные встречи; использование технических средств (телефон, телетайп, факс).

Переговоры путем переписки. Письменное заявление продавца о желании заключить договор купли-продажи принято называть офертой, а лицо – оферентом.

Твердая оферта – делается продавцом на определенную партию товара лишь одному возможному покупателю с указанием срока, в течение которого продавец является связанным своим предложением. Это означает, что безоговорочном принятии всех условий оферты покупателем экспортер обязан поставить товар на предложенных им условиях, иначе оферент несет ответственность за возможные убытки покупателя. Обычно твердая оферта рассылается покупателям дорогостоящего оборудования, а также на подрядные работы.

Свободная оферта – это предложение без обязательств, делающееся на одну и ту же партию товаров нескольким покупателям. Согласие покупателя с условиями оферты дополнительно должно быть акцептовано продавцом (например покупка товаров массового спроса).

ЗАДАНИЯ

Задание 1

Используя показатели таблицы 7, балльным методом оценки (ранжированием), определить, какой стране необходимо отдать предпочтение при выборе контрагента для осуществления экспортной сделки. Расчеты представить в таблице 8, сделать вывод.

Таблица 7 – Исходные данные для расчета

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

Примечание: по основным заданным показателям, которые характеризуют фирмы соответствующего вида деятельности, фирмам присваиваются коэффициенты значимости (в сумме они должны быть равны 1), а по каждой фирме, в зависимости от указанных в таблице 7 характеристик, проставляются баллы (от 1 до 5). Баллы умножаются на коэффициенты значимости, и фирма, набравшая в сумме наибольшее значение, считается потенциальным партнером.

Решение:

Таблица 8 – Показатели определения контрагента экспортной сделки

№ п/п	Оценочные критерии	Коэффициент значимости показателя	Страны-партнеры		
			А	В	С
1	Торгово-политические отношения со страной контрагента				
2	Конкуренция поданному товару				
3	Коммерческий риск, связанный с реализацией контракта				
4	Предлагаемая рентабельность коммерческой сделки				
5	Финансовое состояние фирмы контрагента				
6	Деловая репутация фирмы контрагента				
Сумма баллов		1,0			

Вывод: _____

Задание 2.

Отечественный часовой завод предполагает экспортировать свою продукцию в страны Северной Африки. Руководство предприятия направляет свободные оферты в адрес торгово-посреднических предприятий этих стран.

Составить Деловое коммерческое письмо - оферту.

При написании делового письма следует придерживаться следующих правил:

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

Последовательность изложения текста письма следующая:

1. Уважаемый директор (президент)... (указываются звание, имя, фамилия).
2. Похвала, комплимент в адрес фирмы (например, за высокое качество выпускаемой продукции, высокий деловой имидж и т.д.).
3. Источник, откуда известно о фирме (например, полученные рекламные материалы, деловое письмо, проспекты; информация, полученная на международной выставке, от зарубежного партнера и т. д.).
4. Кратко суть предложения (о товаре и условиях продажи).
5. Краткие сведения о своей фирме.
6. Приглашение посетить предприятие для окончательного решения вопроса о купле-продаже товаров, совместной деятельности и т.д.

Могут быть следующие варианты концовки письма:

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

7. Под текстом ставится подпись руководителя предприятия:

- ✓ С уважением к Вам
- ✓ С наилучшими пожеланиями...

Необходимые данные выбрать самостоятельно.

Тема. 5. ЗАКЛЮЧЕНИЕ ВНЕШНЕТОРГОВОГО КОНТРАКТА

В международной коммерческой практике контрактом называют договор купли-продажи товаров в материально-вещественной форме. Это документ, в котором содержится письменная договоренность сторон о поставке товара: обязательство продавца передать определенное имущество в собственность покупателя и обязательство покупателя принять это имущество и уплатить за него определенную денежную сумму или обязательства сторон выполнить условия товарообменной операции.

При заключении внешнеторговой сделки стороны должны оговорить, право какого государства будет применяться для регулирования формы сделки и прав и обязанностей сторон. По российскому законодательству права и обязанности сторон по внешнеторговому контракту определяются правом страны, избранной сторонами при заключении контракта. При отсутствии такого соглашения к контракту применяется право страны, где учреждена, расположена штаб-квартира или основное место деятельности стороны, являющейся: продавцом в контракте купли-продажи, комитентом в договоре комиссии; доверителем - в договоре поручения, перевозчиком - в договоре перевозки.

Содержание контракта составляют его условия, о которых стороны договорились в процессе заключения контракта и предварительных переговоров. С точки зрения обязательности условия контракта делятся на обязательные и дополнительные.

К обязательным условиям относятся:

- 1) наименование сторон-участников сделки,
- 2) предмет контракта,
- 3) качество и количество,
- 4) базисные условия поставки,
- 5) цена,
- 6) условия платежа,
- 7) санкции и рекламации (штрафы и претензии),
- 8) юридические адреса и подписи сторон.

Дополнительные условия:

- 1) сдача-приемка товара,
- 2) страховка,
- 3) отгрузочные документы,
- 4) гарантии,
- 5) упаковка и маркировка,
- 6) форс-мажорные обстоятельства,
- 7) арбитраж,
- 8) прочие условия.

Обязательными эти условия (condition) называются потому, что если одна из сторон не выполняет эти условия, то другая сторона вправе расторгнуть контракт и потребовать возмещения убытков. Дополнительные или несущественные условия (warranty) предполагают, что при нарушении их одной из сторон другая сторона не вправе расторгнуть сделку, а может потребовать исполнения контрактных обязательств и взыскать штрафные санкции, если это предусмотрено контрактом. Участники сделки решают сами в каждом конкретном случае, какие из условий будут существенными, а какие несущественными.

Базисные условия поставки товара

Базисные условия называются так потому, что устанавливают базис цены в зависимости от того, включаются ли расходы по транспортировке (и другие расходы) в цену товара или нет. Базисные условия определяют:

1. Кто и за чей счет обеспечивает транспортировку товара по территории стран продавца, покупателя, транзитных стран, а также при перевозке товара морским, речным и воздушным транспортом.

2. Положение груза по отношению к транспортному средству, определяющее обязанность продавца за установленную в контракте цену доставит груз в определенное место или погрузить товар на транспортное средство или подготовить его к погрузке, или передать транспортной организации.

3. Обязанность сторон по оформлению коммерческой документации соответствии с требованиями международной торговли.

4. Где и когда переходят от продавца к покупателю права собственности на товар, а также меры, связанные с риском случайной гибели или повреждения товара, и расходы, которые могут возникнуть в связи с этим.

Применение базисных условий упрощает составление и согласовании контрактов, помогает контрагентам найти способы разделения ответственности и разрешения возникающих разногласий. Особенности базисных условий регламентированы международной практикой. Международная торговая палата разработала и выпустила сборники «Международные правила толкования торговых терминов ИНКОТЕРМС - 2000».

В зависимости от степени разделения между продавцом и, покупателем обязательств по доставке товара и ответственности за риски повреждения или утраты груза и возникающих в связи с этим расходов все условия Инкотермс можно разделить на четыре группы: группа Е, группа F, группа С и группа D (Приложение 3).

Группа Е регламентирует обязательства продавца и покупателя при осуществлении поставки только на условии франко-завод. Обязательства продавца считаются выполненными после того, как он предоставил покупателю товар на своем предприятии. Покупатель несет все расходы и риски, связанные с перевозкой товара с предприятия продавца к месту назначения. Это условие предусматривает минимальные обязательства для продавца.

Группа F предусматривает условия:

1. «Франко-перевозчик» - FCA;
2. ФАС или «Франко-вдоль борта судна» - FAS;
3. FOB или «Франко-борт судна» - FOB.

Группа С включает в себя четыре условия:

1. КАФ или «Стоимость и фрахт» - CAF;
2. СИФ или «Стоимость, страхование и фрахт» - CIF;
3. «Доставка оплачена до...» - CPT;
4. «Доставка и страхование оплачены до ...» - CIP.

Группа D содержит следующие условия:

1. ДАФ или «Поставлено на границу» - DAF;
2. «Поставлено с борта судна» - DES;
3. «Поставлено с пристани» - DEQ;
4. «Поставлено без оплаты пошлины» - DDL;
5. «Поставлено с оплатой пошлины» - DDP.

Штриховой код на товаре - изображение в виде полос различной толщины с цифрами, в котором зашифрована наиболее существенная для покупателя информация. Наносится на само изделие, в товаросопроводительную документацию или на упаковку.

Согласно той или иной системе каждому виду изделия присваивается свой номер, состоящий чаще всего из 13 цифр EAN-13.

Например, цифровой код: 3000376211205. Первые две цифры (30) означают страну происхождения (изготовителя или продавца) продукта, следующие пять (00376) - предприятие-изготовитель, еще пять (21120) наименование товара, его потребительские свойства, размеры, массу, цвет. И последняя цифра (5) контрольная, используемая для проверки правильности считывания штрихов сканером.

Рассмотрим следующий пример вычисления контрольной цифры для определения подлинности товара:

Расшифровка штрих-кода



I – Код страны
II – Код изготовителя
III – Код товара

IV – Контрольная цифра
V – Знак товара, изготовленного по лицензии

Код товара

- 1 цифра – наименование товара
- 2 цифра – потребительские свойства
- 3 цифра – размер, масса
- 4 цифра – ингредиенты
- 5 цифра – цвет

Сложить цифры, стоящие на четных местах: $0 + 0 + 7 + 2 + 1 + 0 = 10$. Полученную сумму умножить на 3: $10 \times 3 = 30$. Сложить числа, стоящие на нечетных местах, без контрольной цифры: $3 + 0 + 3 + 6 + 1 + 2 = 15$. Сложить числа, указанные в пунктах 2 и 3: $30 + 15 = 45$.

Отбросить десятки: получим 5. Из 10 вычесть полученное в пункте 5: $10 - 5 = 5$.

Если полученная после расчета цифра не совпадает с контрольной цифрой в штрих-коде, это значит, что товар произведен незаконно.

Возможен также вариант, когда для кода страны-изготовителя отводится три знака, а для кода предприятия - четыре. Товары, имеющие большие размеры, могут иметь короткий код, состоящий из восьми цифр - EAN-8.

Как правило, код стране присваивается Международной ассоциацией EAN. Обращаем внимание потребителей на то, что код страны не может состоять из одной цифры (Приложение 4).

ЗАДАНИЯ

Задание 1.

Вычислить контрольную цифру для определения подлинности 3 различных товара:

Задание 2.

Отечественное торговое предприятие заключило договор на поставку в нашу страну винограда из Испании. Разработать отдельные разделы контракта (заполнить недостающие реквизиты).

ВНЕШНЕТОРГОВЫЙ КОНТРАКТ КУПЛИ-ПРОДАЖИ ТОВАРОВ № _____

Город _____ « ____ » _____ Г.

(наименование юридического лица)
именуемое в дальнейшем «Продавец», в лице _____
(должность, Ф.И.О.)

действующего на основании _____
(Устава, положения, доверенности
_____, и _____
Свидетельства – их №, дата) (наименование юридического лица)

именуемое в дальнейшем «Покупатель», в лице _____
(должность, Ф.И.О.)

действующего на основании _____
(Устава, положения, доверенности

Свидетельства – их №, дата)

заключили настоящий контракт о нижеследующем:

1. ПРЕДМЕТ КОНТРАКТА

В соответствии с настоящим контрактом Продавец продал, а Покупатель купил на условиях _____
(ФОБ, СИФ, КАФ, ФАС и др.),

_____ в количестве _____
(наименование товара) (штук, кг и др.)

ассортимент которых уточняется в прилагаемой к контракту спецификации, подписываемой договаривающимися сторонами и являющейся неотъемлемой частью контракта.

2. СРОКИ ПОСТАВКИ

Поставка _____ должна быть осуществлена
(наименование товара)
_____.
(конкретная дата, период с ____ по ____)

Досрочная поставка _____
(докупается, не докупается другие

условия, связанные с досрочной поставкой)

3. ЦЕНА

Цена за _____
(единица измерения, валюта)

Цена контракта _____

Цены устанавливаются _____
(на условиях ФОБ, СИФ, КАФ, САФ и др.),

В цену товара вошли транспортные расходы по доставке и погрузке товаров на борт судна, все расходы в случае повреждения и потери товара в пути до момента доставки на борт судна, получение на свой риск и за свой счет экспортной лицензии, стоимость упаковки, оплата расходов в связи с проверкой товара, необходимой для осуществления поставки товара.

4. КАЧЕСТВО

4.1. Качество _____ должно
соответствовать _____
(наименование товара)
(ТУ, стандарты; №, дата их утверждения, если они

имеются)

Качество должно соответствовать _____
(качеству образцов, одобренных

обеими сторонами (упакованных и опломбированных и т.д. обеими сторонами))

Образцы являются эталоном для сторон настоящего контракта.

Один экземпляр эталона хранится у Продавца, два других – у Покупателя в течение _____ с момента получения

(указать срок)

Покупателем _____
(качество товара может быть подробно описано в договоре)

4.2. Продавец гарантирует качества товара в течение _____
(срок с момента

отгрузки, получения, введения в эксплуатацию)

4.3. Качество товара подтверждается сертификатом изготовителя.

Продавец должен обеспечить Покупателя следующей документацией:

_____ (название документации)

в количестве _____ штук на _____
(языке)

5. УПАКОВКА И МАРКЕРОВКА

5.1. Упаковка должна обеспечить сохранность _____
(наименование товара)

_____ во время транспортировки _____
(вид транспорта)

_____, перевалки в пути,
во время хранения в _____,
(если необходимо, указать особые условия хранения)

предотвратить порчу товара от атмосферных воздействий.

5.2. _____ должен быть упакован
(наименование товара)

_____ (указать подробную тару (коробки, ящики, прокладки), количество

_____ внутри тары, вместимость и т.д., описать материал тары (дерево,

_____ пластмасса, ткань и т.д.). в которую товар должен быть упакован,

_____ способы крепления (обшивка) и т.д.)

5.3. Места упаковки _____ пломбируются
пломбами _____

_____ (изготовителя. Продавца, органов транспорта)

_____ (указать, в каких местах пломбируется упаковка)

Оттиск пломб должен быть четким. Номера пломб вносятся в транспортные докумен-
ты _____,

_____ (накладная и др.)

высылаемые Покупателю, и в упаковочные листы, вкладываемые в _____

_____ (контейнер, другое опломбированное место)

В упаковочном листе указываются:

- номер контакта;
- наименование Продавца и Покупателя;
- наименование товара;
- количество мест и товара;
- вес брутто и нетто;
- номера пломб.

5.4. Каждый _____ должен

_____ (ящик место и т.д.)

иметь следующую маркировку, нанесенную несмываемой краской :

- номер контракта;
- наименование Продавца и Покупателя;
- наименование и количество товара (для внутренней маркировки);
- вес брутто и нетто;
- номер ящика;
- адрес Покупателя (получателя) (для внешней маркировки);

_____ (другие реквизиты – по согласию сторон контракта)

6. ОТГРУЗКА И ТРАНСПОРТИРОВКА

6.1. Отгрузка _____ осуществляется
_____ (товар)

силами, средствами и за счет Продавца.

Продавец оформляет необходимые документы _____
_____ (перечислить их

_____ (лицензии, сертификат страны происхождения, оплата таможенной

_____ пошлины, налога на экспорт т.д.)

за счет _____.

_____ (указать за чей счет – Продавца, Покупателя)

6.2. Доставка _____ осуществляется

(товар)

_____ за счет _____.

(вид транспорта)

(Продавца, Покупателя)

Место доставки _____.

(склад Покупателя, город и т.д.)

6.3. Право собственности на _____

(наименование товара)

и риск его случайной гибели переходят _____

(указать момент перехода

_____ с момента передачи органам транспорта или доставки на склад

Покупателя, доставки в порт, на пристань и т.д.)

6.4. Груз сопровождается _____

(назвать документ)

В каждом _____

(название документа – накладная, коносамент и т.д.)

должны быть указаны:

- номер контракта;
- наименование Продавца и Покупателя;
- наименование товара;
- вес брутто и нетто;
- объем (при необходимости – площадь);
- номер контейнера (ящика и т.д.);
- число и знаки пломб;

_____ (другие реквизиты – по доверенности)

6.5. В отгрузочных документах должны быть сделаны отметки _____

7. ИНФОРМАЦИЯ ОБ ОТГРУЗКЕ

7.1. Продавец информирует Покупателя по _____

(способ информирования

_____ телеграф, телефон, телефакс, e-mail и т.д.)

о готовности товара к отгрузке не менее чем за _____ дней

до начала отгрузки. В извещении указывается _____

(товар, количество, вес и т.д.)

Немедленно после отгрузки _____

(товар)

Продавец сообщает:

- номер контракта;
- наименование судна (вид транспорта, № и т.д.);
- дату, № рейса (расписание);
- номер коносамента;
- наименование товара;
- количество товара;
- количество мест;
- вес брутто и нетто;
- общую стоимость товара;
- другие данные, указанные в контракте.

Продавец должен отправить Покупателю авиапочтой _____
(название)
_____ в течение _____
документов и их количество) _____
(часы, дни)

8. ПРИЕМКА – СДАЧА ТОВАРА И ПРОВЕРКА ЕГО КАЧЕСТВА

8.1. Приемка товара по количеству и качеству осуществляется в течение _____
с момента _____
(срок) _____ (получения, поступления и т.д. товара)
в (на) _____
(склад Покупателя,
в момент _____
разгрузки у конечного получателя)

8.2. Приемка _____ по количеству
(товар)
осуществляется Покупателем в соответствии с _____
(транспортные или иные документы)

8.3. Приемка _____ по качеству
(товар)
осуществляется Покупателем в соответствии с качеством, указанным в сертификате согласно _____
(указать, в соответствии, с каким документом должно проверяться качество
_____ товара – образцом, описаниями, техническими условиями и т.д.)

8.4. В случае обнаружения несоответствия количества _____
(товар)
или его качества названным выше документам Покупатель извещает об этом Продавца в те-
чение _____
и составляет акт с представителем _____
(указать – с кем: представителем
_____ Покупателя и Торгово-промышленной палаты (страны), незаинтересованной организации
или в одностороннем порядке)

8.5. Получив извещение, Продавец должен принять решение по факту недостачи или
несоответствия качества и сообщить о нем Покупателю в течение _____
(срок, способ извещения)

8.6. Претензии по вопросам качества и количества поставленного товара предъявляются
Покупателем Продавцу в течение _____
с момента _____
(составление акта приемки или др.)

Продавец обязан рассмотреть претензию в течение _____
Дней с момента ее получения. Если Продавец не дал ответа в назначенный срок, такая пре-
тензия считается признанной Продавцом.

9. РАСЧЕТЫ ЗА ПОСТАВЛЕННУЮ ПРОДУКЦИЮ

9.1. Оплата за поставленный товар производится в _____
(валюта)
путем _____
(указать форму расчетов)

9.2. Оплата производится при следующих условиях _____

(указать,

_____ если они имеются)

и при наличии _____ экземпляров документов _____

(назвать

_____ все необходимые документы: счет, спецификация, ярлыки, накладные, оформленные лицензии и т.д.)

9.3. Оплата производится: _____

течение указанного срока, - в течение _____ .

10. САНКЦИИ

10.1. В случае просрочки поставки товаров против установленных в контракте сроков Продавец уплачивает Покупателю пеню в размере _____ % от стоимости товара, поставка которого просрочена, за каждый день просрочки.

Если просрочка превышает _____ дней, начисление процентов (пени) прекращается и сверх начисленной пени Продавец уплачивает Покупателю штраф в сумме _____ % от стоимости не поставленного в срок товара.

10.2. В случае поставки некачественного, некомплектного товара Продавец уплачивает Покупателю штраф в размере _____ % от стоимости товара, признанного некачественным (некомплектным).

Кроме того, Покупатель имеет право вернуть некачественный товар за счет Продавца, если стороны контракта не приняли решение об использовании товара по другому назначению и снижении цены на товар, исправлении в установленный сторонами срок дефектов товара (если они устранимы).

10.3. Продавец уплачивает Покупателю штраф в размере _____ % от стоимости товара при:

- несоответствие условиям контракта упаковки и маркировки товара;
- пересортице товара;
- повреждении товара в пути и частичной потере товарного вида.

10.4. В случае просрочки оплаты товара Покупатель уплачивает Продавцу пеню в размере _____ % от суммы платежа за каждый день просрочки.

10.5. Уплата штрафов и пени не освобождает стороны от обязанности возместить ущерб, понесенный другой стороной в результате несоблюдения им условий контракта.

11. ФОРС – МАЖОРНЫЕ ОБСТОЯТЕЛЬСТВА

11.1. Ни одна из сторон не будет нести ответственность за полное или частичное неисполнение своих обязательств, если неисполнение является следствием наводнения, пожара, землетрясения и других стихийных бедствий или военных действий, возникших после заключения контракта.

11.2. Освобождает стороны от ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств также запрет на совершение действий, составляющих содержание обязательств, исходящих от правительства, парламента

_____ .
(перечислить обстоятельства)

12. СРОК ИСКОВОЙ ДАВНОСТИ. АРБИТРАЖ

12.1. Срок исковой давности по требованиям сторон, вытекающим из настоящего контракта, устанавливается в четыре года.

13. ПРОЧИЕ УСЛОВИЯ

- 13.1. Все налоги, сборы и таможенные пошлины, связанные с выполнением настоящего контракта и взимаемые на территории Продавца, уплачиваются за счет Продавца, а на территории Покупателя – за счет _____ .
(Продавца, Покупателя)
- 13.2. Все переговоры и переписка, предшествующие подписанию настоящего контракта, считаются недействительными.
Ни одна из сторон не имеет права передачи своих прав и обязательств по контракту третьему лицу без письменного и это согласия другой стороны.
- 13.3. Настоящий контракт составлен в двух экземплярах на _____ и русском языках, причем оба текста имеют одинаковую силу.

ЮРИДИЧЕСКИЕ АДРЕСА СТОРОН

Адрес _____
Телефон: _____
Телефакс: _____
Телекс: _____
Расчетный счет № _____
в _____ банке страна, город _____
МФО _____
Руководитель (подпись)

Пример оформления приложения к внешнеторговому контракту (спецификация)

Приложение № 1
по контракту
№ _____ от _____

Спецификация на товар

№ п/п	Наименование товара	Единица измерения	Количество	Цена за единицу измерения, евро	Общая цена, евро
1					
2					
3					
4					
5					
Итого					

Тема 6. МЕТОДИКА РАСЧЕТА ЦЕН ВНЕШНЕТОРГОВЫХ КОНТРАКТОВ

Работа на внешних рынках требует изучения зарубежной практики ценообразования. Знание закономерностей ценообразования в международной торговле позволяет эффективно проводить конъюнктурно-ценовую работу и результаты ее успешно реализовывать в конкретных экспортно-импортных операциях.

Цена - один из главных разделов контракта. Экспортные поставки товара по данной цене будут наиболее эффективны, если цена покрывает прямые затраты, компенсируют относимые на товар косвенные затраты, приносит прибыль, является конкурентоспособной и обеспечивает место на рынке.

Оговаривая цену товара, в контракте называется единица измерения цены, базис цены, валюта цены, способ фиксации цены и уровень цены.

Базис цены устанавливает, входят ли транспортные, страховые, складские и другие расходы по доставке товара в цену товара. Базис цены обычно определяется применением соответствующего термина (франко-предприятие, франко-перевозчик, FOB, CIF) с указанием названия пункта сдачи товара. Валютой цены может быть выбрана валюта страны-экспортера, валюта страны-импортера или валюта третьей страны.

Цена может быть зафиксирована в контракте в момент его заключения или определяться в течение срока его действия или к моменту исполнения контракта. В зависимости от способа фиксации цены различают следующие виды цен:

1) **твердая** – согласовывается при заключении контракта и не подлежит изменению в ходе его выполнения;

2) **подвижная** – зафиксированная цена при заключении контракта, которая может быть пересмотрена в дальнейшем, если рыночная цена данного товара (как правило, промышленные и продовольственные товары, поставляемые по долгосрочным контрактам) изменится. В контракте должна быть «оговорка о повышении и понижении цены»;

3) **с последующей фиксацией** – устанавливается в назначенные договорами сроки на основании согласованных источников. Цены могут быть установлены на согласованную дату или в день поставки товара покупателю. В качестве источников цен в контракте могут быть предусмотрены цены, публикуемые в справочниках, отраслевых журналах, других официальных изданиях, а также биржевые котировки. Например, контрактом может быть предусмотрено, что цена на проданные по нему товары будет установлена на уровне цен мирового рынка на определенную дату, в день поставки товара покупателю, перед поставкой каждой партии товара или перед началом каждого календарного года;

4) **скользящая** – применяется в контрактах с длительными сроками поставок, в течение которых экономические условия производства товаров могут существенно изменяться. Чаще всего скользящие цены устанавливаются при торговле машинами и оборудованием со сроками поставки, превышающими один год, а также при исполнении значительных по объему 1/1 продолжительных по времени подрядных работ.

При определении уровня цены стороны контракта обычно ориентируются на два вида цен: публикуемые и расчетные.

Публикуемые - это цены, сообщаемые в специальных источниках, которые, как правило, отражают уровень мировых цен (справочные цены, биржевые котировки, цены, приводимые в общих статистических справочниках, цены предложений).

Расчетные цены применяются в контрактах на нестандартное оборудование, производимое обычно по индивидуальным заказам.

Общий расчет контрактной цены требует обязательного учета технических и коммерческих поправок к цене, которая является обоснованием, последней в ходе коммерческих переговоров.

К наиболее часто встречающимся техническим поправкам можно отнести следующие:

1. **Поправка на различия в технико-экономических параметрах** используется при сравнении продукции разных производителей по техническому уровню, комплектации; качеству, характеру эксплуатации и т.д. Для каждой группы товаров поправки индивидуальны.

В практике расчетов цен машин и оборудования наиболее часто делаются поправки на мощность и производительность изделий, расход топлива и электроэнергии, необходимые для работы оборудования. Например, поправка на мощность или производительность рассчитывается по формуле:

$$Ц : Ц_k = (M : M_a), \quad (7)$$

где Ц - расчетная цена;

Ц_к - конкурентная цена;

М - мощность или производительность рассчитываемого изделия;

М_а - мощность или производительность изделия-аналога по конкретному материалу.

2. Поправка на комплектацию. Для многих видов машин и оборудования комплектация может быть сложной и изменяться в широких пределах. Сложность расчета поправка на комплектацию зависит от того, известны ли цены узлов, элементов комплектации. Если конкурентный материал содержит такие цены, поправка делается путем вычитания (или суммирования) из конкурентной цены 8-10 %.

3. Поправка на тропическое исследование. Машины, предназначенные для работы в условиях высокой температуры и влажности, должны соответствовать особым требованиям и обеспечить надежность технико-экономических показателей. Поправка составляет 10-15 % стоимости продукции обычного исполнения.

К наиболее часто встречающимся коммерческим поправкам можно отнести следующие:

1. Поправка на базисные условия поставок (БУП). Приведение к единым условиям поставки. Устанавливается путем учета расходов на транспортировку, страхование товара, расходов на оформление таможенной документации. В практике мировой торговли наиболее распространенными условиями поставки являются FOB, CIF, франко-завод, франко-граница и др. Так как условия поставки продукции, содержащиеся в конкурентных материалах, могут различаться, они должны быть приведены к сопоставимому виду. Импортные цены обычно приводят к условиям CIF, экспортные – к условиям франко-завода или FOB. Поправка по БУП осуществляется на основе тарифных ставок за перевозку конкретного товара морским, железнодорожным, автомобильным видами транспорта, стоимости страхования различных видов груза. Как показывает практика внешней торговли, стоимость фрахта и страхования при перевозке продукции машиностроения не превышает 10-15 %. При расчетах зависимости между условиями FOB и CIF применяется следующая формула приведения:

$$Ц_{сиф} = (Ц_{фоб} + \Phi) \times A, \quad (8)$$

где Ц_{сиф} и Ц_{фоб} – цены на продукцию с учетом транспортировки на условиях CIF и FOB;

Φ – стоимость фрахта (перевозки от порта отправления до порта назначения);

A – ставка страхования груза во время перевозки водным путем.

2. Поправка на уторговывание представляет собой скидку с первоначальной цены предложения. В каталогах, запросах и предложениях продавец обычно завышает цены; уровень этого завышения зависит от конъюнктуры рынка, деловой репутации фирмы и специфика предполагаемого товара. Эти поправки составляют 20-25 %.

3. Поправка по срокам применяется в случаях значительного временного разрыва между моментом заключения сделок и моментом ее исполнения. Она учитывает изменение цен на исходные материалы и сырье, динамику роста заработной платы, индекс инфляции. Поэтому при расчете импортной цены приводят цены предложения к поставке товара, применяя индексы экспортных и оптовых цен, публикуемые в статистических материалах. Для расчета приведенной импортной цены применяется формула:

$$Ц_{п} = Ц \frac{I_1}{I_0} \quad (9)$$

где Ц_п – приведенная импортная цена;

Ц – цена, предложенная инофирмой в конкурентном материале;
 I₁ – предлагаемый индекс цен на дату поставки по предстоящему контракту;
 I₀ – индекс цен товара на предложенный инофирмой срок окончания поставки.

4. Поправка на условия платежа применяется при сопоставлении наличных условий расчетов и условий предоставления кредита. Под наличными условиями расчётов подразумевают либо платеж против предоставления товаросопроводительных документов, либо предварительную оплату (аванс) в момент готовности товара к отгрузке. Если предлагаемая цена подразумевала наличные условия платежа, а сделка совершается с предоставлением кредита, то поправка ориентирована на увеличение цены. Размер ее в то же время зависит от срока погашения кредита, доли кредитуемой части в общей сумме контракта, взимаемой процентной ставки (Приложение 3).

Покупателю, предлагающему наличные условия платежа, наоборот, обычно делается скидка. Наиболее выгодной для продавца является 100%-ная предоплата, при этом устанавливается наибольшая скидка.

5. Поправка на количество вызвана тем, что продажа большого количества товаров приводит к снижению издержек на его производство и реализацию. Поэтому при закупке большого количества товаров покупателю предоставляется такого рода скидка.

В ценообразовании для достижения стратегических маркетинговых целей важно с самого начала определить, каким способом исчисления процента наценки пользоваться:

1. Процент наценки на себестоимость:

$$\frac{\text{Сумма..наценки,..руб}}{\text{Себестоимость,..руб}} \times 100 \quad (10)$$

2. Процент наценки на основе цены реализации (чаще всего применяют в розничной торговле):

$$\frac{\text{Сумма..наценки,..руб}}{\text{Цена..реализации,..руб}} \times 100 \quad (11)$$

Цена реализации рассчитывается при этом как частное от деления суммы наценки на процент наценки. Вместе с тем, при известной себестоимости (закупочной цене) можно вычислить цену реализации, установив процент наценки на основе цены реализации:

$$Ц = \frac{\text{Себестоимость..единицы..товара,..руб}}{100\% - \text{процент..наценки..на..основе..цены..реализации}} \quad (12)$$

Процент наценки на основе цены реализации легко пересчитывается в процент наценки на основе себестоимости. Возможна и обратная операция.

Процент наценки

$$\text{на основе} = \frac{\text{Процент..наценки..на..себестоимость, \%}}{100\% - \text{процент..наценки..на..себестоимость, \%}}$$

цены реализации, % (13)

Процент наценки

$$\text{на себестоимость, \%} = \frac{\text{Процент..наценки..на..цену..реализации, \%}}{100\% - \text{процент..наценки..на..цену..реализации, \%}} \quad (14)$$

Одним из действенных факторов успешного выхода на рынок в условиях жесткой конкуренции является предоставление покупателям определенных льгот в виде скидок на цены. Размер скидок зависит от характера сделки, условий поставки и платежа, взаимоотно-

шений с покупателем, конъюнктуры рынка в момент сделки. Существуют следующие наиболее распространенные виды скидок.

Специальные скидки представляются привилегированным покупателям, в заказах которых наиболее заинтересован продавец. Такие же скидки делают в тех случаях, когда продавец только выходит на данный рынок с данным товаром и собирается продать пробную партию товара.

Общая (простая) скидка начисляется с преysкурантной или справочной цены. Простая скидка с преysкурантной цены на серийные машины и оборудование составляет обычно 20-40%, на промышленное сырье – около 5%.

Прогрессивная (оптовая) скидка - это скидка за количество, применяется к серийным заказам изделий. Размер скидки достигает 10%.

Дилерские скидки предоставляются продавцами своим постоянным представителям и посредникам. Они широко распространены при продаже автомобилей, тракторов, стандартного оборудования и оргтехники; колеблются в зависимости от марки товара и составляют 15% от цены, по которой сам продавец реализует товары в розницу.

Скидки «сконто» - скидка при расчетах наличными. В тех случаях, когда справочная цена предусматривает краткосрочный кредит, а покупатель готов оплатить товар наличными, он может получить такую скидку. Размер такой скидки, как правило, соответствует размеру ссудного процента на денежном рынке в данный момент. В контракте она фиксируется так: «Цена товара - 2000 евро, при оплате в течение одной недели - скидка 4%.»

Бонусная скидка, или скидка за оборот, представляется продавцом своим постоянным агентам за реализацию определенного количества изделий. В агентском соглашении устанавливается шкала скидок в зависимости от оборота и достигает по некоторым видам оборудования от 5 до 25%.

Сезонные скидки применяются при продаже товара вне сезона. Их величина зависит от характера товара.

Средний процент скидки в цене реализации рассчитывается по формуле:

$$\frac{\text{Сумма.скидок,..руб}}{\text{Выручка..от..реализации,..руб}} \times 100 \quad (15)$$

Для проверки можно воспользоваться формулой:

$$\text{Средний процент скидок в цене реализации, \%} = \frac{\text{Сумма..скидок,..руб}}{\text{Выручка...потенциальная от..реализация,руб} - \text{сумма..скидок,руб}} \times 100 \quad (16)$$

ЗАДАНИЯ

Задание 1.

1. Рассчитать процент наценки на себестоимость, если единица товара равна 1620 руб. Сумма наценки – 850 руб.
2. Рассчитать процент наценки на основе цены реализации, при тех же условиях.

Решение:

Задание 2.

Товар Закуплен по цене 1000 руб. за штуку. При последующей перепродаже делается 23-процентная наценка па основе цены реализации. Вычислить цену реализации.

Решение:

Задание 3.

1. Каким процентным наценкам на цену реализации соответствуют:

а) 25% - процентные наценки на себестоимость:

б) 15-процентные наценки на себестоимость?

2. Какой процентной наценке на себестоимость соответствует 23-процентная наценка на цену реализации.

Решение:

Задание 4.

Рассчитать средний процент скидок в цене реализации используя данные таблицы 9. Сделать проверку.

Таблица 9 – Исходные данные для расчета среднего процента скидок в цене реализации

Изделие	Первоначальные цены, руб.	Продано изделий, шт.	Сумма скидок с цены, руб.	Продано изделий со скидкой, шт.
А	500	60	50	120
Б	600	20	100	150
В	700	10	200	180

РАСЧЕТ ЭКСПОРТНЫХ ЦЕН

Задание 1.

Внешнеторговая фирма из Гамбурга получила от торгового дома импортера в Сиднее, заказ на поставку 100 электроприборов. На основе предположения цен на условиях СИФ импортер рассчитывает на торговую надбавку в 12 %. Длительность транспортировки предполагается 32 дня. Внешнеторговая фирма Гамбурга занимается поиском предложений от различных производителей и выбирает в качестве более выгодных следующие условия:

- цена 100 единиц приборов со склада в Дортмунде с упаковкой и транспортировкой 400 тыс. евро;
- скидка за количество со стороны производителя 5 % и скидка «сконто» 2 % в случае оплаты в течение 10 дней.

Внешнеторговая фирма работает с торговой надбавкой 16 %. Стоимость банковских услуг 1,5%.

С транспортировкой товара в Сидней связаны следующие расходы:

- экспедиторские расходы от Дортмунда до Сиднея - 18 660 евро,
- погрузочно-разгрузочные расходы - 2150 евро,
- оформление таможенной документации - 870 евро,
- величина страховой премии 3100 евро.

Составьте экспортную калькуляцию и рассчитайте цену импортера в Сиднее (схема калькуляции экспортной цены представлена в Приложении 5).

На какую величину может сократиться рассчитанная цена при осуществлении прямого экспорта? Решение представить в таблице 10.

Решение:

Таблица 10 – Экспортная калькуляция и расчет цены импорта в Сиднее

Показатель	Сумма, евро
1. Отпускная цена со склада в Дортмунде	
2. Целевая цена экспорта	
3. Наличная сумма экспорта со склада в Дортмунде	
4. Продажная цена со склада Дортмунде	
5. Наличная цена _____ СИФ Сидней	
6. Цена закупки импортером в _____	
7. Наличная цена импортера в Сиднее за 100 приборов	

В случае осуществления прямого импорта наличная цена импортера в Сиднее за 100 приборов составит:

Задание 2.

Немецкий импортер вина получает через торгового маклера выгодное предложение на поставку 25 тыс. л марокканского высококачественного красного вина, разлитого в бочки, по цене 14,5 тыс. долл. с учетом назначенных 4% комиссионных маклеру.

Марокканское вино подобного качества будет иметь спрос на немецком рынке при условии стоимости одной бутылки вина емкостью 0,7 л не более 2,5 евро. Кроме того, импортер исчисляет свои будущие расходы с учетом затрат на содержание собственного склада в Гамбурге, которые составляют 2,3 тыс. евро. Одновременно он получает предложение от экспедиционной компании по транспортировке вина с плантациями до склада в Гамбурге включительно, стоимость которой составит 65 1 8 евро.

Через страховую компанию импортер получает еще одно предложение на заключение договора по страхованию с выплатой премии в размере 410 евро, которая складывается В за-

висимости от арендной стоимости склада в Гамбурге.

Транспортные накладные расходы составляют 550 евро, совокупные расходы по таможенной очистке в Марокко и Германии 1200 евро. Прочие расходы, включая процедуру получения сертификата качества, составят 400 евро.

На складе в Гамбурге естественные убытки составляют 400 л. Кроме того, розлив вина в бутылки по 0,7 л, маркировка и упаковка в картонные коробки по 6 бутылок предполагается на складе в Гамбурге, что потребует дополнительных расходов в размере 10375 евро. В ходе этого процесса возникают потери в среднем 1,2 % от общего количества.

Импорт калькулирует величину прибыли в размере 25 % от себестоимости, предоставляя своим оптовым покупателям 5 %-ную скидку за количество, скидку «сконто» 2 %, среднюю величину кредиторской ставки 14 %. Продолжительность транспортировки до склада в Гамбурге составляет 14 дней, срок от поступления вина до момента его готовности к продаже – 20 дней, срок хранения на складе – 36 дней.

1. Составьте калькуляцию и рассчитайте стоимость продукта на складе в Гамбурге.
2. Составьте калькуляцию сбыта и рассчитайте стоимость бутылки вина 0,7 л, при которой продукция будет пользоваться спросом на немецком рынке.

Решение:

Таблица 11 – Расчет калькуляции и стоимости продукции на складе в Гамбурге

Показатель	Единица измерения	Сумма
1. Начисленная цена импортера с плантации за 25 тыс. л	долл.	
2. Целевая сумма импорта	долл.	
3. Цена импортера, с учетом валового курса	евро	
4. Наличная цена со склада в Гамбурге	евро	
5. Наличная цена импорта со склада в Гамбурге	евро	

Далее необходимо сделать калькуляцию стоимости одной бутылки с целью определения эффективности импортной сделки.

Таблица 12 – Калькуляция сбыта и расчет стоимости одной бутылки вина

Показатель	Сумма, евро	Цена за 0,7 л, евро
1. Цена импорта со склада в Гамбурге		
2. Собственные складские расходы импортера		
3. Расходы импортера с учетом потерь (1,2 %)		
4. Цена с учетом складских расходов		
5. Продажная цена со склада импортера		
6. Продажная цена импортера со склада		

Вывод:

РАСЧЕТ ИМПОРТНЫХ ЦЕН

Задание 1.

Импортируются новые пневматические резиновые шины для легковых автомобилей (код товара по ТН ВЭД 401110000) из Японии в Санкт-Петербург. Для их приобретения организация использовала кредит банка. Таможенная стоимость, включая затраты по доставке до границы РФ, - \$20/шт. Курс рубля к доллару ЦБ РФ на дату принятия ГТД к оформлению 35 руб./\$.

Ставка акциза – 30%. Ставка импортной таможенной пошлины (Япония включена в список стран, которым предоставлен режим наибольшего благоприятствования) – 18%.

Ставка сборов за таможенное оформление – 0,15%.

Ставка налога на добавленную стоимость – 20%.

Прочие расходы организации, приходящиеся на импорт и реализацию шины (комиссионное вознаграждение посредникам, транспортные расходы по доставке от границы РФ до Санкт – Петербурга, выплаты по страховке при транспортировке по территории РФ, расходы по хранению, проценты по ссуде банка, расходы по реализации и др.) – 38 руб./шт.

Торговая надбавка при розничной торговле – 20%.

Ставка налога с продаж – 5%.

Определить розничную цену товара.

Решение:

1. Таможенная стоимость шины в рублях:

2. Таможенная пошлина:

3. Сумма сборов за таможенное оформление:

4. Акциз (налогооблагаемая база для определения акциза равна сумме таможенной стоимости и таможенной пошлины):

5. Налог на добавленную стоимость:
 - а) уплаченный таможенному органу:

 - б) приходящийся на прочие расходы:

6. Затраты на импорт и реализацию.

7. Налог на добавленную стоимость при условии реализации товара по расчетной цене:

8. Отпускная (оптовая) цена, если с учетом маркетинга рынка шин надбавка равна 12,3%

9. Налог на добавленную стоимость к отпускной (оптовой) цене:

10. Величина отпускной цены, с учетом налога на добавленную стоимость:

11. Налог на добавленную стоимость, подлежащий взносу в бюджет при следующих двух условиях: а) при условии реализации по расчетной цене: б) при условии реализации по свободной отпускной (оптовой) цене:

12. Прибыль предприятия (налогооблагаемая прибыль):

13. Определяется свободная розничная цена с учетом торговой надбавки:
а) при условии реализации по расчетной цене:

б) при условии реализации по свободной отпускной (оптовой) цене:

14. Определяется свободная розничная цена с учетом налога с продаж:
а) при условии реализации по расчетной цене:

б) при условии реализации по свободной отпускной (оптовой) цене:

Задание 2. Для самостоятельного решения

Импортируется детское питание, расфасованное для розничной продажи (код товара по ТН ВЭД 1901100000). Товар пошлиной не облагается, от уплаты акциза и НДС при ввозе на территорию РФ освобожден. Стоимость продукта детского питания объектом налогообложения по налогу с продаж не является.

Таможенная стоимость, включая затраты по доставке до границы РФ, - \$100 за т. Курс рубля к доллару ЦБ РФ – 35 руб./\$.

Ставка сборов за таможенное оформление – 0,15%.

Прочие расходы организации на импорт и реализацию – 40 руб./т.

Торговая надбавка для определения отпускной (оптовой) цене – 5,8%, при розничной торговле – 20%.

Определить розничную цену товара.

Решение:

Тема 7. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Внешнеэкономическая деятельность предприятий, объединений и организаций, являясь неотъемлемой частью их хозяйственной жизни, призвана быть активной составляющей социально-экономического развития страны и повышения ее международного авторитета.

Включение экономики в мировое хозяйство в условиях глобализации экономических процессов предусматривает активное участие в современном Международном разделении труда, научном и техническом обмене, мировой торговле, разнообразном сотрудничестве со всеми странами и зарубежными партнерами на взаимовыгодной основе.

Определение экономической эффективности (эффекта) внешнеэкономических связей необходимо для обоснования предложений о продаже и закупке товаров, для выбора вариантов внешней торговли, а также для оценки результатов намечаемых проектов и проблем, рассчитанных на длительную перспективу и имеющих большое народнохозяйственное значение.

Эффективность (эффект) является конкретным экономическим показателем сопоставления (соизмерения) результатов внешнеэкономической деятельности с затратами на производство продукции, работ, услуг, вовлекаемых во внешнеторговый оборот.

Для правильного понимания и использования терминов «экономическая эффективность» и «эффект» принято считать, что **экономическая эффективность** - это отношение результатов к затратам, а соответственно экономический **эффект** - это разница между результатами и затратами, величина не относительная, а абсолютная. По экономическому содержанию показатель эффекта соответствует понятию прибыли.

Значение внешнеэкономических связей состоит в том, что они позволяют сбалансировать экономическое и социальное развитие как страны, так и отдельных предприятий и организаций. Но следует при этом подчеркнуть, что сбалансированный план, в том числе план экспорта и импорта товаров, - это еще не оптимальный план, не наиболее экономически эффективный план.

Ведь даже сбалансированные по валютной стоимости взаимные наставки по соглашению о кооперировании производства могут быть убыточными для одной из сторон. Так, при импорте на сумму, равную валютой выручке от экспорта, может оказаться, что экономия затрат в связи с отказом от отечественного производства аналога импортных товаров будет меньше затрат на производство экспортной продукции. В результате такой товарообмен будет убыточным.

Достижение валютной сбалансированности (по валютным поступлениям и платежам) не означает взаимовыгодности товарооборота и того, что он экономически эффективен. Экономически эффективным можно считать такой товарооборот, при котором составляющие его товары экономически эффективны в отдельности, конечно, с учетом реальных возможностей по экспорту и неотложных потребностей экономики страны или предприятия в им-

портной продукции.

Поэтому, говоря об успешном выполнении заданий по экспорту и импорту товаров, было бы неправильным утверждать, что внешнеэкономические связи страны, предприятия или объединения экономически эффективны. Понятие экономической эффективности (эффекта) не должно подменяться также такими внешнеторговыми категориями, как безвалютный обмен, сбалансированность товарообменных операций, поставки на компенсационной коммерческой основе. Эти понятия отражают сбалансированность, а не экономическую эффективность или экономический эффект каждой конкретной сделки.

Необходимость и обязательность проведения расчетов экономической эффективности (эффекта) в настоящее время являются доказательством обоснованности развития внешнеэкономических связей, особенно в условиях самостоятельной внешнеэкономической деятельности предприятий и организаций на основе валютной самокупаемости и самофинансирования.

ЗАДАНИЯ

Задание 1.

Допустим, у предприятия есть возможность реализовать 1850 единиц продукции на внутреннем и внешнем рынках (табл.13). Определить эффективность экспортных операций, в каком случае выгоднее реализовать продукцию на внутреннем, а в каком - на внешнем. Сделать вывод.

Решение:

Таблица 13 – Определение сравнительной эффективности экспорта

Показатель	1 вариант	2 вариант
1. Объем продаж, ед.	1850	1850
2. Производственная себестоимость единицы изделия, руб.	232	132
3. Цена единицы изделия		
3.1. на внутреннем рынке, руб.	605	605
3.2. на внешнем рынке, долл.	134	134
4. Коммерческие затраты, связанные с реализацией на внутреннем рынке, руб./ед.	287	287
5. Коммерческие затраты, связанные с реализацией на внешнем рынке, долл./ед.	103	103
6. Курс валюты, руб./долл.		
7. Полная себестоимость, тыс. руб.		
7.1. при реализации на внутреннем рынке		
7.2. при реализации на внешнем рынке		
8. Денежная выручка, тыс. руб.		
8.1. при реализации на внутреннем рынке		
8.2. при реализации на внешнем рынке		
9. Прибыль, тыс. руб.		
9.1. при продаже на внутреннем рынке		
9.2. при продаже на внешнем рынке		
10. Рентабельность, %		
10.1. при продаже на внутреннем рынке		
10.2. при продаже на внешнем рынке		

Методика расчета:

1. Прибыль от экспорта продукции, работ или услуг определяется:

$$ПР_{\text{Э}} = В_{\text{Э}} - ПЗ_{\text{Э}}, \quad (17)$$

где $ПР_{\text{Э}}$ – прибыль от экспорта продукции, работ или услуг, руб.

$В_{\text{Э}}$ – рублевый эквивалент валютной выручки от экспорта продукции, рассчитываемый пересчетом валютной выручки в рубли по курсу на дату поступления валюты, руб.;

$ПЗ_{\text{Э}}$ – полные затраты предприятия на экспорт, которые включают: затраты на производство и реализацию продукции, руб.

2. Уровень рентабельности экспорта продукции, работ или услуг рассчитывается следующим образом:

$$УР_{\text{Э}} = \frac{ПР_{\text{Э}}}{ПЗ_{\text{Э}}} \times 100, \quad (18)$$

где $УР_{\text{Э}}$ – уровень рентабельности экспорта продукции, работ или услуг, %

Вывод:

Задание 2.

Предприятию необходимо принять решение о закупке оборудования для нужд производства. Есть два варианта закупки оборудования: внутри страны и за рубежом. Рассчитать (по предложенной методике) эффективность импорта товаров народного потребления.

Решение:

Методика расчета:

Экономическая эффективность импорта определяется по – разному в зависимости от целей осуществления импорта: для собственного потребления или для реализации на внутреннем рынке.

1. Экономия затрат от импорта для внутреннего использования импортируемой продукции, т.е. самим покупателем, может быть рассчитана следующим образом:

$$ЭЗ_{\text{и}} = З_{\text{а}} - З_{\text{и}}, \quad (19)$$

где $ЭЗ_{\text{и}}$ – экономия затрат от импорта продукции для собственного использования, руб;

$$З_{\text{а}} = З_{\text{па}} + Э_{\text{ра}}, \quad (20)$$

где $З_{\text{а}}$ – полные затраты на приобретение (изготовление) и пользование продукцией, альтернативной импортной, руб.

$З_{\text{па}}$ – затраты на приобретение (изготовление) продукции, альтернативной импортной, руб.

$Э_{\text{ра}}$ – эксплуатационные расходы за весь период службы продукции, альтернативной импортной, руб.

$$З_{\text{и}} = З_{\text{пи}} + Э_{\text{ра}}, \quad (21)$$

где $Z_{и}$ – полные затраты на приобретение и использование импортной продукцией, руб.

$Z_{пн}$ – затраты, связанные с приобретением товара на внешнем рынке, руб.

$\mathcal{E}_{ра}$ – эксплуатационные расходы за весь период службы импортной продукции, руб.

2. Коэффициент эффективности импорта продукции для собственного использования ($K_{Эи}$) рассчитывается следующим образом:

$$K_{Эи} = \frac{\mathcal{E}_{зи}}{Z_{и}} \quad (22)$$

Таблица 14 – Расчет эффективности импорта для собственного использования импортируемой продукции

Показатель	Импортное оборудование	Отечественное оборудование
1. Стоимость оборудования, тыс. евро	25	
тыс. руб.		750
2. Затраты, связанные с закупкой, доставкой оборудования, тыс. евро	5	
тыс. руб.		84
3. Срок службы оборудования, лет	8	5
4. Годовые расходы, связанные с эксплуатацией оборудования, тыс. руб.	50	100
5. Курс валюты, руб./евро		
6. Экономия затрат от импорта, руб.		
7. Коэффициент эффективности импорта		

Примечание: При расчете затрат на потребление и пользование оборудованием эксплуатационные расходы взять за пять лет.

Вывод:

3. Прибыль от реализации импортной продукции на внутреннем рынке может быть рассчитана следующим образом:

$$При = В_{и} - ПЗ_{и}, \quad (23)$$

где $При$ - прибыль от реализации импортной продукции на внутреннем рынке, руб.;

$В_{и}$ - выручка от реализации импортной продукции на внутреннем рынке, руб.;

$ПЗ_{и}$ - полные затраты, связанные с приобретением импортных товаров и реализацией их на внутреннем рынке, руб.

4. Уровень рентабельности реализации импортной продукции на внутреннем рынке рассчитывается по формуле:

$$У_{ри} = \frac{П_{ри}}{ПЗ_{и}} \times 100, \quad (24)$$

где $У_{ри}$ - уровень рентабельности реализации импортной продукции на внутреннем рынке, %

Таблица 15 – Расчет сравнительной эффективности импорта с целью продажи импортируемого товара на внутреннем рынке

Показатель	1 вариант	2 вариант
1. Количество единиц товара, тыс. ед.	620	750
2. Контрактная цена EXW, евро/ед.	0,85	0,78
3. Затраты, связанные с исполнением внешнеторгового контракта, евро/ед.	0,45	0,38
4. Расходы, связанные с доставкой и реализацией товара на внутреннем рынке, тыс. руб.	624	587
5. Курс валюты, руб./евро		
6. Цена реализации на внутреннем рынке, руб./ед.	123	135
7. Затраты, тыс. руб.		
8. Результат, тыс. руб.		
9. Эффект импортной операции, тыс. руб.		
10. Эффективность импортной операции, %		

Задачи для самостоятельного решения

Задача 1

Италия закупает в России зерно твердых сортов пшеницы для производства макаронных изделий по цене 110 евро за 1 т. Совокупные издержки на производство одной тонны макаронных изделий составляют 336 евро, не включая стоимость сырья, коммерческие расходы увеличивают производственные затраты на 8,3%.

Определить:

1. Цену реализации макаронных изделий в Италии при рентабельности 75%.
2. Денежную выручку и прибыль итальянских производителей при условии, что на внутреннем рынке реализуется 1300 т. изделий в год.
3. Денежную выручку и прибыль итальянских экспортеров от реализации 500 т. макаронных изделий на российском рынке при условии, что страховые и транспортные расходы при экспорте превысили полную себестоимость 1 т. изделий на 12%, а предполагаемая рентабельности – 96%.

Задача 2

Предприятие выпускает велосипеды с часовой производительностью труда 0,48 ед./ч. В целом затраты труда по предприятию составили 905 тыс. чел. ч.

Издержки постоянные на производство единицы продукции составляют 1305 руб., переменные 618 руб., коммерческие расходы при реализации на внутреннем рынке на 9% увеличивают затраты на производство. Уровень рентабельности от реализации на внутреннем рынке составляет 68%, 35% продукции реализуется в Казахстан, при этом расходы по заключению контракта, транспортировке, страхованию и таможенному оформлению достигли 1356,2 тыс. руб.

Определить:

1. Прибыль, полученную предприятием на внутреннем и внешнем рынках.
2. По какой цене необходимо реализовать велосипеды в Казахстан, чтобы получить рентабельность 68%.
3. На сколько процентов отличаются себестоимость и цены внутреннего и внешнего рынков.
4. По какой цене можно реализовать велосипеды, чтобы получить рентабельность 76% (при неизменных совокупных издержках).

Задача 3

Российское предприятие реализует 80% выпускаемой продукции в Ирландию. Количество производственно – промышленного персонала предприятия – 385 чел., годовая производительность труда 6897 единиц.

Средние постоянные издержки составляют 186 руб., средние переменные – 266 руб., расходы по реализации продукции и таможенному оформлению увеличили совокупные издержки на 8,7%.

Определить:

1. Прибыль, полученную предприятием на внутреннем и внешнем рынках.
2. По какой цене предприятию необходимо реализовать продукцию, чтобы обеспечить рентабельность 42%.
3. На сколько процентов отличаются себестоимость и цены внутреннего и внешнего рынков.
4. По какой цене можно реализовать велосипеды, чтобы получить рентабельность 76% (при неизменных совокупных издержках).

Задача 4

Предприятие, с производственной мощностью 1500 станков в год 23% продукции экспортирует в Иран.

В целом затраты труда по предприятию составили 905 тыс. чел. – ч., численность производственно – промышленного персонала – 150 чел.

Издержки постоянные на производство единицы продукции составляют 9630 руб., переменные 27618 руб., коммерческие расходы при реализации на внутреннем рынке на 9% увеличивают затраты на производство. Уровень рентабельности от реализации на внутреннем рынке составляет 28%.

Расходы по заключению контракт, транспортировке, страхованию и таможенному оформлению достигли 956,2 тыс. руб.

Определить:

1. Прибыль, полученную предприятием на внутреннем и внешнем рынках.
2. По какой цене необходимо реализовать станки в Иран, чтобы получить рентабельность 38%.
3. На сколько процентов отличаются себестоимость и цены внутреннего и внешнего рынков.
4. По какой цене можно реализовать станки, чтобы получить рентабельность 56% (при неизменных совокупных издержках).

Тема 8. УЧЕТ КРЕДИТНЫХ УСЛОВИЙ ПРИ РАСЧЕТЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКСПОРТА И ИМПОРТА

Кредитование – реализация товаров и услуг с отсроченным платежом временная передача финансовых средств на условиях возврата и уплаты согласованного процента.

Когда экспортно–импортные операции сопровождаются предоставлением или получением кредитов, необходимо отражать в соответствующих показателях эффективность влияния кредитных условий.

При торговле в кредит, моменты поставки товаров и платежей за них не совпадают, кроме того, сумма платежей дополняется процентами за кредит. Поэтому для суммирования поступлений валюты отдельных лет и сопоставления их с затратами на производство и транспортировку товара необходимо все разновременные величины привести к одному показателю моменту времени.

Год базисный – год, выбираемый в качестве базы для сравнения уровня и подсчета индексов объемов производства, торговли, цен и других экономических показателей. **Год**

приведения – год, к которому при расчетах приводятся разновременные стоимостные показатели (выручка, затраты, прибыль) с помощью формулы сложных процентов для обеспечения сравнимости разных показателей, проектов и вариантов. При приведении к текущему (начальному) году все показатели выражаются в денежных пропорциях этого же года. При приведении денежного потока к последнему году расчетного периода определяется сумма чистого дохода, уменьшенная на потери от отвлечения средств и увеличенная на эффект использования полученных средств.

Формула приведения к году «Т» валютной выручки (а при импорте валютных расходов) от поставки товара в кредит с учетом уплаченных процентов за кредит может быть записана в следующем виде:

$$В_{э.пр} = \sum_t^0 (V_{от} + V_{пт} \times рк) \times (1 + рн)^{T-t}, \quad (25)$$

где $V_{э.пр}$ – суммарная валюта выручки от экспорта товара в кредит с процентами за кредит, приведенная к году Т;

$V_{от}$ – валютная выручка, получаемая в счет авансовых платежей или погашения основного долга в t – й год;

$V_{пт}$ – сумма задолженности за период, предшествующий уплате процентов в t – й год;

рн - коэффициент дисконтирования;

рк - годовой процент за кредит;

Т - год приведения валютной выручки;

t - момент времени осуществления авансовых платежей в счет погашения кредита и уплаты процентов;

$(1 + рн)$ - коэффициент приведения валюты к году использования кредита.

Если затраты на экспортное производство ($З_{эт}$) осуществляются в период, отличающийся от года Т, к которому приведена валютная выручка (или валютные расходы при импорте), то они также приводятся к одному и тому же периоду времени.

Дисконт - норматив, применяемый при приведении разновременных стоимостных величин к сопоставимому виду (при дисконтировании); уровень прибыли, которую инвестор считает возможным получить и без участия в предполагаемых инвестициях; ставка процента, устанавливаемая Центральным банком.

Дисконтирование - методы учета разновременности затрат и результатов, основанные на использовании формулы сложных процентов к заданному году приведения и норматива дисконтирования (дисконта); счетная операция, позволяющая определить, какое количество денег необходимо иметь сегодня, чтобы получить желанную (нужную) сумму в будущем при имеющейся сегодня ставке процента.

Суммарную величину валютных поступлений, с учетом продажи в кредит ($V_{э.пр}$), приведенную к году t_0 , соответствующему году поставки товара, можно рассчитать по следующей формуле:

$$В_{э.пр} = \sum_t^0 V_{эт}(1 + рн)^{(t_0-t_1)}, \quad (26)$$

где $V_{э.пр}$ - суммарная валютных поступлений, с учетом продажи в кредит, приведенная к году t_0

$V_{эт}$ - сумма поступления валюты в i -год;

t - год приведения валютной выручки.

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

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

Полученная суммарная величина валютных поступлений $V_{э.пр}$, приведенная к году поставки товара, показывает, что с точки зрения экспортера вариант **экспорта в кредит** товара общей номинальной стоимостью $V_{э}$ и с дополнительно получаемой суммой процентов, равен при сохранении других условий экспорта варианту продажи того же товара **за наличный расчет** с выручкой $V_{э.пр}$.

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

$$k_{кр} = \frac{V_{э.пр}}{V_{э}}, \quad (27)$$

где $V_{э}$ - номинальная валютная выручка;

$V_{э.пр}$ - валютная выручка приведенная к году поставки.

По своему экономическому содержанию коэффициент $k_{кр}$ представляет собой показатель обесценения валютной выручки при экспорте или валютных расходов при импорте. Он свидетельствует о том, насколько менее ценной при торговле в кредит становится валютная выручка по сравнению с номинальной стоимостью товара. При этом учитываются ущерб из-за отвлечения средств предприятия в период кредитования и компенсирующие влияние уплачиваемых процентов за кредит. Таким образом коэффициент кредитного влияния ($k_{кр}$) является показателем снижения эффективности экспорта и ее повышения при импорте на условиях рассрочки платежей (Приложение 6).

Коэффициент кредитного влияния показывает степень снижения эффективности экспорта. При продаже за наличные показатель эффективности экспорта ($\mathcal{E}_{э}$) определяется: $\mathcal{E}_{э} = \frac{V_{э}}{Z_{э}}$ при поставке того же товара в кредит этот показатель ($\mathcal{E}_{э.кр}$) равен:

$$\mathcal{E}_{э.кр} = \frac{V_{э.пр}}{Z_{э}} = \frac{V_{э}}{Z_{э}} \times k_{кр} \quad (28)$$

ЗАДАНИЯ

Задание 1.

Рассчитать сумму валютной выручки вместе с процентами, приведенной к году использования кредита, если внешнеторговая цена экспортируемого товара равна 100 условных единиц (у.е.), затраты на производство и транспортировку - 80 у.е. Оплата товара осуществляется в течение 5 лет равными по годам суммами с начислением 5% годовых за пользование кредитом (проценты начисляются от суммы задолженности в течение года, предшествующего моменту их уплаты). Расчеты представить в таблице 16. Определить эффективность экспорта условного товара, поставляемого в кредит по сравнению с его продажей за наличные. Сделать вывод.

Решение:

Таблица 16 – Расчет суммы валютной выручки, с учетом процентов, приведенной к году использования кредита

Показатели	Значения				Всего
	0-й	1-й	2-й	3-й	
1. Год, t					
2. Сумма кредита					
3. Суммы погашения основного долга					
4. Задолженность					
5. Сумма процента за кредит					
6. Годовые суммы поступления валюты					
7. Коэффициент приведения валюты к году использования кредита (при $r_n=0,15$)					
8. Приведенные суммы погашения (поступления) валюты					

1. Коэффициент приведения валюты к году использования кредита (при $r_n=0,15$):

2. Суммарная величина валютных поступлений, с учетом продажи в кредит, приведенная к году поставки товара:

3. Коэффициент кредитного влияния:

4. Эффективность экспорта при продаже товара за наличные:

4. Эффективность экспорта при поставке товара в кредит:

Вывод: _____

Тема 9. ПОРЯДОК РАСЧЕТА ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

Инвестиционное сотрудничество - вид международных экономических отношений, основой которых являются инвестиции в отрасли материального производства, включая передачу лицензий и ноу-хау.

Различные формы инвестиционного сотрудничества по-разному влияют на показатели эффективности для отдельных участников сотрудничества, в том числе зарубежных. Наиболее распространенными формами привлечения иностранных фирм к инвестиционному сотрудничеству с российскими предприятиями являются:

- на условиях предоставления кредита для осуществления прямых инвестиций;
- производственное сотрудничество в лице совместных предприятий с иностранными инвестициями (ПИИ) на основе кооперационных и компенсационных соглашений;
- на условиях реализации соглашений о разделе продукции (СРП);
- при создании совместных объектов за рубежом.

При создании объектов с привлечением кредитов используется заемный капитал, который погашается (возвращается) перечислением денежных средств или поставками части производимой продукции на создаваемом предприятии. Специфика и выгода от привлечения кредитов заключается в том, что собственные капитальные затраты в период строительства меньше сметной стоимости на сумму привлекаемого кредита. Получаемая прибыль в начальный период эксплуатации уменьшается на соответствующие платежи в погашение кредита и уплату процентов. Расчеты должны подтвердить, что выгода, получаемая из-за отсрочки платежей, не меньше уплачиваемых процентов.

Оценка эффективности проекта сотрудничества не может быть осуществлена без учета особенностей используемых (привлекаемых) капиталовложений. Инвестиции в реализацию проекта могут быть не только в виде денежных (рублевых или валютных) средств, но и в виде оборудования, технологий, патентов и лицензий, земли, зданий и прочего имущества, которыми владеют инвесторы. Однако все вложения должны быть оценены в стоимостном выражении.

Расчет показателей эффективности инвестиций выполняется по объекту в целом и для отдельных участников – партнеров сотрудничества. При этом формируются потоки наличности, рассчитывается рентабельность, окупаемость, интегральные затраты и интегральный эффект, внутренняя норма прибыли.

Суммарная прибыль для расчета рентабельности содержит налоги и уплачиваемые проценты за привлекаемые кредиты. Часть начисленных процентов, но не уплаченных (из-за льготного периода), переходит на задолженность и включается в суммарный вложенный капитал.

Прибыль ($ПР_t$) рассчитывается по формуле:

$$ПР_t - B_t - C_{ct}, \quad (29)$$

где $ПР_t$ - прибыль от производства и реализации продукции в год t ;

B_t – выручка от реализации продукции в год t ;

C_{ct} – себестоимость годового объема продукции в t – й год.

Выручка от реализации продукции (B_t) в случае продажи продукции предприятия в кредит должна определяться с учетом коэффициента кредитного влияния:

$$B_t = B_n \times k_{кр} \quad (30)$$

где B_t – выручка от реализации продукции, приведенная к году t ;

B_n - выручка от реализации продукции номинальная, определяемая

произведением объемов поставки в год t – на цены;
 $K_{кр}$ - коэффициент кредитного влияния (вводится в случае продажи продукции в кредит).

Интегральные затраты – затраты периода строительства и освоения производства за вычетом прибыли этого периода, приведенные к концу периода. Интегральные затраты складываются из капиталовложений в основные и оборотные фонды, убытков периода освоения производства (прибыль вычитается), потерь из – за отвлечения средств (дисконт варьируется). Год приведения затрат задается, как правило, равным последнему году периода освоения. Интегральные затраты, определяемые капиталовложениями в основном и оборотные фонды, рассчитываются по формуле:

$$З_{инт} = \sum_t^0 (Kt - PPt) \times (1 + d)^{T-t}, \quad (31)$$

где $З_{инт}$ - интегральные затраты за период до года приведения T включительно;
 Kt - капиталовложения в год t ;
 PPt - прибыль от производства и реализации продукции в год t ;
 d - норматив дисконтирования;
 T - год приведения (последний год строительства);
 t - индекс года расчетного периода.

Рентабельность к интегральным затратам (Pt) за годы расчетного периода, следующие за годом приведения, определяется отношением прибыли (PPt) соответствующего года к интегральным затратам ($З_{инт}$):

$$Pt = \frac{PPt}{З_{инт}} \times 100 \quad (32)$$

Интегральный эффект (абсолютный экономический эффект) – разность выручки и затрат, дисконтированная с приведением к определенному году расчетного периода.

$$PP_{сумм} = \sum PPt \times (1 + d)^{0-t}, \quad (33)$$

где T - год приведения;
 PPt - прибыль соответствующего года.

Окупаемость интегральных затрат периода строительства.

Число лет окупаемости ($T_{ок}$) интегральных затрат за счет получаемой прибыли в годы, следующие за годом приведения, определяется по формуле:

$$T_{ок} = \frac{З_{инт}}{PPt} \quad (34)$$

В расчет принимается прибыль тех лет, которые следуют за годом приведения интегральных затрат периода строительства и освоения. Расчет по формуле возможен, если прибыль по принимаемым в расчет годам одинакова и в эти годы нет капиталовложений или их погашения. Если данное условие не выполняется, то срок окупаемости рассчитывается методом последовательного вычитания прибыли из интегральных затрат, к которым добавляются капиталовложения или вычитается возврат кредита соответствующего года.

$$З_{ост.t} = З_{t-1} + KBt - PPt, \quad (35)$$

где $З_{ост.t}$ - остаток интегральных затрат в t году;

Z_{t-1} - не окупленные затраты в предыдущем $t-1$ году;
 KV_t - капиталовложения (+) или погашение основного долга (-) в t году;
 $ПР_t$ - прибыль t -го года.

Если затраты периода строительства за счет прибыли, полученной в этот период, уже компенсированы, то срок окупаемости характеризуется отрицательной величиной, т.е. затраты окупались до конца периода строительства. В этом случае доля прибыли, превысившая затраты, определяется ее отношением к прибыли года, следующего за последним годом строительства.

Вначале срок окупаемости $T = 0$,

если $Z_{ост.t} < 0$, то срок окупаемости $T_{ок} = T_{ок} + 1$

если $Z_{ост.t} > 0$, то срок окупаемости $T_{ок} = T_{ок} + \frac{ПР_t - 1.3_{ост.m.1}}{ПР_t}$,

Если за расчетный период затраты не окупались ($Z_{ост.t} > 0$), то окупаемость в последующие годы определяется с учетом прибыли последнего года расчетного периода $ПР_t$. Дополнительное количество лет равно:

$$T_{доп} = Z_{ост.t} / ПР_t, \quad (36)$$

а полный срок окупаемости равен:

$$T_{ок.полн} = T_{ок} + T_{доп}, \text{ лет.} \quad (37)$$

Интегральный экономический эффект – основной показатель эффективности проекта сотрудничества, отражающий сумму чистой прибыли (разность между доходом и расходом) за расчетный период (другие названия этого показателя: чистый дисконтированный доход, приведенная. Текущая стоимость и т.д.). Интегральный экономический эффект ($\Sigma_{инт}$) рассчитывается по формуле:

$$\Sigma_{инт} = \sum_t^0 (B_t - K_t - Cct) \times (1 - d)^{T-t}, \quad (38)$$

Положительная величина интегрального эффекта - критерий экономической выгоды проекта. Максимальная величина эффекта - показатель наиболее эффективного варианта проекта.

Интегральный экономический эффект, определяемый за расчетный период, характеризует экономическую ценность объекта и обеспечивает выбор наиболее выгодного варианта его создания из возможного множества.

ЗАДАНИЯ

Задание 1.

Внешнеторговая цена экспортируемого товара равна 300 у.е., оплата товара осуществляется в течении 3 лет равными по годам суммами с начислением 10% годовых за пользование кредитом (проценты начисляются от суммы задолженности в течении года, предшествующего моменту их уплаты) и дисконте 15 %. Определить коэффициент кредитного влияния с учетом норматива дисконтирования. Расчеты представить в таблице 17. Сделать вывод.

Решение:

Таблица 17 – Расчет исходных данных для определения коэффициента кредитного влияния (дисконта)

Показатели	Значения				Всего
	0-й	1-й	2-й	3-й	
1. Годы					
2. Сумма используемого кредита, у.е.					
3. Суммы погашения основного долга, у.е.					
4. Задолженность, у.е.					
5. Сумма процента за кредит, у.е.					
6. Суммы погашения с процентами, у.е.					
7. Коэффициенты приведения к году использования кредита					
8. Приведенные суммы погашения, у.е.					

Коэффициент кредитного влияния:

Вывод:

Задание 2.

Рассчитать интегральные затраты периода строительства и рентабельности инвестиций в последующие годы на условном примере.

Исходные данные:

Вложенный капитал, млн. у.е.:

в 1-й год расчетного периода 50

во 2-й год расчетного периода 50

Текущие издержки, млн у.е. в год:

во 2-й год расчетного периода 18

в 3-й год расчетного периода 32

в последующие годы 44

Выручка от реализации продукции, млн у.е. в год:

во 2-й год расчетного периода 32

в 3-й год расчетного периода 46

в последующие годы 65

Расчетный период, лет

7

Дисконт-норматив эффективности, %

15

Определить рентабельность к интегральным затратам.

Решение:

- Интегральные затраты за период строительства с приведением к последнему году строительства:
- Рентабельность к интегральным затратам в годы расчетного периода, следующие за годом приведения:

3. Прибыль суммарная ($ПР_{\text{сумм}}$) за расчетный период, приведенная к последнему году расчетного периода:

4. Средняя прибыль ($ПР_{\text{ср}}$) за расчетный период:

$$ПР_{\text{ср}} = ПР_{\text{сумм}} \frac{d}{(1+d)^{T_2-T_1-1}} \quad (39)$$

5. Общая сумма прибыли ($ПР_{\text{общ}}$), приведенная к году окончания строительства.

Для этого к сумме прибыли за расчетный период прибавляется капитализированная прибыль последующих лет и общая сумма прибыли ($ПР_{\text{общ}}$) приводится к году окончания строительства:

$$ПР_{\text{общ}} = \frac{ПР_{\text{сумм}} + \frac{ПР_t}{d}}{(1+d)^{T_2-T_1}} \quad (40)$$

где $ПР_t$ - прибыль последующих t лет;

$ПР_t/d$ - капитализированная прибыль последующих.

6. Среднегодовая прибыль ($ПР_{\text{ср.t}}$) с учетом последующего периода:

$$ПР_{\text{ср.t}} = ПР_{\text{общ}} \times d \quad (41)$$

7. Средняя рентабельность ($Р_{\text{ср}}$); за расчетный период:

$$Р_{\text{ср}} = \frac{ПР_{\text{ср}}}{З_{\text{инт}}} \times 100 = \quad (42)$$

8. Рентабельность среднегодовая ($Р_{\text{ср.t}}$) с учетом последующих лет:

$$Р_{\text{ср.t}} = \frac{ПР_{\text{ср.t}}}{З_{\text{инт}}} \times 100 = \quad (43)$$

Таблица 18 – Расчет суммарной прибыли за расчетный период, приведенной к последнему году расчетного периода и средней рентабельности

Показатель	Значение							Всего
1. Годы								
2. Вложенный капитал, млн. у.е.								
3. Текущие издержки, млн. у.е./г.								
4. Выручка от реализации продукции, млн. у.е./г.								
5. Суммы чистых поступлений (без приведения), млн. у.е.								
6. Коэффициенты приведения к году расчетного периода								
7. Интегральные затраты, приведенные к _____ году, млн. у.е.								
8. Рентабельность годовая и средняя за расчетный период, %								
9. Коэффициенты приведения к последнему году								
10. Прибыль, приведения к последнему году, млн. у.е.								
11. Рентабельность средняя с учетом последнего периода, %								

Тема 10. ЛИЗИНГОВЫЕ ОПЕРАЦИИ. АРЕНДА

Лизинг – форме долгосрочной аренды, связанная с передачей в пользование оборудования, транспортных средств и другого движимого и недвижимого имущества.

Фактически лизинг представляет собой форму материально – технического снабжения с одновременным кредитованием и арендой. При лизинге арендатор выплачивает лизинговой фирме не арендную плату, а полную стоимость имущества в рассрочку. В лизинговом договоре указывается ответственность за качество оборудования поставщик и лизинговой фирмы. Своеобразие лизинга по сравнению с арендой заключается в том что:

- 1) Объект сделки выбирается лизингополучателем, а не лизингодателем, который приобретает оборудование за свой счет;
- 2) Срок лизинга меньше срока физического износа оборудования (от 1 до 20 лет) и приближается к сроку налоговой амортизации (3 – 7 лет);
- 3) По окончании действия контракта клиент может продолжить аренду по льготной ставке или приобрести арендуемое по остаточной стоимости;
- 4) В роли лизингодателя обычно выступает финансовое учреждение – лизинговая компания.

Субъектами лизинговой сделки обычно являются три стороны: поставщик оборудования или предприятие, производящее оборудование, лизинговая фирма (лизингодатель); лизингополучатель.

Рынок лизинговых услуг характеризуется многообразием форм лизинга, моделей лизинговых контрактов и юридических норм, регулирующих лизинговые операции. При выделении видов лизинга исходят, прежде всего, из признаков их классификации, которые характеризуют: отношение к арендуемому имуществу; тип финансирования лизинговой операции; тип лизингового имущества; состав участников лизинговой сделки; тип передаваемого в лизинг имущества; степень окупаемости лизингового имущества; сектор рынка, где проводятся лизинговые операции; отношение к налоговым, таможенным и амортизационным льготам и преференциям; порядок лизинговых платежей.

Различают прямой и косвенный лизинг. **Прямой лизинг** имеет место в том случае, когда изготовитель или владелец имущества сам выступает лизингодателем, а **косвенный** – когда сдача в аренду ведется через третье лицо. По методу кредитования различается срочный и возобновляемый лизинг.

При **срочном** лизинге осуществляется одноразовая аренда, а при **возобновляемом** (ролловерном) – договор лизинга возобновляется по истечении первого срока договора.

Операционный лизинг – если предприятие заключает лизинговый контракт, не имея намерения приобретать объект в собственность, и **финансовый лизинг** – в этом случае фирма сочетает аренду с последующим выкупом объекта по остаточной стоимости, когда она будет значительно ниже рыночной стоимости аналогичного объекта.

Под **периодом лизинга** понимается срок действия лизингового контракта, в течение которого сданные в лизинг средства производства находятся на балансе лизингодателя, а лизингополучатель использует их в своей хозяйственной практике, выплачивая лизинговой компании установленные платежи.

При заключении лизингового договора основным аспектом является **лизинговая плата**. Лизинговая плата зависит от вида основных средств, срока лизинга, графика платежей и других условий договора. Лизинговая плата включает в себя возмещение полных затрат лизингодателя с учетом нормы прибыли. Обычно сумма лизинговой платы является фиксированной, вносится неизменной величиной на протяжении всего периода действия договора. Однако в условиях неустойчивой экономики в договоре может указываться возможность пересмотра величины лизингового процента.

Технология лизинговой сделки следующая. Хозяйствующему субъекту нужны основные фонды. Он нашёл поставщика (или завод – изготовитель) и сообщает лизинговой фирме стоимость нужных основных фондов, их технические данные и способы использования. Лизинговая фирма заключает с хозяйствующим субъектом договор, согласно которому фирма полностью оплачивает поставщику стоимость оборудования и сдает их в аренду хозяйствующему субъекту с правом выкупа в конце срока аренды. Одновременно лизинговая фирма заключает договор с поставщиком о приобретении оборудования. При заключении лизингового договора особое внимание уделяется гарантийному обеспечению (банковская гарантия, залог (недвижимости, товаров, ценные бумаги или валютные ценности); страхование лизингового платежа и имущества).

Оборудование поступает хозяйствующему субъекту непосредственно от поставщика. В договоре указывается, сколько процентов лизингополучатель должен уплатить за эту своеобразную ссуду, определяется график платежей. Лизингополучатель может рассчитывать на поступление доходов от использования арендованных (т.е. лизинговых) основных фондов, выработать и согласовать в каждом конкретном случае соответствующий график платежей. По согласованию сторон платежи могут вноситься после получения выручки от реализации продукции, произведенной с использованием лизингового оборудования. По окончании срока аренды хозяйствующий субъект (арендатор) может вернуть основные фонды лизинговой фирме либо продлить договор на новый срок на льготных условиях, либо выкупить его по остаточной стоимости. Перечень необходимой информации для получения оборудования в лизинг отражен в Приложении 7.

Лизинговый бизнес представляет собой особую сферу предпринимательской деятельности. Эффективность лизинговых сделок состоит в активизации инвестиционного процесса, улучшении финансового состояния предприятий – лизингополучателей, повышение конкурентоспособности мелкого и среднего бизнеса.

Осуществление лизинговых операций целесообразно, когда арендатором является действующее предприятие с устойчивым финансовым положением и положительной кредитной историей. В этом случае лизинговые компании охотно идут на заключение сделок и предоставляют оборудование по доступным процентным ставкам.

Риски потерь для лизингодателей тем ниже, чем устойчивее финансовое положение предприятия. Соответственно в том случае, когда предприятию необходимо приобрести но-

вое оборудование для расширения модернизации уже действующего производства, оптимизации технологического процесса, лизинговые сделки имеют смысл. Основные критерии оценки лизингового проекта отражены в Приложении 8.

Основная часть мирового рынка лизинговых услуг сконцентрирована в «треугольнике» США – Западная Европа – Япония. Лизинговые операции выгодны не только для развитых стран, но и для стран с высоким уровнем международной задолженности и ограниченными валютными средствами. Рынок лизинговых услуг укрепляет производственный сектор экономики, создавая условия для ускоренного развития стратегически важных отраслей. Кроме того, лизинг как альтернативная форма кредитования усиливает конкуренцию между банками и лизинговыми компаниями, оказывает понижающее влияние на ссудный процент, что стимулирует приток капиталов в производственную сферу. В условиях дефицита платежного баланса обязательства по лизингу в соответствии с мировой практикой не включаются в объем внешней задолженности страны.

ЗАДАНИЯ

Задание 1.

Вычислить преимущества и недостатки лизинга. Результаты представить в таблице 19.

Таблица 19 – Преимущества и недостатки лизинга

Преимущества лизинга	Недостатки лизинга

Задание 2.

Стоимость сдаваемого в лизинг оборудования 400 тыс.долл. Срок лизинга 4 года. Норма амортизационных отчислений – 15%. Процент за кредит – 3% годовых. Согласованная ставка по договору комиссионного вознаграждения – 1% годовых от балансовой стоимости оборудования. Лизингодатель предоставляет лизингополучателю услуги по доставке и монтажу оборудования, обучению персонала на сумму 20 тыс.долл. НДС – 2- % от выручки от реализации оборудования. Определить суммы лизинговых платежей по годам.

Решение:

Сумма платежей определяется по формуле:

$$П=A+K+B+D+N,$$

где П – общая сумма платежа;

А – сумма амортизационных отчислений по лизинговому имуществу;

К – плата за используемые кредитные ресурсы;

В – комиссионные вознаграждения;

Д – плата за дополнительные услуги;

Н – налог на добавленную стоимость.

1. Ежегодная сумма амортизационных отчислений:

Таблица 20 – Расчет платы за используемые кредитные ресурсы

Год	Стоимость оборудования на начало года (Сн)	Стоимость амортизационных отчислений (А)	Стоимость оборудования на конец года (Ск)	Кредитные ресурсы	Процент за кредит, %	Плата за пользование кредитом (К)

2. Расчет платы за используемые лизингодателем кредитные ресурсы.

3. Годовая сумма комиссионного вознаграждения:

4. Годовая плата за дополнительные услуги:

5. Расчет НДС по годам

Таблица 21 – Расчет НДС по годам

Год	Оплата			Выручка	Ставка НДС, %	Сумма НДС

6. Сумма лизинговых платежей:

1-й год:

2-й год:

3-й год:

4-й год:

Задание 3.

Компания «Альфа» имеет возможность купить оборудование или получить его на условиях финансовой среды. Необходимо оценить какой вариант является более предпочтительным при следующих условиях:

1. Стоимость оборудования составляет 10000 руб. Срок предполагаемого использования этого оборудования компанией «Альфа» 5 лет.

2. Компания имеет возможность привлечь заемный капитал для покупки оборудования в размере 10000 руб. под 10% годовых.

3. «Альфа» может получить оборудование на условиях финансовой аренды, ежегодный платеж при этом составит 3200 руб.

4. Предполагаемая цена оборудования по истечении 5 лет равна 3500 руб., налог на прибыль взимается по ставке 34% .

5. Договором финансовой аренды предусмотрено, что арендодатель несет расходы по содержанию оборудования в размере 800 руб. ежегодно. Если компания «Альфа» приобретает это оборудование в собственность, она сама должна нести эти расходы.

6. Износ списывается равномерно по годовой норме 20%

Решение:

1. Необходимо учитывать приток (+) и отток (-) денежных средств.

2. Расходы по содержанию и эксплуатации машин и оборудования в полном объеме включается в себестоимость. Если бы эти расходы несла какая-либо третья сторона (пример, производитель имущества), величина балансовой прибыли у компании «Альфа» увеличилась бы и, следовательно, компания заплатила бы больше налога на прибыль. Таким образом, с одной стороны, мы имеем прямой отток денежных средств - затраты на обслуживание оборудования, с другой стороны, это дает нам экономию на уплате налога на прибыль ежегодно. Аналогично получаем налоговую экономию на амортизацию.

3. Сравнение затрат на аренду и на покупку необходимо делать с помощью техники дисконтирования. Ставка дисконтирования равна стоимости заемного капитала, с учетом налогов (так как стоимость по уплате процента за кредит включается в себестоимость).

4. По новой ставке следует дисконтировать денежные потоки, определяя тем самым чистые приведенные затраты на покупку и на аренду.

5. Если фирма «Альфа» использует заемный капитал (табл.23) для покупки необходи-

мого оборудования, то элементы чистого денежного потока по годам определяются как арифметическая сумма денежных потоков фирмы за отчетный год.

1. Рассмотрим денежные потоки у арендатора в том случае, если он приобретает это оборудование в собственность.

Таблица 22 – Движение денежных средств при покупке оборудования

Показатель	Покупка	Значение				
Год						
Цена приобретения						
Затраты на обслуживание						
Налоговая экономия на обслуживании						
Налоговая экономия на амортизацию						
Выручка от реализации актива						
Налог на прибыль от реализации						
Чистый денежный поток						
Чистый приведенный эффект покупки						

2. Рассмотрим денежные потоки, если «Альфа» использует заемный капитал для покупки необходимого оборудования.

Таблица 23 – Денежные потоки для финансовой аренды оборудования

Показатель	Аренда	Значение				
Год						
Арендная плата						
Налоговая экономия на арендной плате						
Налоговая экономия на амортизации						
Чистый денежный поток						
Чистый приведенный эффект аренды						

Вывод

Заканчивая краткое описание содержания лизинговых операций, сформулируем ряд наиболее общих выводов.

Во-первых, понятие финансовой аренды в российском законодательстве существенно уже по сравнению с ее трактовкой в странах Западной Европы и США, а также в международном стандарте бухгалтерского учета по вопросам аренды (IAS 17).

Во – вторых, в некоторых случаях не представляется возможным осуществить сопоставление операций по финансовой аренде в России с западным порядком отражения в учете договоров финансовой аренды. Например, в соответствии с российским законодательством арендованное имущество при финансовой аренде может учитываться на балансе арендодателя; напротив, международный стандарт IAS 17, равно как и соответствующие стандарты США (SFAS 13) и Великобритании (SSAP 21), жестко предписывают, что в случае финансовой аренды имущество должно учитываться на балансе арендатора.

В – третьих, противоречия в нормативной базе по вопросам финансовой аренды в российском законодательстве и нечеткое разъяснение порядка отражения в учете договора финансовой аренды является существенным препятствием развития данного вида операций в России и требуют разрешения в ближайшее время.

В – четвертых, методы расчета величины арендных платежей, а так же сумма, в которой объект финансовой аренды подлежит капитализации, в западной учетно – аналитической практике гораздо более изощрены, в частности, подобные оценки выполняются, как правило, с использованием методов дисконтирования.

В – пятых, в международном контексте унифицированной трактовки операций аренды, которая безоговорочно распространялась бы во всех странах, не существует. Не случайно международный стандарт IAS 17 как и все другие разработки Комитета по международным стандартам бухгалтерского учета, дает более общую трактовку сущности аренды по сравнению, например с американским стандартом SFAS 13, в котором порядок отражения операций по договору аренды более конкретен.

Тема 11. ТОРГОВЛЯ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИМИ ЗНАНИЯМИ И ОПЫТОМ

Международное научно-техническое сотрудничество представляет собой базирующийся на международном разделении труда обмен научно-техническими достижениями (результатами исследований, проектирования, конструирования, изобретательства, производственного опыта), а также обмен услугами и специалистами.

Экономические результаты международного научно-технического сотрудничества состоит в получении и использовании передовых научно-технических достижений, способствующих ускорению научно-технического прогресса, более рациональному использованию сил и средств в области материального производства, научно-технических исследований и разработок, повышению эффективности внешних экономических связей.

Лицензионная торговля – купля-продажа результатов прикладных, научно-технических и опытно-конструктивных работ между странами или внутри государства. Продажа лицензии позволяет в определенных случаях владельцу исключительных прав на изобретение использовать его самому и продавать неограниченному числу покупателей на выгодных для него условиях. То есть, возможна многократная продажа одного и того же товара без его отчуждения. Факторами развития лицензионной торговли являются: срок действия патента, соотношение между предложением и платежеспособным спросом, запретительные меры со стороны правительства и др.

Лицензиар – юридическое или физическое лицо – обладатель исключительного права на объект промышленной собственности (товарный знак, патент на изобретение, промышленный образец), разрешающий другому лицу (лицензиату) использование этого объекта на определенных условиях (происходит продажа лицензии). **Лицензиат** – покупатель лицензии.

Различают следующие виды лицензии:

-простая – лицензиар имеет право использовать собственное изобретение без ограничений и продавать лицензии на его использование любым заинтересованным лицам;

-исключительная – продавец отказывается от самостоятельного использования запатентованного изобретения и продажи другим возможным клиентам на время лицензионного соглашения;

-полная – лицензиат получает все права на изобретение, вплоть до его продажи третьим лицам;

-компенсационная – лицензиат приобретает лицензию и обязуется расплачиваться готовой продукцией, выпускаемой на ее основе (особенно актуальность при выносе вредного производства);

-комплексная – лицензиат обязуется в рамках действия лицензионного соглашения приобретать в течении ограниченного срока у лицензиара за отдельную плату комплектующие, важнейшие узлы. Если лицензиат к установленному соглашением сроком не поставит оговоренное количество продукции соответствующего качества, на него возлагается штрафные санкции.

Продажа лицензий зачастую содействует проникновению лицензиара на зарубежные рынки, то есть после истечения срока действия лицензионного соглашения от может предложить новые модификации своего товара привыкшим к нему потребителям. Продажа лицензии может быть инструментом установления контроля над соответствующими зарубежными фирмами. Посредством продажи лицензии можно «заморозить» уровень научно-технического потенциала компании-покупателя или даже целой страны в целом на определенный срок, сохранив собственные имущества в конкуренции как внутри страны, так и за рубежом, поскольку на усвоение зарубежных научно-технических достижений требуется время. Этим объясняется организация производства бытовой электроники японскими компаниями в КНР, Малайзии, Сингапуре.

Лицензионное соглашение – юридический документ. На основе которого происходит передача научно-технического результата по лицензии. Согласно патентному закону РФ такое соглашение должно быть обязательно зарегистрировано в Российском агентстве по патентам и товарным знакам. При исключительном соглашении лицензиар имеет право продажи той же самой лицензии третьим странам. В случае исключительной сделки покупатель получает исключительное право на пользование объекта согласно соглашению при сохранении за лицензиаром права на его использование в части, не передаваемой лицензиату.

Паушальный платеж – уплачиваемое лицензиатом лицензиару единовременное вознаграждение за право использования предмета лицензионного соглашения до получения прибыли. Эта форма применяется при продаже сопутствующих лицензий. Предполагающих поставки сложного оборудования; реализации лицензии малоизвестной фирме; возможности затруднений при расчетах в системе «роялти», затруднениях при осуществлении контроля со стороны продавца за процессом производства продукции по лицензии. Размер паушального платежа может быть определен по формуле:

$$\Pi = \sum_{t=0}^n R_d^t = - \frac{R_c}{100 \sum_{t=0}^n S^t (1+r)^t}, \quad (44)$$

где Π – паушальный платеж;

n – срок действия лицензионного соглашения;

R_d^t - дисконтированная стоимость предполагаемых роялти в год t ;

R_c – ставка роялти, процент от стоимости чистых продаж ;

S^t – готовая стоимость чистых продаж в год t ;

r – ставка дисконта.

Роялти – периодически выплачиваемое лицензиаром лицензиату вознаграждение за использование лицензии в процентах к себестоимости или к цене продукции. Порядок расчетов и величина платежей оговаривается в лицензионном соглашении и, как правило, опреде-

ляется объемом производства, себестоимостью или ценой реализации продукции, выпускаемой по лицензии. Наиболее распространенным является расчет по формуле:

$$R_s = 100 \times R/S, \quad (45)$$

где R_s – ставка роялти, %;

R – годовая сумма роялти;

S – годовая стоимость чистых платежей за вычетом косвенных налогов, пошлин и сборов.

Обычно ставка роялти колеблется в пределах 2 – 10 %. В отдельных отраслях используется шкала «справедливых» роялти. Например, для исключительной лицензии в фармацевтической промышленности уровень «справедливых» роялти составляет от 10 % до 15 %, в химической промышленности – от 2% до 5%, для промышленных товаров народного потребления – от 2% до 3%.

ЗАДАНИЯ

Задание 1.

Фирма «Лабрадор» приобрела лицензию на право использования в течение 10 лет ноу-хау по извлечению редкоземельных металлов из отработанной военной техники. Годовая стоимость чистых продаж за вычетом косвенных налогов составляет 60000 тыс.руб., ставка роялти – 10%. Определите: годовую сумму роялти, выплачиваемого лицензиатом, сумму роялти, выплачиваемого в течении действия всего срока лицензионного соглашения.

Решение:

Задание 2.

Лакокрасочное предприятие приобрело лицензию на производство жаростойких лаков и красок. Оплата по лицензионному соглашению – роялти (10 % от объема продаж в течение 5 лет). Предполагаемый объем продаж представлен в таблице 24. Произвести расчеты величины лицензионного вознаграждения за время действия соглашения, если коэффициент дисконтирования равен 0,15.

Таблица 24 – Предполагаемый объем продаж лаков и красок, евро

Показатель	1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	5-й год
Годовой объем продаж	100000	120000	130000	140000	160000

Решение:

Задание 3.

Определите паушальный платеж, осуществляемый фирмой, за право использования патентом на изготовление нового продукта, если известно, что срок действия лицензионного соглашения 3 года, ставка роялти – 10 %, годовая стоимость чистых продаж 100 тыс. евро, а ставка дисконта 5%.

Решение:

Тема 12. ТАМОЖЕННО-ТАРИФНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИМПОРТА

Таможенно - тарифное регулирование импорта – один из основных методов политики и государственного регулирования внешнего рынка товаров РФ при его взаимодействии в мировым рынком.

Закон РФ «О таможенном тарифе» определяет виды таможенных пошлин, виды ставок пошлин, порядок установления ставок, порядок начисления, уплаты и взимания пошлины, тарифные льготы.

Целями таможенно - тарифное регулирование импорта являются:

- протекционистская политика, т.е. защита национальных производителей от иностранной конкуренции;
- регулирование потребления товаров, которые не производятся в стране или производятся в недостаточном количестве;
- обеспечение поступлений финансовых средств в федеральный бюджет.

Таможенное регулирование импорта осуществляется с помощью импортных таможенных пошлин и таможенных льгот.

В соответствии с законом РФ « О таможенном тарифе» на отдельные виды товаров могут устанавливаться следующие виды пошлин:

- а) сезонные пошлины для оперативного регулирования ввоза товаров. Срок действия которых не может превышать 6 месяцев в году;
- б) специальные пошлины для защиты экономических интересов РФ, если товары ввозят на таможенную территорию РФ в количествах и на условиях, наносящих ущерб отечественным производителям;
- в) антидемпинговые пошлины, применяются в случае ввоза на территорию РФ товара по цене более низкой, чем их номинальная стоимость в стране вывоза, в момент этого ввоза;
- г) компенсационные пошлины, применяемые в случае ввоза на территорию РФ товаров, при производстве или при вывозе которых прямы либо косвенно использовались субсидии, если такой ввоз наносит ущерб отечественным производителям подобных товаров.

Существуют три вида ставок импортных таможенных пошлин:

1. Адвалорные, начисляемые в процентах к таможенной стоимости облагаемых товаров;

$$Pa = Ct \times C_2 \quad (46)$$

где Pa – ввозная (адвалорная) пошлина;

Ct –таможенная стоимость товара;

C_2 - ставка ввозной пошлины, установленная в процентах к таможенной стоимости товара.

2. Специфические, начисляемые в евро в установленном размере за физическую единицу облагаемых товаров. Определяется по формуле:

$$P_c = N \times C_1 \times \frac{K_{ев}}{K_{в}}, \quad (47)$$

где P_c – ввозная пошлина;

N – количество товара;

C_1 – ставка ввозной пошлины, евро за единицу товара;

$K_{ев}$ – курс евро, установленный ЦБРФ на дату принятия таможенной декларации;

$K_{в}$ – курс валюты, в котором указана таможенная стоимость товара, установленный Банком РФ.

3. Комбинированные, сочетающие оба названных вида таможенного обложения:

$$P_k = \max \{P_a, P_c\}, \quad (48)$$

В соответствии с законом РФ «О таможенном тарифе» от импортной пошлины освобождаются:

- транспортные средства, осуществляющие международные перевозки;
- предмет материально-технического снабжения, ввозимые на территорию РФ для российских судов, ведущих морской промысел;
- товары. Ввозимые для официального или личного пользования представителями иностранных государств, физическими лицами, имеющими право на беспошлинный ввоз на основании международных соглашений РФ;
- товары ввозимые в качестве гуманитарной помощи, в целях ликвидации последствий аварий и катастроф, учебные пособия для бесплатных учебных, дошкольных и лечебных учреждений.

ЗАДАНИЯ

Задание 1.

Декларируется ввозимый из Израиля на таможенную территорию РФ товар – свежие яблоки (код товара по ТН ВЭД – 0808101000). Количество товара 2000 кг. Ставка ввозной таможенной пошлины – 0.2 евро/ кг; стоимость указана в долларах США по курсу 30 руб./USD; курс евро устанавливаемый ЦБРФ на дату принятия таможенной декларации равен 35 руб./евро.

Определить вид ставки и величину ввозной таможенной пошлины.

Решение:

Задание 2.

Декларируется ввозимый на таможенную территорию РФ товар – мужская туалетная вода (код товара по ТН ВЭД – 330300900). Страна происхождения - Франция. Таможенная стоимость товара - \$18000; ставка ввозной таможенной пошлины – 25 % от таможенной стоимости.

Определить величину ввозной таможенной пошлины.

Решение:

Задание 3.

Декларируется ввозимый на территорию РФ товар – жевательной резинки (код товара по ТН ВЭД – 170410). Количество товара – 2700 кг. Страна производитель – Нидерланды. Товар облагается пошлиной по комбинированным ставкам. Таможенная стоимость товара - \$2700, ставка ввозной таможенной пошлины – 25%, но не менее 1 евро за 1 кг. Курс валюты, в котором указана таможенная стоимость – 25 руб./USD; курс евро – 30 руб./евро.

Решение:

Стоимость экспорта и импорта некоторых стран мира, млрд. долл.

Страна	Экспорт			Импорт		
	2007г.	2009г.	2014г.	2007г.	2009г.	2014г.
Австрия	30,0	787,7	138,4	29,1	78,3	141,2
Великобритания	284,1	280,2	432,1	337,0	346,3	582,8
Германия	551,5	615,8	1021,7	502,8	490,3	812,5
Гонконг	202,4	201,9	307,1	214,2	208,0	312,1
Россия	105,6	107,3	308,0	25,8	61,0	134,4
Дания	20,6	57,5	102,4	18,3	50,3	79,5
Испания	53,0	125,7	209,5	30,8	165,1	300,1
Италия	56,7	254,4	395,2	55,7	247,0	392,1
Канада	276,6	252,4	386,2	244,8	227,5	332,0
Китай	249,3	325,6	1007,5	225,1	295,2	685,2
Южная Корея	172,3	162,5	327,7	160,5	152,1	286,4
Нидерланды	52,3	244,1	434,4	51,1	219,3	349,2
Сингапур	137,9	125,2	254,4	134,5	116,4	214,2
США	781,1	693,1	1105,3	1257,6	1200,2	1814,5
Турция	19,2	36,1	95,6	7,6	51,6	124,9
Франция	298,1	331,8	490,7	305,4	329,3	521,8
Швейцария	26,4	91,7	158,2	15,5	87,2	134,5
Швеция	89,9	81,5	143,7	72,8	67,0	124,2
Индия	30,3	57,1	145,0	161,3	71,2	215,5
Япония	479,2	416,7	633,0	379,5	337,2	526,3
Мексика	166,4	160,7	248,3	182,6	176,6	251,2
Всего в мире	6186,0	6486,0	16825,0	4251,0	6740,0	8181,0

Валовой внутренний продукт, млрд. долл.

Страна	2000г.	2005г.	2009г.	2000г.	2005г.	2009г.
США	8021,7	9780,5	10019,9	12770,0	13042,0	13254,0
Канада	575,4	687,9	734,8	1131,5	11952,0	12158,2
Япония	5137,4	3303,5	3904,8	4559,0	4598,2	4654,4
Австрия	358,2	390,1	411,8	632,0	659,0	687,9
Польша	122,9	157,8	198,0	303,1	335,0	348,4
Россия	468,0	251,1	345,5	766,0	789,1	842,6
Германия	1900,9	1897,5	2016,2	2787,3	2814,2	2865,8
Швейцария	147,5	163,3	165,9	173,9	179,5	386,8
Украина	60,0	31,8	42,4	82,9	91,5	95,3
Китай	697,9	1080,5	1248,9	8859,0	9024,6	9421,0
Южная Корея	456,4	457,2	497,2	965,3	1004,8	1062,3
Бразилия	712,2	595,4	612,1	619,3	624,2	634,5
Турция	199,3	189,4	184,2	362,5	384,0	379,1
Франция	1328,5	1339,2	1456,8	2126,9	2186,1	2205,7
Великобритания	1026,0	1211,5	1254,9	1356,2	1394,8	2341,0
Индия	338,8	464,6	511,6	3611,0	3712,7	3781,4
Италия	986,0	1083,6	1106,8	1121,6	1151,1	1780,0
Всего	26354,8	30975,9	32129,5	55938,2	56327,2	57268,4

Распределение расходов между контрагентами согласно «Инкотермс»

Базисное условие	Упаковка	Погрузка на транспортное средство	Доставка до основного перевозчика	Экспортные формальности	Страхование основной перевозки	Погрузка на основной транспорт	Оплата основного транспорта	Выгрузка	Импортные формальности	Доставка до основного транспорта	Выгрузка на складе
С завода	Э	И	И	И	И	И	И	И	И	И	И
ФАС	Э	Э	Э	И	И	И	И	И	И	И	И
ФОБ	Э	Э	Э	Э	И	Э/И	И	И	И	И	И
Франко-перевозчик	Э	Э	Э	Э	И	И	И	И	И	И	И
Стоимость и фрахт	Э	Э	Э	Э	И	Э	Э	И	И	И	И
Фрахт оплачен до СИФ	Э	Э	Э	Э	Э	Э	Э	И	И	И	И
Фрахт, страхование оплачены до...	Э	Э	Э	Э	Э	Э	Э	Э	Э	Э	Э
С судна	Э	Э	Э	Э	Э	Э	Э	И	И	И	И
С пристани	Э	Э	Э	Э	Э	Э	Э	Э	Э	Э	Э
Поставка с оплатой пошлины	Э	Э	Э	Э	Э	Э	Э	Э	Э	Э	Э
С поставкой на границе	Э	Э	Э	Э	Э/И	Э	Э/И	И	И	И	И
Поставлено без оплаты пошлины	Э	Э	Э	Э	Э	Э	Э	Э	И	Э	Э

**Штриховой код на товаре отдельных стран,
согласно Международной ассоциации EAN**

000-139 США и Канада	385 Хорватия	476 Азербайджан
300-379 Франция	460-469 Россия	480 Филиппины
383 Словения	475 Латвия	485 Армения
450-459,490-499 Япония	479 Шри-Ланка	500-509 Великобритания
474 Эстония	484 Молдова	530 Албания
478 Узбекистан	489 Гонконг	590 Польша
482 Украина	529 Кипр	470 Кыргызстан
487 Казахстан	539 Ирландия	603 Гана
528 Ливан	570-579 Дания	611 Марокко
535 Мальта	600-601 ЮАР	621 Сирия
569 Исландия	616 Кения	640-649 Финляндия
599 Венгрия	619 Тунис	730-739 Швеция
609 Маврикий	625 Иордания	743 Никарагуа
618 Кот-д'Ивуар	629 ОАЭ	750 Мексика
624 Ливия	729 Израиль	770 Колумбия
628 Саудовская Аравия	742 Гондурас	779 Аргентина
700-709 Норвегия	746 Доминиканская Республика	789-790 Бразилия
741 Сальвадор	760-769 Швейцария	858 Словакия
745 Панама	777 Боливия	867 КНДР
759 Венесуэла	786 Эквадор	884 Камбоджа
775 Перу	850 Куба	893 Вьетнам
784 Парагвай	865 Монголия	940-949 Новая Зеландия
840-849 Испания	880 Республика Корея	380 Болгария
860 Сербия	890 Индия	400-440 Германия
870-879 Нидерланды	930-939 Австралия	471 Тайвань
888 Сингапур	958 Макао	477 Литва
900-919 Австрия	387 Босния и Герцеговина	481 Беларусь
955 Малайзия	540-549 Бельгия, Люксембург	486 Грузия
531 Македония	627 Кувейт	800-839 Италия
560 Португалия	690-695 Китай	859 Чехия
594 Румыния	740 Гватемала	869 Турция
608 Бахрейн	754-755 Канада	885 Таиланд
613 Алжир	773 Уругвай	899 Индонезия
622 Египет	780 Чили	744 Коста-Рика

Схема калькуляции экспортной цены

Статья затрат	Условия Инкотермс
Предварительная себестоимость	
Расчетная прибыль	
Цена «с завода-изготовителя»	Ex Works
<i>перевозка к железнодорожной станции страхование услуг экспедитора страхование стоимость погрузки в вагон</i>	
Цена «франко железнодорожный вагон»	FOR-FOT
<i>фрахт до границы</i>	
Цена «франко граница»	Delivered At frontier (DAF)
<i>фрахт до места назначения</i>	
Цена, включая фрахт до места порта назначения	Freight or carriage paid to (FPT/CPT)
<i>Расходы в порту складирование, портовые сборы, комиссия экспедитора в порту, дополнительные расходы (телефон, почта, факс)</i>	
Цена «франко порт отгрузки»	FOB
<i>расходы на коносамент морской фрахт</i>	
Цена КАФ порта назначения	CAF
<i>страхование</i>	
Цена СИФ порта назначения или цена «с судна в порту назначения»	CiF/DES
<i>стоимость перевалки в порту назначения; импортная пошлина и оформление таможенных документов</i>	
Цена «с пристани в порту назначения»	Delivered Ex Quay (DEQ)
<i>стоимость перевозки до места покупателя пошлина, необходимая для въезда в страну</i>	
Цена «франко покупатель, включая пошлину»	Delivered duty paid (DDP)

Расчет коэффициента кредитного влияния

$$Д = \frac{(1+Б)^*t-1}{t*Б*(1+Б)^*t}$$

где Б – средняя величина банковского процента для заемщиков,
t - время погашения кредита, годы.

Величина Д рассчитывается заранее для различных вариантов сочетания величин банковского процента и сроков предоставления кредита.

Банковский процент	Коэффициент кредитного влияния в зависимости от срока предоставления кредита, год							
	3	4	5	6	7	8	9	10
6	0,891	0,866	0,842	0,820	0,797	0,776	0,754	0,736
7	0,875	0,847	0,820	0,794	0,770	0,746	0,724	0,702
8	0,859	0,828	0,799	0,770	0,744	0,718	0,694	0,671
9	0,844	0,810	0,779	0,748	0,719	0,692	0,666	0,642
10	0,829	0,792	0,758	0,726	0,695	0,667	0,640	0,614
12	0,801	0,759	0,731	0,685	0,652	0,621	0,592	0,565

Перечень необходимой информации для получения оборудования в лизинг

1. Бюллетень входящей информации
2. Заявка на лизинг оборудования (по установленной форме)
3. Паспорт предприятия (по установленной форме)
4. Бизнес-план
5. Основные характеристики проекта (по установленной форме)
6. Предложение по обеспечению лизинговой сделки
7. Нотариально заверенные копии учредительных документов (свидетельство регистрации, Устав (с изменениями к нему и со свидетельствами об и х регистрации в Регистрационной палате), учредительный документ, коды Госкомстата, свидетельство о постановке на налоговый учет из ГНИ, протоколы о назначении генерального директора и главного бухгалтера. Срок заверения не более 3-х месяцев.
8. Копии бухгалтерской отчетности предприятия-лизингополучателя за последние 3-4 отчетных периода с отметкой ГНИ, список предприятий дебиторов и кредиторов (сроки выполнения обязательств), в случае отраженных в балансе кредитов – справки из банков.
9. Перечень имущества, принадлежащего предприятию, за подписью руководителя и главного бухгалтера, с печатью предприятия.
10. Справку из банка по оборотам за последние 6 месяцев, заверенную печатью, банка.
11. Реквизиты предприятия (ИНН, все р/с, к/с, БИК, юридический адрес, почтовый адрес и т.д.) за подписью руководителя предприятия и главного бухгалтера, и печатью предприятия.
12. Документы, подтверждающие права лизингополучателя на пользование производственным помещением, где предполагается установить оборудование (свидетельство на право собственности, оформленный должным образом Договор аренды).
13. Ксерокопия гражданского паспорта руководителя предприятия (паспортные данные, последняя фотография, прописка)
14. Данные о руководителе
15. Дополнительные документы, имеющие отношения к проекту (протоколы о намерениях с поставщиками сырья, услуг, потребителями производственной продукции, лицензии, сертификаты, заключение аудиторов и т.д.)

Основные критерии оценки лизингового проекта

1. Оценка деловой репутации Заявителя и уровня профессиональных навыков в области реализации проекта:

- кредитная история;
- наличие долгосрочных деловых связей с поставщиками и покупателями;
- период работы компании в области реализуемого проекта.

2. Оценка текущего финансового состояния предприятия.

3. Наличие полностью подготовленных для реализации проекта производственных помещений (свидетельство о собственности либо договор аренды, зарегистрированный соответствующим образом).

4. Оценка достоверности и качества информации, представленной в бизнес-плане проекта:

- уровень спроса на предполагаемую к производству продукцию;
- анализ возможных рисков, связанных с реализацией проекта;
- анализ потока наличия средств, в течение периода реализации проекта и возможности своевременной выплаты предприятием лизинговых платежей;
- уровень конкуренции.

5. Оценка стоимости и возможности реализации предполагаемого Заявителем обеспечения по лизинговой сделке (обеспечение привлекается для дополнительной заинтересованности Заявителя в своевременном погашении своих обязательств, а также для покрытия возможных убытков, в случае срыва реализации проекта).

6. Оценка функциональных характеристик и условий поставки оборудования, закупаемого в рамках проекта:

- условия оплаты;
- график и условия поставки;
- наличие и условия гарантийного обеспечения.

7. анализ и оценка соответствия учредительных и иных нормативных документов нормам действующего законодательства.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
1. ПОНЯТИЕ ОТКРЫТОЙ ЭКОНОМИКИ	4
2. ФОРМЫ ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ МЕЖДУНАРОДНОГО РАЗДЕЛЕНИЯ ТРУДА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ	5
3.МЕЖДУНАРОДНАЯ МИГРАЦИЯ РАБОЧЕЙ СИЛЫ. МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК ТРУДА	7
4. ВЫБОР И ОЦЕНКА ПАРТНЕРА НА МИРОВОМ РЫНКЕ	11
5. ЗАКЛЮЧЕНИЕ ВНЕШНЕТОРГОВОГО КОНТРАКТА	15
6. МЕТОДИКА РАСЧЕТА ВНЕШНЕТОРГОВЫХ КОНТРАКТОВ	24
РАСЧЕТ ЭКСПОРТНЫХ ЦЕН	29
РАСЧЕТ ИМПОРТНЫХ ЦЕН	32
7. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	34
8. УЧЕТ КРЕДИТНЫХ УСЛОВИЯ ПРИ РАСЧЕТЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКСПОРТА И ИМПОРТА	39
9. ПОРЯДОК РАСЧЕТА ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО СОТРУДНИЧЕСТВА	43
10. ЛИЗИНГОВЫЕ ОПЕРАЦИИ. АРЕНДА	48
11. ТОРГОВЛЯ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИМИ ЗНАНИЯМИ И ОПЫТОМ	54
12. ТАМОЖЕННО-ТАРИФНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИМПОРТА	57
ПРИЛОЖЕНИЕ	60

УЧЕБНОЕ ИЗДАНИЕ

ТИМОШЕНКО НАТАЛЬЯ АЛЕКСАНДРОВНА

ВНЕШНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СВЯЗИ

Учебно-методическое пособие для студентов
направления подготовки 38.03.01 Экономика профиль **Финансы и кредит**

Редактор Лебедева Е.М.

Подписано к печати 23.11.2015 г. Формат 60x84¹/₁₆.
Бумага офсетная. Усл. п. л. 4,01. Тираж 25 экз. Изд. № 3912.

Издательство Брянского государственного аграрного университета
243365 Брянская обл., Выгоничский район, с. Кокино, Брянский ГАУ