

**МИНИСТЕРСТВО ТРАНСПОРТА И КОММУНИКАЦИЙ
РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ
УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ
«БЕЛОРУССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ТРАНСПОРТА»**

Кафедра таможенное дело

А. А. КОЛЕСНИКОВ, О. В. МОРОЗОВА

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ. ПРАКТИКУМ

Учебное пособие

Гомель 2018

МИНИСТЕРСТВО ТРАНСПОРТА И КОММУНИКАЦИЙ
РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ
УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ
«БЕЛОРУССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ТРАНСПОРТА»

Кафедра таможенное дело

А. А. КОЛЕСНИКОВ, О. В. МОРОЗОВА

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ. ПРАКТИКУМ

*Допущено Министерством образования Республики Беларусь
в качестве учебного пособия для студентов учреждений высшего образования
по специальностям «Таможенное дело», «Организация перевозок и
управление на автомобильном и городском транспорте»*

Гомель 2018

УДК 339.9 (075.8)
ББК 65.298
К60

Рецензенты: *В. Н. Ананьева*, начальник учреждения образования «Государственный институт повышения квалификации и переподготовки кадров таможенных органов Республики Беларусь» канд. экон. наук;
А. И. Курадовец, доцент кафедры «Международный бизнес» учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет» канд. экон. наук, доцент;
В. А. Острога, заведующий кафедрой «Таможенное дело» учреждения образования «Белорусский государственный университет» канд. ист. наук, доцент

Колесников, А. А.

К60 Внешнеэкономическая деятельность. Практикум : учеб. пособие / А. А. Колесников, О. В. Морозова ; М-во трансп. и коммуникаций Респ. Беларусь, Белорус. гос. ун-т трансп. – Гомель : БелГУТ, 2018. – 215 с. ISBN 978-985-554-692-5

Содержит практический учебный материал по вопросам регулирования внешнеэкономической деятельности и проведения внешнеторговых операций.

Рекомендуется к использованию в образовательном процессе для специальностей «Таможенное дело», «Организация перевозок и управление на автомобильном и городском транспорте», включая подготовку в магистратуре, а также для студентов и слушателей системы повышения квалификации и переподготовки кадров других специальностей при изучении дисциплин «Внешнеэкономическая деятельность», «Организация и техника внешнеторговых операций», «Экономика и управление внешнеэкономической деятельностью», «Экономика предприятия», «Внешнеторговая политика», «Международные экономические отношения», «Международная экономика».

УДК 339.9 (075.8)
ББК 65.298

ISBN 978-985-554-692-5

© Колесников А. А., Морозова О. В., 2018
© Оформление. БелГУТ, 2018

ОГЛАВЛЕНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ	4
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	6
1.1 Основные понятия внешнеэкономической деятельности	6
1.2 Республика Беларусь в системе мирохозяйственных связей	14
1.3 Иностранные инвестиции и эффективность их привлечения	23
2 ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	33
2.1 Общие принципы внешнеэкономического регулирования	33
2.2 Нетарифные ограничения внешнеторговых операций в Республике Беларусь	43
2.3 Валютное регулирование и валютный контроль в Республике Беларусь	52
2.4 Таможенное регулирование внешнеэкономической деятельности	60
3 МЕЖДУНАРОДНЫЕ КОММЕРЧЕСКИЕ ОПЕРАЦИИ	77
3.1 Коммерческая сделка в международной торговле	77
3.2 Стандартизация условий международных торговых сделок	82
3.3 Маркетинг во внешнеэкономической деятельности предприятия	93
3.4 Экономическое обоснование цен в международных договорах купли-про- дажи товаров и услуг	98
4 ОРГАНИЗАЦИЯ, ТЕХНИКА И ОБЕСПЕЧЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕ- СКИХ ОПЕРАЦИЙ	104
4.1 Подготовка внешнеторговой сделки	104
4.2 Операции международной купли-продажи товаров	111
4.3 Валютно-финансовые отношения во внешнеэкономической деятельности	117
4.4 Международные встречные и торгово-посреднические операции	123
4.5 Операции международной купли-продажи услуг и объектов интеллектуаль- ной собственности	126
4.6 Международные транспортные операции	135
4.7 Страхование во внешнеэкономической деятельности	139
5 АНАЛИЗ И ПЛАНИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ .. 143	
5.1 Основы экономического анализа внешнеэкономической деятельности организации	143
5.2 Внешнеторговый оборот организации	146
5.3 Анализ эффективности использования ресурсов организации, работающей на внешнем рынке	155
5.4 Прибыль и рентабельность внешнеторговых операций	160
5.5 Управление персоналом субъекта хозяйствования, работающего на внешнем рынке	169
5.6 Организация планирования деятельности субъекта хозяйствования, работаю- щего на внешнем рынке	177
5.7 Оценка экономической эффективности внешнеэкономической деятельности	182
ПРИЛОЖЕНИЯ	
А Примерный перечень вопросов к экзамену	189
Б Товары, в отношении которых установлены ограничения экономического харак- тера при перемещении через государственную границу Республики Беларусь	191
В Базы данных по тарифам и торговле, доступные в Интернет	194
Г Образцы внешнеторговых контрактов	196
Д Карта основных трансъевразийских коридоров	210
СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ	211
ПЕРЕЧЕНЬ ЭЛЕКТРОННЫХ РЕСУРСОВ УДАЛЕННОГО ДОСТУПА	214

ПРЕДИСЛОВИЕ

Республика Беларусь относится к числу малых индустриальных стран с ограниченными природными ресурсами, незначительной емкостью внутреннего рынка, и ее устойчивое развитие в значительной степени зависит от качественного расширения внешнеэкономических связей, что обусловлено ориентацией важнейших отраслей производства и сферы услуг на внешний рынок. В связи с этим активная внешнеэкономическая деятельность (ВЭД) приобретает приоритетное значение и во многом определяет общий характер развития хозяйственного комплекса страны.

В условиях глобализации мировой экономики организация ВЭД требует квалифицированного подхода, который включает в себя управление достаточно обширной областью хозяйственной деятельности. Поэтому возрастает потребность в специалистах, способных выполнять:

- комплексный анализ условий внешнеторговых операций с учетом знаний международных и белорусских правовых норм по организации экспортно-импортной деятельности, таможенного законодательства ЕАЭС;
- технико-экономическое обоснование внешнеэкономических операций и международных проектов;
- задачи по анализу и развитию внешнеэкономических связей предприятия, повышению его конкурентоспособности на национальном и зарубежных рынках, поскольку в современном мировом сообществе организации, ведущие ВЭД, получают дополнительные преимущества от участия в международном разделении труда.

Повышение роли внешнеэкономической деятельности в современных условиях хозяйствования требует подготовки специалистов для работы на внешнем рынке. Они должны знать теоретические основы, иметь представление об основах государственного регулирования ВЭД в Республике Беларусь и ЕАЭС, владеть вопросами осуществления международных коммерческих операций, подготовки внешнеторговых сделок.

Цель учебного пособия – получение навыков самостоятельной прикладной и исследовательской работы в области обоснования эффективных инвестиционных, производственных и финансовых решений во внешнеэкономической сфере, подготовки и осуществлении международных коммерческих операций в условиях углубления международной экономической интеграции и глобализации.

Структура учебного пособия включает перечень вопросов для проведения семинарских и практических занятий, тематику индивидуальных иссле-

дований, дискуссий и эссе по темам дисциплины, задания для самостоятельной работы, мониторинговый срез (тесты, вопросы для обсуждения, задачи и проблемные ситуации), приложения (примеры внешнеторговых договоров, информация для выполнения заданий и т.п.), вопросы для подготовки к экзамену (приложение А), список рекомендуемой литературы, перечень электронных ресурсов удаленного доступа. Задания и задачи повышенной сложности выделены символом «*».

Практикум составлен с учетом использования в образовательном процессе активных форм обучения, в частности, предполагается работа студентов в группах, использование методов критического мышления, проблемного изложения, написание эссе, проведение дискуссий, индивидуальных круговых презентаций и поточной конференции по наиболее актуальным темам дисциплины с позиции развития внешнеэкономических связей с учетом национальных особенностей формирования рыночных отношений в Республике Беларусь. Это будет способствовать глубокому усвоению теоретического материала, расширению аналитического мышления и приобретению практических навыков.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Внешнеторговая политика Республики Беларусь ориентирована на интеграцию в мирохозяйственные связи, способствующую реализации ее сравнительных преимуществ в международном разделении труда (МРТ), что может стать условием стабильного экономического развития. Продвижение Республики Беларусь по пути устойчивого развития в решающей степени зависит от качественного расширения ее связей с внешним миром.

Внешнеэкономическая деятельность (ВЭД) – совокупность производственно-хозяйственных, организационно-экономических и оперативно-коммерческих функций экспортоориентированных предприятий с учетом избранной внешнеэкономической стратегии, форм и методов работы на рынке иностранного партнера.

1.1 Основные понятия внешнеэкономической деятельности

Перечень вопросов семинарского занятия

- 1 Цель, предмет и задачи дисциплины «Интегрированный модуль "Внешнеэкономическая деятельность"».
- 2 Понятие внешнеэкономической сферы страны.
- 3 Виды внешнеэкономической деятельности.
- 4 Формы организации службы внешнеэкономической деятельности.

Дискуссия на тему «Необходимость изменений во внешнейторговой политике страны под влиянием глобализационных и технологических факторов (на примере любой страны)».

Эссе на тему «Конкретизация понятия «внешнеэкономическая деятельность» в законодательстве Республики Беларусь».

Задания

- 1 Охарактеризуйте понятия «открытость экономики» и «либерализация торговли».
- 2 Составьте рейтинг стран мира по ВВП на душу населения по ППС, определив первую десятку стран и места стран-членов Евразийского экономического союза. Сделайте выводы.

3* Используя информацию сайтов www.unctad.org и www.wto.org, сравните значение внешней торговли для экономики Республики Беларусь и Швеции (любой другой страны по выбору). Определите систему показателей. Каковы последствия снижения мировых цен на энергоносители для экономики обеих стран?

Тематика индивидуальных исследований

1 Ретроспективный анализ использования понятия «внешнеэкономическая деятельность».

2 Сущность и причины возникновения мирового хозяйства.

3 Институционализация международной торговли товарами и услугами: преимущества и недостатки.

4 Оценка показателей степени и характера участия стран в международном разделении труда.

5 Понятие условий торговли и их использование при анализе экономических отношений между странами.

6 Экономическая взаимозависимость и экономическая безопасность стран.

7 Управление внешнеэкономической деятельностью в Республике Беларусь на различных уровнях (государственном, отраслевом, организации).

Мониторинговый срез

Тесты

1 Отметить сравнительные преимущества развивающихся стран в мировой экономике:

- а) дешевое сырье;
- б) дешевая рабочая сила;
- в) уникальные агроклиматические условия для тропического земледелия;
- г) высокая квалификация рабочей силы.

2 Оценить степень вовлеченности страны в МРТ можно с помощью коэффициента:

- а) локализации;
- б) темпов (динамики) МРТ;
- в) опережения темпами роста валового экспорта темпов роста ВВП страны;
- г) производительных сил.

3 Участие предприятия во внешнеэкономической деятельности ведет:

- а) к усилению специализации;
- б) повышению степени загрузки оборудования;
- в) росту эффективности внедрения новой техники и технологий;
- г) повышению занятости;
- д) потере преимуществ в МРТ.

4 Сокращение экспорта при прочих равных условиях приводит к тому, что ВВП страны:

- а) увеличивается;
- б) уменьшается;
- в) остается неизменным.

5 Организации Республики Беларусь имеют право участвовать во внешнеэкономической деятельности с момента:

- а) государственной регистрации в качестве субъекта экономической деятельности в органах регистрации (исполкомах);
- б) получения лицензии на осуществление ВЭД;
- в) регистрации в Министерстве антимонопольного регулирования и торговли;
- г) регистрации в Министерстве иностранных дел.

6 Доходы республиканского бюджета Республики Беларусь:

- а) включают доходы от внешнеэкономической деятельности;
- б) не включают доходы от внешнеэкономической деятельности.

7 Чему равно сальдо внешнеторгового оборота страны за год, если ее экспорт равен 15 млрд р., импорт 10 млрд р.:

- а) 5 млрд р.;
- б) 25 млрд р.;
- в) 25 млрд р.;
- г) нет верного ответа.

8 Отличие понятия «внешнеэкономическая деятельность» от «внешнеэкономические связи» заключается в том, что первое осуществляется на уровне:

- а) субъектов хозяйствования (юридических лиц и индивидуальных предпринимателей);
- б) суверенных государств;
- в) субъектов хозяйствования и суверенных государств;
- г) юридических лиц суверенных государств.

9 При помощи какого показателя можно определить эффективность и развитие внешней торговли страны:

- а) экспортная квота;
- б) импортная квота;
- в) коэффициент темпов международного разделения труда;
- г) индекс условий торговли.

10 Что оценивают при помощи показателя «индекс условий торговли»:

- а) уровень развития международного разделения труда;
- б) место страны в системе внешнеэкономических связей стран региона;
- в) эффективность и развитие внешней торговли страны;
- г) рентабельность экспортного производства.

Вопросы для обсуждения (верно / неверно)

1 Мировое хозяйство представляет собой совокупность национальных экономик, связанных между собой взаимным обменом товарами, услугами и мобильными факторами производства.

2 Международные экономические отношения – форма существования и развития мирового хозяйства, его внутренний механизм.

3 Международная торговля – это торговля между резидентами разных стран, за исключением физических лиц и некоммерческих организаций.

4 Несмотря на продолжающийся рост мировой торговли, ее значимость по сравнению с другими формами международных экономических отношений уменьшается.

5 Для обрабатывающей промышленности характерно углубленное разделение труда, подетальная и технологическая специализация.

Задачи

1 На основе базы данных Всемирного банка (<http://worldbank.org>) рассчитайте и дайте оценку рейтингу приведенных стран в мировой иерархии за период 2014–20__ гг. с учетом особенностей расчета показателя ВВП по паритету покупательной способности (ППС). Сделайте выводы о значении территориального фактора в составлении рейтинга (таблица 1.1).

Таблица 1.1 – Рейтинг стран мира по размеру ВВП по ППС

Страна	Год					
	2014			20__		
	ВВП, млрд дол. США	ВВП, %	Место	ВВП, млрд дол. США	ВВП, %	Место
Весь мир	108464	100,0	–			
Китай	18031		1			
США	17419		2			
Индия	7393		3			
Япония	4631		4			
Россия	3745		5			
Германия	3690		6			
Бразилия	3264		7			
Индонезия	2676		8			
Франция	2572		9			
Великобритания	2525		10			
Канада	1567		15			
Швейцария	477		37			
Сингапур	453		38			
Швеция	437		39			
Гонконг	399		41			
Норвегия	333		47			

Окончание таблицы 1.1

Страна	Год					
	2014			20__		
	ВВП, млрд дол. США	ВВП, %	Место	ВВП, млрд дол. США	ВВП, %	Место
Дания	253		54			
Люксембург	51		102			
Беларусь						
Казахстан						
Кыргызстан						
Армения						
Украина						

2 На основе данных глобального исследования конкурентоспособности стран мира (The World Competitiveness Yearbook), проводимого исследователями Института менеджмента в Лозанне (Institute of Management Development), заполните таблицу 1.2 за период 2015–20__ гг., определите преимущества экономик стран-лидеров. Сделайте выводы, в т.ч. с учетом полученных результатов по задаче 1. Сформулируйте конкурентные преимущества для Республики Беларусь.

Таблица 1.2 – Рейтинг конкурентоспособности стран мира

Страна	Год			
	2015		20__	
	Индекс	Место	Индекс	Место
США	100,000	1		
Гонконг	96,037	2		
Сингапур	94,950	3		
Швейцария	91,916	4		
Канада	90,410	5		
Люксембург	89,411	6		
Норвегия	87,915	7		
Дания	87,077	8		
Швеция	85,921	9		
Германия	85,637	10		
Нидерланды	83,615	15		
Великобритания	79,932	19		
Израиль	77,453	21		
Китай	76,987	22		
Япония	72,827	27		
Франция	69,037	32		
Казахстан	68,106	34		
Индонезия	59,906	42		
Индия	59,485	44		

Окончание таблицы 1.2

Страна	Год			
	2015		20__	
	Индекс	Место	Индекс	Место
Россия	58,510	45		
Бразилия	47,390	56		
Украина	41,986	60		

Примечание – Совокупный рейтинг конкурентоспособности основан на 20 различных индикаторах из четырёх ключевых аспектов экономической жизни страны: состояние экономики, эффективность правительства, состояние деловой среды и состояние инфраструктуры.

3 На основе статистических данных Всемирного банка, представленных в таблице 1.3, проанализируйте роль отдельных государств в развитии международной торговли. Сделайте выводы.

Таблица 1.3 – Показатели внешней торговли товарами и услугами стран мира в 2017 г.

В процентах

Страна	Доля экспорта в ВВП	Доля импорта в ВВП	Страна	Доля экспорта в ВВП	Доля импорта в ВВП
Армения	38,1	50,4	Китай	19,8	18,0
Австрия	53,9	50,8	Латвия	60,5	61,8
Беларусь	66,6	67,0	Молдавия	42,5	70,7
Бельгия	85,1	84,3	Норвегия	35,5	33,1
Бразилия	12,6	11,6	Польша	53,4	49,4
Великобритания	30,5	31,9	Россия	26,0	20,7
Германия	47,2	39,7	Сингапур	173,3	149,1
Гонконг	188,0	187,1	США □	11,9	14,7
Италия	31,3	28,2	Швеция	45,3	41,1
Канада	33,2	32,5	Япония □	16,1	15,1

* Данные 2016 г.

4 Используя данные таблицы 1.4, сделайте выводы о динамике внешне-торговой деятельности США.

Таблица 1.4 – Экспорт и импорт США в 2008–20__ гг.

В миллиардах долларов США

Показатель	Год							Абсолютное / относительное изменение
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	20__	
Внешнеторговый оборот	3471	2486	3021	3486	3604	3612		
Экспорт	1301	937	1122	1299	1353	1372		
Импорт	2169	1549	1899	2187	2251	2238		

5 Используя данные, представленные в таблице 1.5, проанализируйте изменения товарной структуры экспорта США за период 2009–20__ гг. сделайте выводы.

Таблица 1.5 – Экспорт основных товарных групп США за период 2009–20__ гг.

Наименование товара	В миллиардах долларов США					
	Год					
	2009	2010	2011	2012	2013	20__
Сельскохозяйственная продукция	103,2	121,5	145,7	149,3	152,2	
Древесина и изделия из неё	30,5	36,4	39,3	38,3	39,2	
Продукция химической и связанных с ней отраслей промышленности	165,9	197,0	214,0	217,5	218,1	
Продукты, связанные с энергетикой	59,8	85,5	134,1	142,3	152,7	
Текстильные материалы и текстильные изделия	14,7	17,4	19,4	19,2	19,8	
Обувь	0,6	0,7	0,8	0,8	0,8	
Минералы и металлы	84,4	109,9	140,6	140,5	133,7	
Машины	85,4	104,4	115,2	122,4	122,3	
Оборудование и механизмы	194,1	222,4	257,6	285,8	293,0	
Электротехническое оборудование	142,9	159,8	164,5	167,0	167,0	
Разные промышленные товары	24,8	25,5	26,8	27,9	29,8	
Прочие	30,5	41,6	41,1	42,2	43,5	

6* На основе статистических данных Всемирного банка, представленных в таблице 1.6, сделайте выводы и определите факторы международного разделения труда стран-лидеров в экспорте высокотехнологичных товаров. Сравните полученные результаты с данными года проведения анализа, используя показатели Всемирного банка (<http://worldbank.org>).

Таблица 1.6 – Экспорт высокотехнологичных товаров стран мира в 2013 г.

В миллионах долларов США					
Страна	Экспорт	Страна	Экспорт	Страна	Экспорт
Армения	8,9	Индия	16693,4	Польша	12052,2
Австрия	18412,4	Италия	29752,4	Россия	8655,8
Азербайджан	71,9	Казахстан	3074,2	Сингапур	135601,5
Беларусь	766,7	Канада	29136,8	США	147833,2
Бразилия	8391,9	Китай	560058,3	Тайланд	33901,2
Великобритания	24215,7	Латвия	925,2	Украина	2189,0
Германия	193088,0	Нидерланды	69039,6	Швеция	17024,5
Гонконг	599,7	Норвегия	4826,4	Япония	105075,6

7 На основании данных, представленных в таблице 1.7, проанализируйте структуру мировой торговли по странам за период 2000–20__ гг. Сделайте выводы.

Таблица 1.7 – Доля отдельных стран в мировой торговле, 2000–20__ гг.

В процентах

Страна	В мировом экспорте				В мировом импорте			
	2000	2010	2014	20__	2000	2010	2014	20__
Беларусь	0,11	0,17	0,19		0,13	0,23	0,22	
Германия	8,60	8,35	8,05		7,59	6,97	6,55	
Италия	3,71	2,96	2,82		3,57	3,21	2,53	
Казахстан	0,14	0,40	0,42		0,08	0,21	0,22	
Китай	3,90	10,45	12,52		3,41	9,21	10,56	
Нидерланды	3,60	3,26	3,07		3,27	2,90	2,74	
Польша	0,50	1,06	1,16		0,74	1,18	1,18	
Россия	1,61	2,63	2,66		0,51	1,51	1,54	
Великобритания	4,43	2,72	2,55		5,08	3,71	3,57	
США	12,09	8,46	8,67		18,78	13,00	12,98	
Украина	0,23	0,34	0,29		0,21	0,40	0,29	
Швеция	1,38	1,05	0,87		1,11	0,98	0,86	
Южная Африка	0,48	0,54	0,49		0,40	0,53	0,54	
Япония	7,49	5,10	3,69		5,76	4,57	4,37	

8 Используя данные таблицы 1.8, проанализируйте структуру внешне-торгового оборота стран по направлениям внешнеторговых операций, рассчитайте сальдо внешней торговли. Сделайте выводы.

Таблица 1.8 – Экспорт и импорт Беларуси и России в 2005–20__ гг.

В миллиардах долларов США

Показатель	Беларусь					Россия				
	2005	2008	2010	2014	20__	2005	2008	2010	2014	20__
Экспорт	16,0	32,6	25,3	36,1		241,5	467,6	397,1	496,9	
Импорт	16,7	39,4	34,9	40,5		98,7	267,1	228,9	286,0	
Сальдо										

9 Используя данные, представленные в таблице 1.9, сделайте выводы об уровне импортостойкости ВВП стран (характеризует зависимость производства отечественной продукции от импорта) в 2005–20__ гг., влиянии на развитие национальных экономик.

Таблица 1.9 – Импортостойкость ВВП Беларуси и России

В процентах

Страна	Год						
	2005	2008	2010	2011	2012	2013	20__
Беларусь	59,1	68,7	66,9	82,2	76,7	63,5	
Россия	21,5	22,1	21,1	21,7	22,3	22,5	

10 Используя данные, представленные в таблице 1.10, оцените степень открытости экономик двух стран и зависимость каждой из них от внешней торговли.

Таблица 1.10 – Основные показатели экономики стран А и Б

Показатель	Страна	
	А	Б
ВВП, млн дол. США	10284	358140
Экспорт, млн дол. США	6920	50900
Импорт, млн дол. США	5300	38350
Численность населения, млн чел.	9,4	142,2
Прямые иностранные инвестиции, млн дол. США	13,2	95,6

11 Используя данные таблицы 1.11, рассчитайте показатели, характеризующие внешнеторговую деятельность страны. Сделайте выводы.

Таблица 1.11 – Основные показатели национального производства и внешней торговли страны

Показатель	В миллионах долларов США	
	Год	
	2005	2017
ВВП	14557	29575
Экспорт	8021	16095
Импорт	9092	16623

1.2 Республика Беларусь в системе мирохозяйственных связей

Перечень вопросов семинарского занятия

- 1 Современные направления развития международной экономики.
- 2 Внешнеэкономическая деятельность – фактор устойчивого социально-экономического развития Беларуси.
- 3 Перспективы и последствия вступления Республики Беларусь во Всемирную торговую организацию.
- 4 Участие Республики Беларусь в интеграционных объединениях.
- 5 Характеристика платежного баланса Республики Беларусь.

Дискуссия на тему «Экономические последствия участия Беларуси в Евразийском экономическом союзе».

Темы эссе

- 1 Последствия для мирового хозяйства развития сценария нацеленности развитых стран на производство высокотехнологичной продукции.

- 2 Внешнеторговые аспекты четвертой промышленной революции.
- 3 С развитием товарных рынков стоимость живого труда, особенно высококвалифицированного, будет возрастать.
- 4 «Голландская болезнь» (рассмотреть на примере любой страны).
- 5 Изменение структуры платежного баланса и воздействие на национальную экономику при получении страной международных кредитов.

Задания

- 1 Проанализируйте итоги выполнения Национальной программы развития экспорта за 2011–2015 гг. Расчет оформите в таблице.
- 2 Проведите оценку эффективности реализации программы импортозамещения в Республике Беларусь. Критерии оценки обоснуйте.
- 3 На основании данных Национального банка Республики Беларусь (<http://www.nbrb.by>) проведите анализ структуры платежного баланса Беларуси, оценив произошедшие в нем изменения за период с 1995 г. по настоящее время. Оцените наличие диспропорций.
- 4* Проведите сравнительный анализ структуры платежных балансов промышленно развитой страны (любой по выбору) и Республики Беларусь. Выделите особенности.

Тематика индивидуальных исследований

- 1 Особенности товарной и географической структуры мировой торговли к началу XXI в.
- 2 Изменение положения традиционных отраслей в экономике промышленно развитых и новых индустриальных стран.
- 3 Научно-техническое лидерство в мире: особенности, влияние на будущее мировое устройство.
- 4 Особенности развития рынка топливно-энергетических ресурсов в современном мире. Сланцевая революция: миф или реальность.
- 5 Формирование «глобального производства» в XXI веке.
- 6 Особенности осуществления внешней торговли в СССР как фактор влияния на формирование национальной модели экономики Беларуси.
- 7 Роль Всемирной торговой организации в развитии мировой и национальных экономик в XXI в.
- 8 Влияние региональной экономической интеграции на систему регулирования международной торговли.

Мониторинговый срез

Тесты

- 1 Тенденции развития международной торговли в последние десятилетия:
 - а) опережение темпами роста торговли товарами и услугами темпов роста

отраслей материального производства; смещение мирового товарного экспорта в сторону европейских стран, Азии и Ближнего Востока; формирование крупнейших товарных рынков, определяющих характер мировой торговли; обслуживание глобального производства в рамках ТНК; усиление влияния на развитие мировой торговли региональных интеграционных объединений;

б) ослабление международной конкуренции в условиях либерализации международной торговой системы; мировая торговля товарами развивается значительно быстрее сферы услуг; снижение в мировой торговле доли высокотехнологичных товаров; глобализация и регионализация мирового хозяйства.

2 В товарной структуре мировой торговли наиболее динамично растет объем торговли:

- а) продукцией добывающей промышленности;
- б) сельскохозяйственной продукцией;
- в) промышленными товарами.

3 В группу стран с малой экономикой входят государства

- а) Австрия, Бельгия, Ирландия, Люксембург, Финляндия, Швейцария и др.;
- б) Австралия, Канада, Бразилия, Америка и др.;
- в) Россия Федерация, Америка, Япония, Китай и др.

4 Под платежным балансом понимается:

а) соотношение суммы платежей, произведенных данной страной за границей, и поступлений, полученных ею из-за границы, за определенный период времени;

б) баланс операций, связанных с созданием, перемещением, уничтожением ценностей (стоимостей) и имевших место в отчетном году;

в) соотношение требований и обязанностей данной страны по отношению к другим странам на какую-либо дату независимо от сроков поступления платежей.

5 Страна имеет дефицит торгового баланса, если стоимостной объем:

- а) экспорта больше стоимостного объема импорта;
- б) импорта больше стоимостного объема экспорта;
- в) импорта меньше стоимостного объема экспорта.

6 Изменение платежного баланса связано с золотовалютными резервами Национального банка страны следующим образом:

а) положительное сальдо платежного баланса приводит к росту золотовалютных резервов;

б) положительное сальдо платежного баланса приводит к снижению золотовалютных резервов;

в) сальдо платежного баланса не влияет на золотовалютные резервы.

7 Основными характеристиками открытой экономики принято считать:

- а) либерализацию внешнеэкономических связей;
- б) использование протекционизма в торговле с другими странами;
- в) усиление таможенных барьеров;
- г) свободный доступ к основным макроэкономическим сведениям отдельной страны.

8 Специализация Республики Беларусь в рамках МРТ:

- а) по отношению к странам СНГ выступает импортером промышленных товаров и экспортером топлива, а по отношению к странам дальнего зарубежья – экспортером готовой продукции и импортером сырья;
- б) по отношению к странам СНГ выступает экспортером промышленных товаров и импортером топлива, а по отношению к странам дальнего зарубежья – импортером готовой продукции и экспортером сырья;
- в) страна не имеет специализации в рамках международного разделения труда.

9 Ведущие торговые партнеры Республики Беларусь вне стран СНГ:

- а) Грузия, Россия, Украина и Казахстан, Таджикистан, Молдова;
- б) Китай, Тайвань, Гонконг, Сингапур, Япония, Румыния;
- в) Германия, Польша, Литва, Латвия, Нидерланды, Венгрия, Великобритания.

10 Республика Беларусь экспортирует в основном:

- а) калийные удобрения, машины, оборудование и транспортные средства, химические волокна и нити;
- б) пищевые продукты, кожевенное сырье, пушнину и изделия из них;
- в) овощи и фрукты, рыбу, красители, краски, лаки.

11 Для внешней торговли Республики Беларусь характерно:

- а) положительное сальдо внешнеторгового баланса;
- б) отрицательное сальдо внешнеторгового баланса;
- в) положительное сальдо внешнеторгового баланса только со странами дальнего зарубежья;
- г) отрицательное сальдо внешнеторгового баланса только со странами ближнего зарубежья.

12 Страна с устойчивым отрицательным сальдо платежного баланса должна:

- а) привлекать дополнительные долгосрочные займы от иностранцев;
- б) содействовать экспорту капитала из страны;
- в) запретить перевод в страну прибылей резидентов от зарубежных инвестиций;
- г) увеличить выпуск государственных облигаций для населения;
- д) выполнить все вышеуказанные меры.

Вопросы для обсуждения (верно / неверно)

- 1 В современной экономике усиливается тенденция к изолированности.
- 2 Продвижение Республики Беларусь по пути устойчивого развития в решающей степени зависит от качественного расширения ее связей с внешним миром.
- 3 Внешняя торговля – основная форма участия Республики Беларусь в международном разделении труда.
- 4 В соответствии со статистикой национальных счетов платежный баланс всегда сбалансирован.
- 5 Чистый приток капитала – это превышение поступлений от продажи активов данной страной остальному миру над ее расходами на покупку товаров за границей.
- 6 Более быстрый рост экспортных цен по сравнению с импортными благоприятно отразится на условиях внешней торговли страны.
- 7 Рост дефицита платежного баланса страны увеличивает объем денежной массы в стране.
- 8 Увеличение золотовалютных резервов повышает престиж страны, свидетельствует об устойчивости и надежности ее экономического положения.

Задачи

- 1 Рассчитайте коэффициент темпов МРТ для Республики Беларусь в 2000–20__ гг., в т.ч. в среднем за период (таблица 1.12). Сделайте выводы.

Таблица 1.12 – Коэффициент темпов (динамики) международного разделения труда по Республике Беларусь за период 2000–20__ гг.

Год	ВВП		Средний офиц. курс бел. р. по отношению к дол. США	Экспорт, млн дол. США	Индекс объемов		Значение коэффициента
	млрд р.	млн дол. США			ВВП	экспорта	
2000	9134	12740,3	716,94	7326	–	–	–
2001	17173	12413,2	1383,45	7451			
2002	26138	14647,6	1784,46	8021			
2003	36565	17817,7	2052,17	9946			
2004	49992	23141,6	2160,27	13774			
2005	65067	30211,6	2153,71	15979			
2006	79267	36961,7	2144,57	19734			
2007	97165	45275,2	2146,10	24275			
2008	129791	60746,2	2136,61	32571			
2009	137442	49231,1	2791,77	21304			
2010	164476	55202,7	2979,49	25284			
2011	297158	59413,4	5001,53	41419			
2012	530356	63614,3	8337,05	46060			
2013	649111	73086,4	8881,42	37203			

Окончание таблицы 1.12

Год	ВВП		Средний офф. курс бел. р. по отношению к дол. США	Экспорт, млн дол. США	Индекс объемов		Значение коэффициента
	млрд р.	млн дол. США			ВВП	экспорта	
2014	778456	76118,5	10226,90	36081			
20__							
Среднегодовой за период							

2 Используя данные, представленные в таблице 1.13, оцените степень открытости экономики Республики Беларусь. Сделайте выводы.

Таблица 1.13 – Показатели ВВП и внешней торговли Республики Беларусь в 2005–20__ гг.

В миллионах долларов США

Год	Показатель		
	Экспорт	Импорт	ВВП
2005	15979	16708	30212
2006	19734	22351	36962
2007	24275	28693	45275
2008	32571	39381	60746
2009	21304	28569	49231
2010	25284	34884	55203
2011	41419	45759	59413
2012	46060	46404	63614
2013	37203	43023	73086
2014	36081	40502	76119
201_			

3 На основании данных, представленных в таблице 1.14, проанализируйте динамику внешней торговли товарами Республики Беларусь за период 2000–20__ гг. Выделите основные тенденции в развитии внешней торговли товарами страны. Сделайте выводы.

Таблица 1.14 – Внешняя торговля товарами Республики Беларусь

В миллионах долларов США

Показатель	Год						
	2000	2005	2008	2010	2012	2014	20__
Объем внешней торговли товарами Беларуси	15972	32687	71952	60168	92464	76583	
экспорт товаров	7326	15979	32571	25284	46060	36081	
импорт товаров	8646	16708	39381	34884	46404	40502	
сальдо	-1320	-729	-6810	-9600	-345	-4421	
со странами СНГ	10469	18202	40317	34172	53834	45295	
экспорт товаров	4399	7060	14360	13636	23693	21108	

Окончание таблицы 1.14

Показатель	Год						
	2000	2005	2008	2010	2012	2014	20__
импорт товаров	6070	11142	25957	20536	30141	24187	
сальдо	-1671	-4082	-11597	-6900	-6448	-3079	
из них с Россией	9315	15834	34059	28035	43860	37371	
экспорт товаров	3710	5716	10552	9954	16309	15181	
импорт товаров	5605	10118	23507	18081	27551	22190	
сальдо	-1895	-4402	12955	-8127	-11242	-7009	
со странами вне СНГ	5503	14485	31635	25996	38630	31288	
экспорт товаров	2927	8919	18211	11648	22367	14973	
импорт товаров	2576	5566	13424	14348	16263	16315	
сальдо	351	3353	4787	-2700	6104	-1342	
из них со странами ЕС (27)	3938	10736	22711	15150	26810	20117	
экспорт товаров	2085	7130	14169	7600	17515	10668	
импорт товаров	1853	3606	8542	7550	9295	9449	
сальдо	232	3524	5627	50	8220	1219	

4 На основании данных, представленных в таблице 1.15, проведите анализ географической структуры экспорта Республики Беларусь за 2000–20__ гг. Сделайте выводы.

Таблица 1.15 – Экспорт товаров Республики Беларусь по странам, 2000–20__ гг.

Страна	Экспорт, млн дол. США				Процент к итогу			
	2000	2010	2014	20__	2000	2010	2014	20__
Азербайджан	6,8	140,2	318,0					
Бразилия	65,9	705,5	709,5					
Германия	231,7	460,8	1654,1					
Италия	76,1	195,4	1008,6					
Казахстан	19,6	464,8	879,4					
Китай	136,2	475,8	640,3					
Латвия	467,3	929,5	501,5					
Литва	348,8	450,5	1038,5					
Нидерланды	130,3	2845,6	1708,9					
Польша	276,8	885,8	843,9					
Россия	3710,1	9953,6	15181,0					
Соединенное Королевство	95,9	935,2	2928,9					
Украина	10,7	2560,1	4063,7					
Другие	1750,2	4280,7	4604,2					
<i>Всего</i>	7326,4	25283,5	36080,5		100	100	100	100

5 На основании данных, представленных в таблице 1.16, проведите анализ товарной структуры экспорта Республики Беларусь за 1995–20__ гг. Сделайте выводы.

Таблица 1.16 – Товарная структура экспорта Республики Беларусь, 1995–20__ гг.

Товарная группа	Экспорт, млн дол. США					Процент к итогу				
	1995	2000	2005	2010	20__	1995	2000	2005	2010	20__
Машины, оборудование и транспортные средства	1402	1757	3095	4420						
Продукция химической промышленности	916	1148	2067	4516						
Минеральные продукты	598	1482	5652	7214						
Недрагоценные металлы	295	530	1195	1924						
Сельскохозяйственная продукция и продукты питания	318	503	1329	3263						
Текстиль и текстильные изделия	664	774	939	1266						
Древесина и изделия из нее	155	314	559	657						
Прочие товары	455	818	1143	1966						
<i>Всего</i>	4803	7326	15979	25226		100	100	100	100	100

6 На основании информации Национального статистического комитета Республики Беларусь (<http://www.belstat.gov.by>) проведите анализ географической и товарной структур импорта Республики Беларусь за 1995–20__ гг. Расчет оформите в таблицах. Сделайте выводы.

7 На основании данных, представленных в таблице 1.17, и информации Национального статистического комитета Республики Беларусь рассчитайте за отчетный период долю экспорта в производстве отдельных товаров в стране (<http://www.belstat.gov.by>). Сделайте выводы.

Таблица 1.17 – Доля экспорта в производстве отдельных товаров в Республике Беларусь

Наименование товара	В процентах			
	Год			
	1990	2000	2010	20__
Нефтепродукты	45,5	57,7	68,1	
Минеральные удобрения	73,1	78,5	71,5	

Окончание таблицы 1.17

Наименование товара	Год			
	1990	2000	2010	20__
Химические волокна и нити	–	68,6	73,6	
Черные металлы	14,8	41,9	30,6	
Шины	29,9	82,3	77,1	
Тракторы	95,7	96,4	98,9	
Грузовые автомобили	91,2	68,0	51,9	
Холодильники и морозильники	85,3	75,2	89,5	
Телевизоры	77,3	70,2	66,4	

8 На основании данных, представленных в таблице 1.18, проанализируйте динамику внешней торговли услугами Республики Беларусь за период 2013–20__ гг., определите виды услуг, пользующиеся наибольшим спросом на мировом рынке, рассчитайте сальдо услуг. Определите основные тенденции в развитии внешней торговли услугами страны. Сделайте выводы.

Таблица 1.18 – Внешняя торговля услугами Республики Беларусь, 2013–20__ гг.

В миллионах долларов США

Показатель	Экспорт услуг			Импорт услуг		
	2013	2014	20__	2013	2014	20__
Транспортные услуги	3792,4	3720,9		1397,7	1524,9	
Поездки	791,4	867,6		1153,3	1158,7	
Телекоммуникационные, компьютерные и информационные услуги	750,3	902,7		196,4	226,2	
Строительные услуги	1065,5	1214,1		1258,2	1516,7	
Услуги по обработке материальных ресурсов	219,9	210,6		46,9	23,6	
Услуги по ремонту и техническому обслуживанию	130,9	132,4		110,8	135,5	
Услуги частным лицам и услуги в сфере культуры и отдыха	12,8	19,1		61,0	43,4	
Государственные товары и услуги	40,2	36,1		8,6	7,3	
Финансовые услуги	24,0	37,6		231,4	336,0	
Плата за использование интеллектуальной собственности	27,7	39,0		145,1	207,4	
Услуги в области страхования и пенсионного обеспечения	23,6	23,0		17,9	23,4	
Другие деловые услуги	627,3	673,5		626,2	496,8	
Страны СНГ	2566,8	2648,4		1995,2	1781,1	
Страны вне СНГ	4939,2	5228,2		3258,3	3918,8	
<i>Всего</i>	7506,0	7876,6		5253,5	5699,9	

9* На основании изучения международного рейтинга Global Fortune 500 и Financial Times Global 500 (<http://fortune.com> и <http://www.ft.com>) оцените роль американских, европейских и китайских компаний в развитии мировой торговли. Результаты оформите в виде таблицы.

10 Используя данные, представленные в таблице 1.19, оцените динамику использования интернета в мире. Сделайте выводы о перспективах развития информационных и телекоммуникационных услуг на мировом рынке и в Республике Беларусь.

Таблица 1.19 – Количество пользователей Интернетом по регионам мира

Регион	Население, млн чел., по состоянию на 31.06.2015 г.	Количество интернет-пользователей, млн чел.		Охват населения интернетом, %	Темп роста количества интернет-пользователей, %	Доля интернет-пользователей в мире, %
		по состоянию на 31.12.2000 г.	по состоянию на 15.11.2015 г.			
Африка	1158,3	4,5	327,2	28,2		
Азия	4032,5	114,3	1611,0	40,0		
Европа	821,6	105,1	604,1	73,5		
Ближний Восток	236,1	3,3	123,2	52,2		
Северная Америка	357,2	108,1	313,9	87,9		
Латинская Америка / Карибский бассейн	617,0	18,1	339,2	55,0		
Океания / Австралия	37,2	7,6	27,2	73,2		
Всего в мире	7259,9	361,0	3345,8	46,1		100,0

1.3 Иностранные инвестиции и эффективность их привлечения

Перечень вопросов семинарского занятия

- 1 Понятие иностранных инвестиций, их роль в развитии экономики.
- 2 Общие принципы регулирования иностранных инвестиций в Республике Беларусь.
- 3 Динамика привлечения иностранных инвестиций в Беларусь.
- 4 Понятие и виды свободных экономических зон (СЭЗ). Особенности регулирования и итоги деятельности СЭЗ в Республике Беларусь.

Дискуссия на тему «Роль государства в Республике Беларусь в создании благоприятного инвестиционного климата».

Темы эссе

- 1 Обеспечение экономической безопасности страны при формировании инвестиционного климата.
- 2 Влияние на развитие национальной экономики получения страной международных кредитов.
- 3 Ведение бизнеса белорусскими бизнесменами через оффшорные фирмы.

Задания

- 1 Сравните условия привлечения иностранных инвестиций в странах-участницах ЕАЭС (результаты оформите в виде аналитической таблицы).
- 2 Проведите анализ чистой международной инвестиционной позиции страны (на конкретном примере).
- 3 На основании научно обоснованных критериев составьте рейтинг «Лучшие страны мира для ведения бизнеса» (5–10 стран).
- 4 На основании изучения таможенных процедур таможенного склада, переработки на таможенной территории, переработки для внутреннего потребления и свободной таможенной зоны определите преимущества для инвестора в разрезе минимизации собственных затрат, связанных с обложением товаров таможенными платежами (при соблюдении условий помещения товаров под выбранную таможенную процедуру).
- 5 Проведите анализ деятельности любой из шести белорусских СЭЗ. В выводах оцените степень достижения цели создания анализируемой СЭЗ.
- 6 Проведите анализ упрощений, предусмотренных ТК ЕАЭС для СЭЗ. Сделайте выводы о роли таможенного регулирования в формировании инвестиционного климата Республики Беларусь.

Тематика индивидуальных исследований

- 1 Республика Беларусь на международном рынке капитала.
- 2 Воздействие на мировую экономику и финансы трансграничных переливов краткосрочных капиталов, действий международных финансовых спекулянтов.
- 3 Оценка эффективности мер по привлечению иностранных инвестиций в экономику Республики Беларусь.
- 4 Результаты отчета «Ведение бизнеса», подготовленного Всемирным банком и МФК.
- 5 Регионы Беларуси, привлекательные для зарубежных инвесторов.
- 6 Белорусские инвестиции в зарубежной экономике.
- 7 Оффшорные компании: цели, особенности создания и деятельности.
- 8 Мировой опыт функционирования свободных экономических зон.

Мониторинговый срез

Тесты

1 Инвестиции, которые обеспечивают инвестору право контроля над инвестируемым объектом, называются:

- а) прямыми;
- б) портфельными.

2 Вид организации с иностранными инвестициями, которая имеет в уставном фонде белорусский капитал:

- а) совместная организация;
- б) иностранная организация.

3 Инвестиции, осуществляемые в ценные бумаги:

- а) прямые;
- б) в интеллектуальную собственность;
- в) портфельные;
- г) долгосрочные.

4 Цель, которую преследует вывоз капитала в виде прямых инвестиций:

- а) получение помощи в организации производства и выпуска продукции;
- б) обход различных протекционистских барьеров;
- в) получение новых технологий;
- г) получение новых знаний для национальных кадров.

5 Организация со 100%-ными иностранными инвестициями называется:

- а) совместное предприятие;
- б) смешанное предприятие;
- в) иностранное предприятие;
- г) все ответы правильные.

6 Для получения льгот в соответствии с национальным законодательством Республики Беларусь доля иностранного участника должна быть не менее:

- а) 10 %;
- б) 30 %;
- в) 50 %;
- г) 80 %.

7 Международное инвестиционное сотрудничество – это:

- а) процесс создания конечного продукта из компонентов, произведенных предприятиями различных стран;
- б) изъятие части финансовых или материальных ресурсов из экономического оборота одной страны и включение их в процесс производства другой страны;

в) движение ссудного капитала за национальными границами государств, связанное с предоставлением субъектам хозяйствования валютных и товарных ресурсов;

г) осуществление международного обмена товарами и услугами, объектами интеллектуальной собственности.

8 Международные валютные и финансово-кредитные операции – это:

а) процесс создания конечного продукта из компонентов, произведенных предприятиями различных стран;

б) изъятие части финансовых или материальных ресурсов из экономического оборота одной страны и включение их в процесс производства другой страны;

в) движение ссудного капитала за национальными границами государств, связанное с предоставлением субъектам хозяйствования валютных и товарных ресурсов;

г) осуществление международного обмена товарами и услугами, объектами интеллектуальной собственности.

9 Решение о создании СЭЗ в Республике Беларусь принимается:

а) Президентом;

б) Президентом на основе предложения Совета Министров;

в) Правительством;

г) Национальным собранием.

10 Таможенная процедура свободной таможенной зоны применяется:

а) в СЭЗ в пределах свободной таможенной зоны, к обустройству и оборудованию которой предъявляются определенные требования;

б) на ограниченной территории морских и авиационных портов, в которых действуют особые льготные экономические условия для национальных и иностранных предпринимателей;

в) в отношении территориально-хозяйственных образований;

г) на территории страны, на которой товары рассматриваются как объекты, находящиеся за пределами национальной таможенной территории (принцип «таможенной экстерриториальности»).

Вопросы для обсуждения (верно / неверно)

1 Инвестиции – это долгосрочное вложение капитала с целью получения чистой прибыли.

2 Инвесторами в Республике Беларусь могут быть только иностранные граждане, постоянно проживающие в Беларуси, в том числе индивидуальные предприниматели.

3 Законодательство Республики Беларусь в сфере инвестиций основывается на Инвестиционном кодексе Республики Беларусь.

4 Инвестиции в форме франчайзинга и аутсорсинга могут являться способом инвестирования.

5 По формам собственности на инвестиционные ресурсы инвестиции могут быть государственными, частными и смешанными.

6 В структуре прямых иностранных инвестиций Республики Беларусь преобладают денежные средства, представляющие собой долговые обязательства резидентов перед нерезидентами, включенные в состав валового внешнего долга страны.

7 Поступление иностранных инвестиций из таких стран, как Кипр и Швейцария свидетельствует о наличии негативных тенденций в процессах инвестирования в национальную экономику.

8 Механизм СЭЗ предполагает преференции по трем ключевым для бизнеса направлениям: налоговые и таможенные льготы, государственное финансирование инфраструктуры, снижение административных барьеров.

9 Применение таможенной процедуры временного ввоза является отличительной чертой функционирования СЭЗ и во многом отражает особенности совершения таможенных операций резидентами СЭЗ.

10 СЭЗ в Беларуси расположены в каждом областном и районном центре.

Задачи

1 На основании данных, представленных в таблице 1.20, проанализируйте динамику иностранных инвестиций, поступивших в реальный сектор экономики Республики Беларусь, за период 2005–20__ гг. Обоснуйте роль в инвестиционной деятельности реального сектора экономики. Сделайте выводы.

Таблица 1.20 – Динамика иностранных инвестиций, поступивших в реальный сектор экономики Республики Беларусь за период 2005–20__ гг.

Год	Иностранные инвестиции, млн дол. США	Базисная схема		Цепная схема		Средний темп прироста, %
		Абсолютное изменение, млн дол. США	Темп прироста, %	Абсолютное изменение, млн дол. США	Темп прироста, %	
2005	1816,2	0,0	0,0	–	–	
2006	4036,1					
2007	5421,9					
2008	6525,9					
2009	9303,7					
2010	9085,5					
2011	18878,6					
2012	14329,8					
2013	14974,3					
2014	15084,4					
20__						

2 На основании данных, представленных в таблице 1.21, проанализируйте изменения в структуре иностранных инвестиций, поступивших в реальный сектор экономики Республики Беларусь за период 2005–20__ гг., в зависимости от характера участия в процессе инвестирования. Сделайте выводы.

Таблица 1.21 – Структура иностранных инвестиций, поступивших в реальный сектор экономики Республики Беларусь за период 2005–20__ гг.

Инвестиции	Объем инвестиций, млн дол. США					Процент к итогу				
	2005	2008	2011	2014	20__	2005	2008	2011	2014	20__
Прямые	451	2279	13248	10169						
Портфельные	0,2	1,7	2,3	10,6						
Прочие	1365	4244	5628	4905						
<i>Всего</i>	1816	6525	18878	15085		100	100	100	100	100

3 На основании данных, представленных в таблице 1.22, проанализируйте изменения в структуре прямых иностранных инвестиций (ПИИ), поступивших в реальный сектор экономики Республики Беларусь за период 2005–20__ гг. Сделайте выводы.

Таблица 1.22 – Структура прямых иностранных инвестиций, поступивших в реальный сектор экономики Республики Беларусь за период 2005–20__ гг.

Год	ПИИ, млн дол. США	ПИИ на чистой основе, млн дол. США	Доля ПИИ на чистой основе, %	Долговые обязательства, %
2005	451,3	64,4		
2006	748,6	112,2		
2007	1313,5	565,1		
2008	2279,8	682,7		
2009	4821,1	1766,6		
2010	5569,4	1198,4		
2011	13248,0	3973,6		
2012	10358,4	1376,5		
2013	11083,4	2167,4		
2014	10168,9	1811,7		
20__				

4 На основании данных, представленных в таблице 1.23, проанализируйте распределение прямых иностранных инвестиций в реальный сектор экономики в Республике Беларусь по видам экономической деятельности за период 2010–20__ гг.

Таблица 1.23 – Структура прямых иностранных инвестиций, поступивших в реальный сектор экономики Республики Беларусь по видам экономической деятельности за период 2011–20__ гг.

Вид экономической деятельности	Объем инвестиций, тыс. дол. США			Процент к итогу		
	2011	2014	20__	2011	2014	20__
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	26495	51487				
Химическое производство	90033	162221				
Производство транспортных средств и оборудования	145180	165768				
Строительство	78101	126114				
Торговля; ремонт автомобилей, бытовых изделий и предметов личного пользования	5964485	3851502				
Транспорт и связь	5849736	4222523				
Финансовая деятельность	33045	123527				
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг потребителям	328179	468957				
Образование	252	28				
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	1429	3791				
Прочие	731087	992947				
<i>Всего</i>	13248022	10168865		100	100	100

5 На основании данных, представленных в таблице 1.24, проведите анализ географической структуры поступивших от иностранных инвесторов прямых инвестиций в реальный сектор экономики за 2011–20__ гг. Сделайте выводы.

Таблица 1.24 – Объем прямых инвестиций, поступивших от иностранных инвесторов в реальный сектор экономики Республики Беларусь, по основным странам-инвесторам за период 2011–20__ гг.

Страна	Объем инвестиций, тыс. дол. США			Процент к итогу		
	2011	2014	20__	2011	2014	20__
Австрия	43495,1	194316,3				
Германия	141948,6	362125,0				
Кипр	346149,7	710464,0				
Россия	7206410,3	5114826,8				
Соединенное Королевство	4021717,5	2420348,2				
Другие	1488301,1	1366785,0				
<i>Всего</i>	13248022,3	10168865,1		100,0	100,0	100,0

6 На основании данных, представленных в таблице 1.25, проведите анализ региональной структуры поступивших от иностранных инвесторов прямых инвестиций в реальный сектор экономики Республики Беларусь за 2011–20__ гг. Сделайте выводы.

Таблица 1.25 – Объем прямых инвестиций, поступивших от иностранных инвесторов в реальный сектор экономики Республики Беларусь, по регионам за период 2011–20__ гг.

Регион	Объем инвестиций, тыс. дол. США			Процент к итогу		
	2011	2014	20__	2011	2014	20__
Брестская область	103941,0	139491,4				
Витебская область	71583,4	148653,6				
Гомельская область	210441,6	238515,6				
Гродненская область	108121,9	137224,5				
г. Минск	12227214,0	8642086,6				
Минская область	363792,6	608209,0				
Могилевская область	162927,8	254684,4				
Республика Беларусь	13248022,3	10168865,1		100,0	100,0	100,0

7 На основании данных, представленных в таблице 1.26, проведите анализ некоторых экономических показателей деятельности свободных экономических зон (СЭЗ) Республики Беларусь за период 2014–20__ гг. Сделайте выводы.

Таблица 1.26 – Количественные показатели деятельности СЭЗ Республики Беларусь за 2014–20__ гг.

Год	СЭЗ Республики Беларусь						Итого по СЭЗ
	Брест	Минск	Гомель-Ратон	Витебск	Могилев	Гродно-инвест	
<i>Количество зарегистрированных резидентов, ед.</i>							
2014	78	135	76	44	48	88	469
20__							
<i>Среднесписочная численность работников, чел.</i>							
2014	22763	26235	32854	12301	26730	19088	139971
20__							
<i>Выручка от реализации товаров, продукции, работ, услуг, млрд р.</i>							
2014	13286,2	16909,7	17749,1	7033,7	18634,6	10136,6	83749,9
20__							
<i>Чистая прибыль, убыток (-), млрд р.</i>							
2014	-68,4	164,8	-343,4	-125,1	-271,2	761,5	118,2
20__							
<i>Количество убыточных предприятий</i>							
2014	34	56	29	15	13	17	164
20__							

Окончание таблицы 1.26

Год	СЭЗ Республики Беларусь						Итого по СЭЗ
	Брест	Минск	Гомель-Ратон	Витебск	Могилев	Гродно-инвест	
<i>Инвестиции в основной капитал, млрд р.</i>							
2014	1151,6	2953,0	7991,3	414,9	5021,	2319,6	19851,9
20__							
<i>Объем производства промышленной продукции, работ, услуг промышленного характера, в фактических ценах, млрд р.</i>							
2014	12358,7	14946,2	16150,9	4649,6	17124,4	9141,9	74371,7
20__							
<i>Экспорт товаров, млн дол. США</i>							
2014	713,2	950,4	810,4	414,0	956,9	500,7	4345,6
20__							
<i>Импорт товаров, млн дол. США</i>							
2014	667,1	956,8	546,3	297,4	909,5	436,5	3813,6
20__							
<i>Экспорт услуг, млн дол. США</i>							
2014	1,9	8,2	3,5	20,3	5,1	1,4	40,4
20__							
<i>Импорт услуг, млн дол. США</i>							
2014	9,7	17,7	55,0	9,4	63,9	12,0	167,7
20__							

8 На основании данных, представленных в таблице 1.27, проведите анализ объемов иностранных инвестиций в основной капитал свободных экономических зон (СЭЗ) Республики Беларусь за период 2010–20__ гг. Сделайте выводы.

Таблица 1.27 – Иностранные инвестиции в основной капитал резидентов СЭЗ в 2010–20__ гг.

В миллиардах рублей

СЭЗ	Год					
	2010	2011	2012	2013	2014	20__
Брест	34,3	43,3	62,3	107,2	34,3	
Гомель-Ратон	33,8	21,0	151,4	155,9	4577,4	
Минск	43,6	31,7	15,0	532,8	626,6	
Витебск	1,6	26,0	39,6	58,9	184,6	
Могилёв	12,2	151,6	988,9	241,9	3306,4	
Гродно-инвест	3,4	80,0	7,3	2,2	159,5	
<i>Итого</i>	128,9	353,6	1264,5	1098,9	8888,8	

9* На основании анализа данных таблицы 1.28 сделайте выводы о факторах привлечения прямых иностранных инвестиций в экономику Республики Беларусь и проводимой инвестиционной политике в стране.

Таблица 1.28 – Позиции Республики Беларусь в международных рейтингах за 2013–20__ гг.

Показатель	Год		
	2013	2015	20__
Прямые иностранные инвестиции на чистой основе, млрд дол. США	2,1	1,6	
Условия ведения бизнеса (Doing Business IFC & World Bank research)	63-е место из 189	44-е место из 189	
Кредитный рейтинг Moody's	B3	Сaa1/B3	
Кредитный рейтинг Standard & Poor's	B/B	B-/B	
Индекс процветания стран мира (Legatum Prosperity Index)	58-е место из 142	63-е место из 142	
Индекс развития человеческого потенциала	0,793 (50-е место из 186)	0,798 (50-е место из 186)	

2 ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Осуществление внешнеэкономической деятельности невозможно без государственного регулирования внешней торговли путем применения экономических и административных инструментов, способствующих сбалансированности импортных и экспортных потоков.

Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности – это система мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера, осуществляемых государственными органами в целях поддержания внешнеэкономического равновесия, оптимизации объема и структуры экспорта и импорта, стимулирования притока иностранных инвестиций.

2.1 Общие принципы внешнеэкономического регулирования

Перечень вопросов семинарского занятия

- 1 Основные теории международной торговли.
- 2 Классификация методов государственного регулирования внешнеэкономической деятельности.
- 3 Органы регулирования и содействия внешнеэкономической деятельности в Республике Беларусь.

Дискуссия на тему «Необходимость усиления государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в современном мире».

Темы эссе

- 1 Реализация концепции ограничения использования ресурсов в целях общественного благосостояния в современном мире с позиции теории Хекшера – Олина.
- 2 Последствия применения политики протекционизма и политики свободы торговли в современных условиях развития мировой экономики.
- 3 Взаимосвязь понятий «открытость экономики» и «либерализация торговли».
- 4 Эффективность применения нетарифных мер является более существенной по сравнению с эффективностью применения тарифов.

Задания

1 Какие аргументы в пользу внешнеторгового протекционизма характерны именно для развивающихся стран, которые в большей степени, чем развитые страны, защищают свои внутренние рынки от иностранной конкуренции?

2 Приведите примеры из истории мировой экономики, иллюстрирующие потерю странами их внешне бесспорных преимуществ в производстве и экспорте тех или иных продуктов.

3 В течение 1960–1970-х гг. Южная Корея – страна с быстро растущей экономикой и динамичной внешней торговлей – превратилась из чистого экспортёра в чистого импортёра минерального сырья и хлопчатобумажных тканей. Какие теории международной торговли могут быть привлечены для объяснения этой ситуации?

4 В 30–40-х гг. XX в. существовали прогнозы относительно уменьшения значения международной торговли при сближении уровней экономического развития отдельных стран. Однако этого не произошло. После Второй мировой войны масштабы международной торговли выросли во много раз, причем на долю взаимной торговли западноевропейских стран, где была особенно нивелирована разница в наделенности факторами, приходилось около 45 % суммарного товарооборота экономически развитых стран. В чем вы видите причины этого явления? В какой мере оно объяснимо с позиции теории Хекшера – Олина?

5 На основании изучения вопросов, рассматриваемых на многосторонних торговых переговорах (раундах) ГАТТ/ВТО, сделайте выводы о принимаемых мерах воздействия на мировую торговлю (таблица 2.1).

Таблица 2.1 – Раунды переговоров ГАТТ/ВТО

Название раунда переговоров	Период	Число стран-участниц	Главные направления переговоров
Женевская конференция	1947	23	Снижение тарифов
Конференция в Анессе	1949	31	Снижение тарифов
Конференция в Торки	1951	38	Снижение тарифов
Женевская конференция	1956	26	Снижение тарифов
Раунд Диллона	1960–1961	26	Снижение тарифов
Раунд Кеннеди	1964–1967	62	Снижение тарифов, анти-демпинговые меры
Токио раунд	1973–1979	102	Снижение тарифов, нетарифные меры и «рамочные соглашения»

Окончание таблицы 2.1

Название раунда переговоров	Период	Число стран-участниц	Главные направления переговоров
Уругвайский раунд	1986–1994	125	Создание ВТО, снижение тарифов, нетарифные меры, торговля услугами, права интеллектуальной собственности, текстиль и одежда, сельское хозяйство
Дохийский раунд	С 2001	161	Снижение тарифов, субсидии, антидемпинговые меры, региональные торговые соглашения, сельское хозяйство

6 В связи с вступлением России в ВТО в 2012 г. вступила в силу обновленная версия Единого таможенного тарифа ЕАЭС, предусматривающая исполнение обязательств России перед ВТО, в которой были снижены ставки таможенных пошлин на готовую продукцию, а на комплектующие для ее производства – повышены. Привело ли это к увеличению себестоимости белорусской продукции? Принцип эскалации был соблюден при построении Единого таможенного тарифа ЕАЭС?

7 Перечислите приведенные ниже меры нетарифного регулирования внешней торговли в порядке убывания от наиболее серьезно ограничивающих осуществление поставок на зарубежные рынки к менее действенным. Ответ обоснуйте.

Меры нетарифного регулирования внешней торговли, создающие трудности для предприятий-экспортеров: таможенные нормы и процедуры; технические нормы; сложность бюрократических и административных процедур; местные налоги и сборы; строгая регламентация доступа на рынки с высокой конкуренцией; государственное субсидирование местных производителей; количественные ограничения импорта; политика государственного заказа; ограничения по инвестиционной деятельности; торговый протекционизм (антидемпинговые и компенсационные пошлины).

8 Представьте в виде схемы структуру и функции наднациональных органов управления внешнеэкономической деятельностью (на примере конкретного интеграционного объединения).

9 Составьте схему государственного управления в туризме в Республике Беларусь и покажите соподчиненность структур (на примере открытия туристической фирмы).

10* Составьте схему государственного управления Республики Беларусь в международном инвестиционном сотрудничестве и покажите соподчиненность структур (на примере открытия совместного предприятия).

Тематика индивидуальных исследований

1 Применение детерминант конкурентных преимуществ М. Портера в экономике Республики Беларусь.

2 Проблемы и преимущества либерализации внешней торговли в мировой и национальной экономике (на примере конкретной страны).

3 Эмбарго как метод регулирования международных отношений (на примере конкретной страны).

4 Эволюция внешнеторговой политики Республики Беларусь: между либерализацией и протекционизмом.

5 Изменение роли государства в мировой и национальной экономике в XXI в. (на примере конкретной страны).

6 Особенности государственного регулирования внешней торговли в развивающихся странах (на примере конкретной страны).

7 Экологический протекционизм в международной торговле.

8 Эффективность работы региональных органов содействия развитию внешнеэкономической деятельности в Республике Беларусь.

Мониторинговый срез

Тесты

1 Меркантилизм рассматривал:

- а) определяющую роль сельского хозяйства в формировании ВВП страны;
- б) эволюцию валютно-денежной системы;
- в) активное государственное ограничение импорта несырьевых товаров и накопление денежных средств в виде золота;
- г) модели международного разделения труда.

2 Сторонники протекционизма считают, что введение торговых барьеров приводит:

- а) к защите отраслей национальной экономики;
- б) сокращению занятости в отраслях национальной экономики;
- в) ослаблению обороноспособности страны;
- г) созданию внутренних монополий.

3 Важнейшими инструментами политики протекционизма являются:

- а) таможенные тарифы;
- б) снятие торговых барьеров;
- в) нетарифные ограничения;
- г) все правильно кроме пункта «б»;
- д) все правильно кроме пункта «в».

4 Абсолютные преимущества страны проявляются:

- а) в более высокой производительности труда;
- б) меньшей по сравнению с другими странами цене товара;

- в) более низких затратах на производство товара, чем в других странах;
- г) большем спросе на продукт внутри страны.

5 Политика свободной торговли предполагает:

- а) сдерживание импорта товаров и услуг;
- б) стимулирование импорта товаров и услуг;
- г) отсутствие торговых барьеров;
- д) рост квот на ввоз продукции.

6 Больше всех выигрывают от свободной внешней торговли:

- а) потребители;
- б) отрасли, конкурирующие с импортом;
- в) развивающиеся страны;
- г) молодые отрасли производства;
- д) экспортоориентированные отрасли.

7 Для того чтобы иметь сравнительное преимущество в производстве некоторого товара, страна должна:

- а) обладать абсолютным преимуществом в его производстве;
- б) производить данный товар в большем количестве, чем другие страны;
- в) производить данный товар с меньшими издержками, чем в других странах;
- г) производить данный товар дешевле, чем обходится ей производство других товаров.

8 В теории сравнительных преимуществ:

- а) сравниваются валютные курсы различных стран;
- б) показывается эффективность мировой торговли при отсутствии абсолютных преимуществ;
- в) рассматриваются капиталоемкость и трудоемкость товаров;
- г) рассматриваются принципы протекционистской политики.

9 Теорема Хекшера – Олина:

- а) утверждает, что экспорт товаров – это экспорт факторов производства в замаскированной форме;
- б) отрицает классические теории внешней торговли;
- в) объясняет рост внутрифирменной торговли внутри ТНК;
- г) была поддержана и развита В. Леонтьевым;
- д) нет правильного ответа.

10 Парадокс Леонтьева заключается:

- а) в практическом опровержении теории Хекшера – Олина;
- б) в практическом опровержении теории сравнительных преимуществ Д. Риккардо;
- в) в том, что экспорт США оказался трудоемким, несмотря на капиталоемкость страны;

г) в том, что экспорт США оказался капиталоемким, несмотря на трудоизбыточность страны.

11 Согласно теории жизненного цикла товара на стадии зрелости его производство размещается:

- а) только в промышленно развитых странах;
- б) в различных странах;
- в) в стране нововведения;
- г) преимущественно в развивающихся странах.

12 Чтобы объяснить более быстрый рост торговли между развитыми странами, чем между ними и развивающимися, следует прибегнуть:

- а) к теории жизненного цикла продукта;
- б) теории эффекта масштаба;
- в) парадоксу Леонтьева;
- г) теории Хекшера – Олина;
- д) нет правильного ответа.

13 К нетарифным методам регулирования внешнеэкономической деятельности относится:

- а) лицензирование;
- б) налоги на экспортно-импортные операции;
- в) экспортные пошлины;
- г) регулирование курса валюты;
- д) ветеринарные требования к продукции;
- е) финансовые гарантии доставки.

14 К количественным ограничениям объема экспорта (импорта) определенных товаров или в отношении определенных стран относится:

- а) лицензирование;
- б) паратарифные меры;
- в) квотирование;
- г) технические барьеры.

15 К ограничениям, связанным с участием государства во внешнеторговых операциях, относятся:

- а) субсидии экспортерам;
- б) дотации экспортерам;
- в) установление режима свободной торговли;
- г) порядок размещения государственных заказов;
- д) все ответы верны.

16 Технические ограничения, используемые в целях регулирования международной торговли:

- а) санитарные нормы;
- б) фитосанитарные нормы;

- в) ветеринарные нормы;
- г) экологические нормы;
- д) порядок сертификации импортных товаров;
- е) требования к упаковке и маркировке;
- ж) таможенные процедуры.

17 К ограничениям, связанным с уплатой налогов, сборов и иных обязательных платежей, относят:

- а) пограничное налогообложение;
- б) импортные депозиты;
- в) способы обеспечения уплаты таможенных платежей;
- г) антидемпинговые, компенсационные, специальные пошлины;
- д) нет правильного ответа.

18 Органы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь включают:

- а) Министерство иностранных дел;
- б) Министерство экономики;
- в) Министерство экономического сотрудничества и торговли;
- г) Национальный банк;
- д) Национальный центр маркетинга и конъюнктуры цен;
- е) все вышеперечисленные структуры.

19 Дипломатические представительства Республики Беларусь относятся к органам государственного управления внешнеэкономической деятельности:

- а) да;
- б) нет.

20 Министерство иностранных дел Республики Беларусь:

- а) обеспечивает права и интересы страны в международных отношениях;
- б) осуществляет координацию внешнеэкономической деятельности госорганов, юридических и физических лиц;
- в) определяет механизм регулирования курса национальной валюты, порядок обращения иностранной валюты на территории государства;
- г) разрабатывает и реализует государственные программы развития внешнеэкономических связей;
- д) занимается разработкой товарных знаков;
- е) разрабатывает предложения по таможенно-тарифной политике;
- ж) осуществляет контроль за деятельностью таможенных органов.

21 В состав Белорусской торгово-промышленной палаты входят:

- а) областные отделения;
- б) унитарные предприятия: «Белинтерэкспо», «Белпатентсервис», «Центр делового образования»;
- в) органы местного управления;

- г) Международный арбитражный суд;
- д) все ответы верны.

22 К функциям Белорусской торгово-промышленной палаты относятся:

- а) осуществление контроля за проведением валютных операций;
- б) осуществление поиска иностранных партнеров для сотрудничества;
- в) координация работы по присоединению к ВТО;
- г) организация выставок, ярмарок, презентаций;
- д) проведение экспертизы качества, количества и комплектности товаров;
- е) оказание юридических, рекламных услуг.

23 К местным органам управления внешнеэкономической деятельностью в Республике Беларусь относятся:

- а) Совет депутатов;
- б) региональные отделения Белорусской торгово-промышленной палаты;
- в) исполнительные комитеты;
- г) администрации свободных экономических зон;
- д) органы общественного самоуправления.

24 Задачи органов местного управления в сфере развития внешнеэкономической деятельности в Республике Беларусь:

- а) ратификация торговых договоров с зарубежными странами;
- б) развитие транспортной и информационной инфраструктуры с целью включения регионов в мировые системы коммуникаций;
- в) совершенствование нормативных правовых основ для активизации региональной экономики;
- г) обеспечение сбалансированного развития регионального и национального рынков товаров и услуг;
- д) осуществление контроля за проведением валютных операций;
- е) развитие приграничного сотрудничества.

25 Основные цели антимонопольного регулирования:

- а) поощрение конкуренции;
- б) защита интересов потребителей;
- в) контроль над фирмами, занимающими доминирующее положение на рынке, над процессами слияния и поглощения компаний;
- г) определение механизма регулирования курса национальной валюты;
- д) обеспечение прав и интересов страны в международных отношениях.

Вопросы для обсуждения (верно / неверно)

1 Меркантилизм поощрял использование протекционизма в мировой экономике.

2 Свободное движение товаров и услуг между странами без торговых барьеров является характерным признаком политики протекционизма.

3 В соответствии с теорией сравнительных преимуществ необходимой предпосылкой внешней торговли является выпуск одного и того же товара с различными сравнительными издержками в разных странах.

4 Импортные пошлины всегда выгодны отечественным производителям товаров, конкурирующих с импортными товарами, даже если совокупное благосостояние нации при этом снижается.

5 Экспортные пошлины устанавливаются чаще, чем пошлины на импорт.

6 Экономическая автаркия – повышение налога, взимаемого с товаров, ввозимых в страну.

7 Во второй половине XX в. многие государства стали все более активно использовать методы тарифного регулирования.

8 ВТО выступает за ограничение, прежде всего, тарифных методов регулирования мировой торговли.

9 Применение количественных ограничений позволяет зафиксировать объем ввозимых товаров, не позволяя ему расти вслед за возможным увеличением потребления.

10 Тарификация – замена количественных ограничений тарифами, обеспечивающими эквивалентный уровень защиты.

11 Правительства стран могут свободно применять любые виды нетарифных ограничений, их введение не регулируется международными соглашениями.

12 Демпинг – это продажа товаров и услуг по рыночным ценам.

13 Квотирование представляет собой выдачу хозяйствующим субъектам специальных разрешений на проведение экспортно-импортных операций.

14 Эмбарго – это количественное ограничение, которое устанавливается на импорт (экспорт) различных видов продукции.

15 Компенсационные пошлины применяются к тем импортным товарам, производство и экспорт которых субсидируются государством-экспортером.

Задачи

1 Используя одну единицу ресурсов, страна А может произвести 1 т картофеля или 4 т пшеницы, или любую другую комбинацию объемов данной продукции; страна Б – 2 т картофеля или 5 т пшеницы.

Обоснуйте специализацию каждой страны на основе закона сравнительного преимущества.

Приведет ли специализация каждой страны к увеличению суммарного производства?

Определите интересы производителей, потребителей и страны в целом, если в стране Б до установления торговых отношений со страной А всего объем потребления пшеницы составлял 120 тыс. тонн (цена одной тонны пшеницы равна 200 единицам денег); после установления торговых отно-

шений объем потребления пшеницы и цена одной тонны пшеницы изменились на 20 %. Также на 20 % изменился объем производства пшеницы отечественных производителей.

2* При оценке и международных сравнениях торговых режимов на основе средневзвешенных значений таможенных тарифов широко используется шкала, связывающая уровень тарифа страны со степенью либерализации торгового режима, т.е. в зависимости от интервала попадания средневзвешенной ставки ввозных таможенных пошлин оценивается степень тарифной защиты государства (таблица 2.2).

Таблица 2.2 – Шкала оценки уровня таможенного тарифа

Степень тарифной защиты государства	Средневзвешенная ставка ввозных таможенных пошлин, %
Очень низкая	Ниже 4
Низкая	От 4 до 9
Умеренная	” 9 ” 14
Высокая	” 14 ” 19
Очень высокая	Свыше 19

Проанализируйте показатели средневзвешенной ставки ввозных таможенных пошлин (таблица 2.3) и с помощью шкалы оценки уровня таможенного тарифа оцените уровень Единого таможенного тарифа Таможенного союза (ЕАЭС) за период 2010–20__ гг. и сделайте выводы о степени тарифной защиты государств – членов Союза, торговом режиме, привлекательности стран – участниц интеграционного объединения для иностранных инвесторов.

Таблица 2.3 – Динамика средневзвешенной ставки ввозных таможенных пошлин ЕТТ ТС (ЕАЭС) за 2010–20__ гг.

Показатель	В процентах					
	Год					
	2010	2011	2012	2013	2014	20__
Уровень средневзвешенной ставки ввозных таможенных пошлин ЕТТ ТС (ЕАЭС)	10,70	9,64	9,14	8,23	7,60	
Абсолютное изменение средневзвешенной ставки ввозных таможенных пошлин ЕТТ ТС (ЕАЭС), (цепная схема)	–	–1,06	–0,50	–0,91	–0,63	

3 Проанализируйте долю ввозных таможенных пошлин в объеме налоговых поступлений бюджета по странам (таблица 2.4) и сделайте выводы об изменении фискальной роли таможенного тарифа за период 2010–20__ гг.

Таблица 2.4 – Доля импортных таможенных пошлин в объеме налоговых поступлений бюджета в Беларуси и России в 2010–20__ гг.

В процентах

Страна	Год			
	2010	2011	2012	20__
Беларусь	12,25	18,33	16,59	
Россия	9,26	9,44	9,72	

4 Проанализируйте долю ввозных таможенных пошлин в объеме налоговых поступлений бюджета по странам (таблица 2.5) и сделайте выводы о фискальной роли таможенного тарифа.

Таблица 2.5 – Доля импортных таможенных пошлин в объеме налоговых поступлений бюджета в зарубежных странах в 2012 г.

В процентах

Развитые страны		Развивающиеся страны		Страны с переходной экономикой	
Франция	0,01	Бразилия	4,59	Болгария	0,19
ОАЭ	0,10	Таиланд	6,15	Словения	0,28
Турция	1,86	Ямайка	6,80	Хорватия	2,71
Япония	1,87	Кения	7,64	Марокко	4,44
Австралия	2,24	Индия	17,32	Китай	5,14
США	2,02	Шри-Ланка	23,84	Камбоджа	17,72

5 Страна А экспортирует в страну Б телевизоры и предоставляет своим производителям экспортные субсидии. Страна Б принимает ответные меры и вводит компенсационную импортную пошлину, объем торговли телевизорами и их цена остаются неизменными. Происходят ли в этом случае какие-либо изменения в благосостоянии стран А и Б?

2.2 Нетарифные ограничения внешнеторговых операций в Республике Беларусь

Перечень вопросов семинарского занятия

- 1 Характеристика системы мер нетарифного регулирования в ЕАЭС.
- 2 Порядок лицензирования внешнеторговых операций.
- 3 Технические меры государственного регулирования внешнеэкономической деятельности.

Дискуссия на тему «Эффективность применения мер нетарифного регулирования в условиях глобализации мировой экономики».

Эссе на тему «Лицензирование как мера государственного регулирования структуры платежного баланса страны».

Задания

1 На примере стран – участниц ЕАЭС приведите случаи защиты внутреннего рынка за счет использования административных мер. Сделайте выводы.

2 На основании изучения данных таблицы 2.6 оцените степень государственной поддержки сельского хозяйства в странах мира, проведите сравнительный анализ в странах – участницах ЕАЭС. Сделайте выводы.

Справочно: меры «зеленой корзины» поддержки национального сельхозпроизводителя: создание государственных продовольственных запасов; прямые выплаты производителям, не связанные с производством сельхозпродукции; страхование; компенсация потерь от стихийных бедствий; выплаты по программам защиты окружающей среды; выплаты по программам регионального содействия сельхозпроизводителям и др. Меры «желтой корзины»: целевая поддержка сельхозпроизводителей, выплаты из расчета площади сельхозугодий; субсидии на средства производства; льготные кредиты. К мерам «голубой корзины» относятся меры, поощряющие сокращение сельхозпроизводства.

Таблица 2.6 – Степень государственной поддержки сельского хозяйства в странах мира

Вид государственной помощи	В процентах			
	Австралия	ЕС	США	Япония
«Желтая корзина»	12	54	10	53
«Зеленая корзина»	88	22	84	46
«Голубая корзина»	0	23	4	0
Другое	0	1	2	1
<i>Итого</i>	100	100	100	100

3 На основании изучения данных таблицы 2.7 оцените степень защиты товарных рынков в отдельных странах, приведите примеры использования нетарифных ограничений, характерных для отраслей (товарных рынков) Республики Беларусь. Сделайте выводы.

Таблица 2.7 – Степень защиты товарных рынков в отдельных странах

Товарные позиции	В процентах						
	ЕС	США	Канада	Япония	Китай	Сингапур	Россия
<i>Сырье</i>	1,98	4,69	3,23	7,49	6,46	0,61	1,13
Продукция сельского хозяйства	2,30	4,56	3,52	7,69	7,30	0,72	0,66
Продукция добывающих отраслей	0,47	5,44	1,51	6,31	1,51	0,00	3,92
<i>Готовые изделия</i>	10,77	5,23	20,89	5,08	8,00	0,13	0,73
Железо и сталь	51,94	42,44	83,33	0,48	44,85	0,00	0,00
Химические товары	4,18	3,35	0,16	1,15	3,90	0,00	0,65

Окончание таблицы 2.7

Товарные позиции	ЕС	США	Канада	Япония	Китай	Сингапур	Россия
Другие полуфабрикаты	0,86	4,59	1,47	0,64	1,36	0,00	1,22
Машины и средства транспорта	2,41	5,18	0,11	0,05	14,02	0,56	0,00
Текстиль и одежда	87,21	1,13	81,26	23,06	2,85	0,00	0,00
Другие потребительские товары	4,82	0,92	0,35	0,68	5,05	0,00	2,84
Другие товары	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	50,00
<i>Все товары</i>	5,79	5,08	16,88	5,61	7,62	0,24	0,90

Примечание – Степень защиты рынка определяется показателем доли товарных позиций, к которым применяется какая-либо нетарифная мера: 1) по отношению ко всем товарным позициям, по каждой товарной группе; 2) по состоянию на начало XXI в.

4 Проведите сравнительный анализ применения мер нетарифного регулирования в Республике Беларусь за период 2015–20__ гг. (таблица 2.8). Сделайте выводы.

Таблица 2.8 – Перечень товаров, в отношении которых введены нетарифные ограничения в Республике Беларусь в 2015–20__ гг.

Меры нетарифного регулирования	Наименование товара	
	2015 г.	20__ г.
1 Количественные ограничения при экспорте с территории Беларуси	Отходы и лом: черных металлов, медные, никелевые, алюминиевые	
2 Временный запрет при экспорте с территории Беларуси	Необработанные шкуры крупного рогатого скота	
3 Исключительное право	При экспорте с территории Беларуси – удобрения минеральные или химические, калийные; при импорте на территорию Беларуси – спирт этиловый, составные спиртовые полуфабрикаты, вина виноградные, водка и другая алкогольная продукция, некоторые виды табачных изделий	
4 Разрешительный порядок при экспорте с территории Беларуси	Нефть сырая, продукты переработки нефти, минеральные или химические удобрения	
5 Автоматическое лицензирование	<i>Не применялось</i>	

5 Через таможенную границу ЕАЭС в Республике Беларусь перемещаются следующие товары (таблица 2.9). Определите, какие меры нетарифного регулирования применяются к данным товарам по соответствующим внешнеторговым операциям, и укажите органы государственного

управления, которые выдают разрешительные документы на проведение внешнеторговых операций с перечисленными товарами.

Таблица 2.9 – Перечень товаров, перемещаемых через таможенную границу ЕАЭС в Республике Беларусь

Код товара по ТН ВЭД ЕАЭС	Товар	Вид внешнеторговой операции
4406	Шпалы деревянные железнодорожные	Экспорт
2203 00	Пиво	Импорт
9701	Картины современных художников	Экспорт
7204	Лом черных металлов	Экспорт
3105	Минеральные удобрения, содержащие азот, фосфор и калий	Экспорт
0201 10 000 1	Мясо крупного рогатого скота	Импорт
4012 20 000	Шины, бывшие в употреблении	Импорт
2204	Вино виноградное натуральное	Импорт
9304 00 000 0	Спортивное пневматическое оружие	Импорт
2710 12 41	Автомобильный бензин	Экспорт
2402 20	Сигареты, содержащие табак	Импорт
0303	Рыба мороженая	Импорт
4101	Необработанные шкуры крупного рогатого скота	Реэкспорт

6 Используя Инструкцию «Об оформлении заявления на выдачу лицензии на экспорт и (или) импорт отдельных видов товаров и об оформлении такой лицензии», утвержденной решением Коллегии ЕЭК от 6 ноября 2014 г. № 199, и на основании следующих данных, оформите заявление на получение лицензии на импорт.

Исходные данные:

Организация: ОАО «АФПК «Жлобинский мясокомбинат», 247210, г. Жлобин, ул. Шоссейная, 133.

Вид лицензии – генеральная.

Идентификационный номер налогоплательщика – 7707083893.

Товар: свинина охлажденная туши и полутуши, свинина замороженная туши и полутуши.

Продавец: в соответствии с условиями контракта(ов) (договора(ов)).

Основание для выдачи лицензии: приказ Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь от 25 января 2016 г. № 31.

Размер тарифной квоты и коды товаров по единой ТН ВЭД ЕАЭС определите самостоятельно.

7 Торговая организация осуществляет импорт яблок свежих из Молдовы. Поставка осуществляется по одному контракту несколькими партиями в течение 6 месяцев. Укажите, какие схемы сертификации качества может использовать импортер. Ответ поясните.

8 Белорусская торговая организация осуществляет внешнеторговые операции с партнерами из Польши по широкому кругу товаров. Она импортирует, в частности, строительные материалы, электротовары, парфюмерно-косметическую продукцию. Определите, какой вид сертификации необходимо осуществить белорусской организации по названным группам товаров, какие государственные органы будут осуществлять сертификацию и на основании каких документов.

9 Белорусская организация импортирует электроаппаратуру из Турции. Укажите, какой вид сертификации необходимо осуществить и какие схемы сертификации могут быть использованы.

Тематика индивидуальных исследований

1 Международная практика нетарифного регулирования внешнеэкономической деятельности.

2 Характеристика системы мер нетарифного регулирования в рамках ГАТТ/ВТО.

3 Особенности применения ценовых ограничений в практике нетарифного регулирования промышленно развитых стран.

4 Аграрный протекционизм развитых стран.

5 Методические подходы к оценке влияния последствий введения нетарифных мер на физические объемы внешней торговли страны.

6 Институт специмпортеров в Республике Беларусь: содержание и значение.

7 Фитосанитарный и ветеринарный контроль в ЕАЭС.

Мониторинговый срез

Тесты

1 Меры нетарифного регулирования в ЕАЭС включают:

- а) таможенные процедуры;
- б) лицензирование;
- в) технические ограничения;
- г) количественные ограничения;
- д) паратарифные меры;
- е) запрет ввоза и (или) вывоза товаров.

2 К экспортно-импортным формальностям административного характера относятся:

- а) требования к оформлению внешнеторговой документации;
- б) процедура таможенной оценки;
- в) определение страны происхождения товара;

- г) установление дополнительных требований при прохождении таможенного оформления;
- д) технические ограничения.

3 В ЕАЭС при ввозе и (или) вывозе отдельных видов товаров могут вводиться меры нетарифного регулирования по следующим основаниям:

- а) в целях соблюдения общественной морали или правопорядка;
- б) относятся к экспорту и (или) импорту золота или серебра;
- в) применяются для защиты культурных ценностей и культурного наследия;
- г) необходимы для обеспечения обороны и безопасности;
- д) для защиты внешнего финансового положения и обеспечения равновесия платежного баланса;
- е) нет исключений.

4 Лицензии, выданные уполномоченным органом одного государства – члена ЕАЭС, признаются всеми другими государствами-членами:

- а) да;
- б) нет.

5 Виды лицензий для участников внешнеэкономической деятельности:

- а) разовая;
- б) генеральная;
- в) исключительная;
- г) специальная.

6 Срок действия исключительной лицензии:

- а) 1 год с момента выдачи;
- б) 18 месяцев;
- в) в пределах календарного года;
- г) устанавливается ЕЭК в каждом конкретном случае.

7 Мера по ограничению возросшего импорта на таможенную территорию ЕАЭС, которая применяется по Решению ЕЭК посредством введения импортной квоты, специальной квоты или специальной пошлины, в том числе предварительной специальной пошлины:

- а) антидемпинговая;
- б) специальная защитная;
- в) компенсационная;
- г) все ответы верны.

8 Сертификация продукции заключается:

- а) в проведении лабораторных испытаний;
- б) проверке качества;
- в) подтверждении соответствия установленным стандартам и нормам;
- г) нет верного ответа.

9 Перечень продукции, подлежащий обязательному подтверждению соответствия, определяется:

- а) Советом Министров Республики Беларусь;
- б) Государственным комитетом по стандартизации;
- в) Министерством здравоохранения;
- г) Министерством антимонопольного регулирования и торговли.

10 Товары, к которым в ЕАЭС применяются меры нетарифного регулирования в торговле с третьими странами:

- а) органы и (или) ткани человека, крови и ее компонентов, образцы биологических материалов;
- б) минеральное сырье;
- в) опасные отходы;
- г) культурные ценности;
- д) наркотические средства, психотропные вещества и их прекурсоры;
- е) гражданское и служебное оружие, его основные (составные) части и патроны к нему;
- ж) все ответы верны.

Вопросы для обсуждения (верно / неверно)

1 Применение нетарифных методов регулирования импорта не влияет на уровень конкуренции в стране-импортере, сужение товарного ассортимента и рост цен.

2 Эффективность нетарифных методов проявляется в случае поддержки развития новых отраслей и диверсификации (изменения) отечественного производства, способствующего развитию сравнительного преимущества страны.

3 Меры нетарифного регулирования в ЕАЭС – это меры регулирования внешней торговли товарами, осуществляемые путем введения количественных и иных запретов и ограничений экономического характера.

4 В торговле с третьими странами на территории ЕАЭС применяются меры нетарифного регулирования, определяемые правительствами стран-участниц Союза.

5 Запрет – это мера, ограничивающая ввоз и (или) вывоз отдельных видов товаров.

6 В Республике Беларусь контроль применения мер нетарифного регулирования осуществляется посредством выдачи лицензий.

7 Импортный депозит – это форма залога, который импортер должен внести в свой банк перед закупкой иностранного товара в размере части его стоимости.

8 Лицензии и разрешения выдаются на каждый товар, классифицируемый по единой ТН ВЭД ЕАЭС, в отношении которого введено лицензирование или автоматическое лицензирование (наблюдение).

9 Осуществление внешнеторговой деятельности на территории ЕАЭС не может ограничиваться путем предоставления исключительного права.

10 Наличие субсидируемого импорта на таможенной территории ЕАЭС и обусловленные этим угрозы причинения материального ущерба отрасли экономики государств-членов будут являться основанием для введения специальной защитной меры.

Задачи

1 Изучив перечень товаров (приложение Б), ограниченных к перемещению через государственную границу Республики Беларусь по основаниям экономического характера, систематизируйте количество товарных позиций, к которым применяются ограничения экономического характера при экспорте товаров и отдельно – при импорте. При этом считаем за единицу, если хотя бы раз или более к товарной позиции была применена мера нетарифного регулирования.

Рассчитайте долю товарных позиций, к которым применяются экономические ограничения в отношении экспорта и импорта товаров. В единой ТН ВЭД ЕАЭС насчитывается 1241 товарная позиция. Сделайте выводы.

2 В Республике Беларусь установлены ограничения в отношении экспорта нефти сырой с кодом 2709 00 единой ТН ВЭД ЕАЭС. Проанализируйте распределение экспорта данного товара по странам (таблица 2.10). Сделайте выводы.

Таблица 2.10 – Экспорт нефти сырой по странам за 2009–20__ гг.

Показатель	Год				
	2009	2011	2012	2013	20__
Экспорт нефти сырой, тыс. дол. США, в т.ч.:					
Германия	738069	1319628	1288056	1241331	
Литва	562296	1286308	1288056	1241331	
Польша	7416	33320	–	–	
Объем экспорта, всего, тыс. дол. США	168357	–	–	–	
Доля нефти в экспорте, %	21304000	41419000	46060000	37203000	
	3,46	3,19	2,80	3,34	

3 В Республике Беларусь установлено предоставление исключительного права при экспорте удобрений минеральных или химических, калийных с кодом 3104 единой ТН ВЭД ЕАЭС с предоставлением исключительной лицензии на данный вид товара. Проанализируйте распределение экспорта данного товара по странам (таблица 2.11). Рассчитайте долю экспорта калийных удобрений в общем объеме экспорта страны. Сделайте выводы.

Таблица 2.11 – Экспорт удобрений калийных (код 3104 единой ТН ВЭД ЕАЭС) по странам за 2011–20__ гг.

В тысячах долларов США

Страна экспорта	Год			
	2011	2012	2013	20__
Россия	10496,3	2827,3	15482,5	
Украина	95902,5	98095,3	67406,1	
Бангладеш	118290,3	56557,7	114 630,0	
Бельгия	85838,8	95045,6	93709,9	
Бразилия	1125040,5	767763,8	460413,4	
Венесуэла	53893,6	75303,9	8722,3	
Вьетнам	145473,5	145501,0	81873,2	
Индия	306059,3	227507,0	144812,9	
Индонезия	146874,0	70365,9	86745,7	
Китай	311581,9	197003,0	243807,6	
Колумбия	86895,5	22142,9	11443,0	
Малайзия	52231,4	117143,5	59369,5	
Норвегия	130559,3	161905,7	116115,8	
Польша	170243,8	146464,3	119826,6	
Тайланд	72550,4	41264,0	53358,6	

4 Проанализируйте географическую структуру экспорта нефтепродуктов с кодом 2710 единой ТН ВЭД ЕАЭС (таблица 2.12). Определите, установлены ли ограничения в отношении данного товара. Рассчитайте долю экспорта нефтепродуктов в общем объеме экспорта страны. Сделайте выводы.

Таблица 2.12 – Экспорт нефтепродуктов по странам за 2011–20__ гг.

В тысячах долларов США

Страна экспорта	Год			
	2011	2012	2013	20__
Молдова	118378,1	129525,2	112281,4	
Россия	52892,1	240779,1	885065,7	
Украина	2814726,5	4238553,8	2850526,4	
Италия	373982,7	525536,9	773876,5	
Латвия	1639274,7	1759271,6	287284,6	
Литва	246835,2	368848,0	471128,5	
Нидерланды	5448574,3	5664261,4	3246617,8	
Польша	285350,2	232711,1	73156,9	
Соединенное Королевство	376944,5	383136,6	921255,8	
Эстония	439403,7	71624,8	23468,0	

5 Табачная и некоторые виды алкогольной продукции ограничены к перемещению при импорте в Республику Беларусь. Рассчитайте и проанализируйте динамику доли данных товаров в общем объеме импорта (таблица 2.13). Сделайте выводы.

Таблица 2.13 – Доля табачной и алкогольной продукции в общем объеме импорта Республики Беларусь

Показатель	Год					
	2009	2010	2011	2012	2013	20__
Импорт, всего, млн дол. США	28569	34884	45759	46404	43023	
Табак и промышленные заменители табака:						
- всего, млн дол. США	106,7	126,3	146,6	152,9	146,0	
- доля в общем объеме импорта, %						
Алкогольные и безалкогольные напитки и уксус:						
- всего, млн дол. США	205,9	199,3	178,7	216,6	289,3	
- доля в общем объеме импорта, %						

2.3 Валютное регулирование и валютный контроль в Республике Беларусь

Перечень вопросов семинарского занятия

- 1 Понятие валютного регулирования и валютного контроля.
- 2 Организация валютного контроля в Республике Беларусь.
- 3 Порядок совершения валютнообменных операций субъектами хозяйствования.

Дискуссия на тему «Перспективы введения единой валюты в рамках Евразийского экономического союза, последствия и возможности для стран-участниц».

Темы эссе

- 1 Встроенный механизм девальвации в национальной экономике.
- 2 «Когда в поднебесной много запретов, народ беднеет (древнекитайский мыслитель Лао-цзы (IV–III в. до н. э.))» (на примере осуществления валютной политики в стране (по выбору)).

Задания

- 1 Рассмотрите валютные ограничения в странах – участницах ЕАЭС. Результаты оформите в виде аналитической таблицы. Сделайте выводы об оказываемом влиянии на развитие национальных экономик.
- 2 Составьте структурно-логическую схему влияния изменения ставки рефинансирования на состояние национальной экономики.

Тематика индивидуальных исследований

- 1 Особенности организации валютного регулирования внешнеэкономической деятельности в промышленно развитых странах.
- 2 Международная практика регулирования валютных курсов.
- 3 Особенности и принципы формирования валютной системы Республики Беларусь: от долларизации к дедолларизации.
- 4 Развитие и современное состояние валютного рынка в Беларуси.
- 5 Практика осуществления валютного контроля в странах – участницах ЕАЭС.
- 6 Формирование альтернативных обменных курсов (индекс Биг-Мака, индекс iPod).
- 7 Эволюция мировых финансовых кризисов и инструментов их регулирования.

Мониторинговый срез

Тесты

- 1 Дисконтная валютная политика заключается:
 - а) в регулировании валютного курса путем купли-продажи государственными органами иностранной валюты;
 - б) регулировании ставки рефинансирования Национальным банком путем купли-продажи иностранной валюты;
 - в) изменении центральным банком учетной ставки;
 - г) возможности свободного обмена национальной валюты страны на валюту других стран.
- 2 Разновидности девизной политики:
 - а) диверсификация валютных резервов;
 - б) переход к частичной конвертируемости национальной валюты;
 - в) введение валютных ограничений;
 - г) девальвация и ревальвация.
- 3 Валютная «змея» (коридор) – режим, характерный:
 - а) для фиксированного валютного курса;
 - б) плавающего валютного курса;
 - в) промежуточного (гибридного) валютного курса.
- 4 Осуществление валютной интервенции характерно для следующей формы валютной политики государства:
 - а) фиксированных обменных курсов;
 - б) свободно плавающих валютных курсов.
- 5 Органы валютного регулирования в Республике Беларусь:
 - а) Совет Министров;

- б) Национальный банк;
- в) ГТК;
- г) КГК;
- д) таможни.

6 Агенты валютного контроля в Республике Беларусь:

- а) Совет Министров;
- б) Минский городской исполнительный комитет;
- в) Концерн «Беллесбумпром»;
- г) КГК;
- д) таможни;
- е) БПС-банк.

7 Контроль за возвратом в Республику Беларусь и использованием субъектами хозяйствования выручки от экспорта осуществляют:

- а) Совет Министров;
- б) Национальный банк;
- в) республиканские органы управления;
- г) банки;
- д) таможни.

8 Цели валютных ограничений:

- а) выравнивание платежного баланса;
- б) концентрация валютных ценностей у государства;
- в) лицензирование валютных операций;
- г) блокирование счетов.

9 К валютным ограничениям относится:

- а) обязательная продажа (полностью или частично) валютной выручки экспортеров;
- б) лимитирование вывоза валюты, предоставления кредитов;
- в) взаимный зачет платежей по чекам в пределах одного государства;
- г) использование в международных платежах наиболее сильных валют (фунты стерлинги, доллары США);
- д) ограничение ввоза валюты в страну.

10 Девальвация валюты означает:

- а) официальное повышение курса национальной валюты по отношению к иностранной при фиксированных валютных курсах;
- б) официальное понижение курса национальной валюты по отношению к иностранной при фиксированных валютных курсах;
- в) переход к частичной конвертируемости национальной валюты.

11 Если курс национальной валюты понизится, то это:

- а) положительно скажется на условиях экспортной деятельности;
- б) отрицательно скажется на условиях экспортной деятельности;

- в) положительно повлияет на интересы импортеров;
- г) отрицательно повлияет на интересы импортеров.

12 Подлежит ли регистрации внешнеторговая товарообменная сделка, предусматривающая первоочередное выполнение импортной части контракта со стороны нерезидента:

- а) да;
- б) нет;
- в) подлежит при стоимости 3000 евро и более;
- г) нет верного ответа.

13 Подлежит ли регистрации внешнеторговая сделка, предусматривающая 100%-ную предоплату со стороны нерезидента:

- а) да;
- б) нет;
- в) подлежит при стоимости 3000 евро и более;
- г) нет верного ответа.

14 Приобретенная в установленном порядке на внутреннем валютном рынке иностранная валюта:

- а) подлежит обязательной продаже;
- б) не подлежит обязательной продаже;
- в) подлежит обязательной продаже в зависимости от цели приобретения.

15 Цель оформления статистической декларации:

- а) для целей таможенной статистики;
- б) осуществления валютного контроля;
- в) мониторинга движения товаров в государства ЕАЭС;
- г) все ответы верны.

16 Экспортер обязан зарегистрировать сделку в банке в случае:

- а) если экспорт товаров на сумму 5000 евро в Россию;
- б) экспорт услуг на сумму 7000 евро в Литву;
- в) экспорт работ на сумму 3000 евро в Польшу;
- г) все ответы верны.

17 Резидент вправе покупать иностранную валюту на внутреннем валютном рынке Республики Беларусь:

- а) для оплаты расходов, связанных со служебными командировками за границу;
- б) осуществления расчетов по сделкам, заключенным с нерезидентом, предусматривающим передачу и (или) получение имущества в аренду (лизинг);
- в) оплаты страхового взноса, осуществление расчетов по договорам страхования;
- г) все ответы верны.

18 Сумма иностранной валюты в день, которую может максимально приобрести резидент на биржевом валютном рынке Республики Беларусь:

- а) не более 20 лотов, установленных на биржевых торгах, одной из иностранных валют;
- б) не более 50 лотов, установленных на биржевых торгах, одной из иностранных валют;
- в) не более 100 лотов, установленных на биржевых торгах, одной из иностранных валют;
- г) без ограничений.

Вопросы для обсуждения (верно / неверно)

1 Международный валютный рынок не имеет конкретного местонахождения и единого центра.

2 Дисконтная валютная политика заключается в регулировании валютного курса путем купли-продажи государственными органами иностранной валюты.

3 Специальные права заимствования (СДР) – международные платежные средства, выпускаемые МВФ и используемые для межгосударственных расчетов, а также в качестве расчетной единицы МВФ.

4 Номинальный валютный курс – это пропорции обмена товаров и услуг в двух странах.

5 Фиксированный валютный курс положительно влияет на недостаточно развитые финансовые рынки и финансовые инструменты.

6 Повышение курса национальной валюты делает более выгодным импорт.

7 Показатели платежного баланса (торговый баланс и баланс расчетов по текущим операциям) не влияют на тенденции движения валютного курса.

8 Если бы обменный курс валют между США и Японией оставался постоянным, а процентные ставки в США были выше, чем в Японии, инвесторы вкладывали бы свои капиталы в Японию.

9 К документам, которые представляются клиентом банку при осуществлении валютной операции, связанной с поступлением денежных средств от реализации нерезидентами Республики Беларусь товаров в соответствии с условиями посреднического договора комиссии, относятся договор комиссии и кредитный договор.

10 В соответствии с законодательством обязательная продажа валютной выручки проводится резидентом с момента ее зачисления на счет не позднее 5 рабочих дней.

Задачи

1 Допустим, цена потребительской корзины страны А составляет 4 000 национальных денежных единиц, в стране В – 400 национальных денежных

единиц. Определите соотношение курсов валют этих стран. Что произойдет с обменным курсом, если в стране А цены возрастут в 2 раза, а в стране В – не изменятся? Можно ли опираться на данный метод расчета курса валют при прогнозировании изменений валютных курсов?

2 В 1998 г. при курсе 1 доллар = 130,91 японских йен японская фирма продала американским потребителям товар за 100 тыс. дол. и получила при этом 800 тыс. йен. Сколько йен за такой же объём продаж получила бы японская фирма в 2015 г., если курс йены укрепился до 90,9 йен за 1 доллар? Чему равна валютная прибыль?

3 Потребительские корзины Беларуси и США состоят из трех товаров (А, Б, В), количество и цены товаров представлены в таблице 2.14. Определите курс белорусского рубля к американскому доллару по паритету покупательной способности.

Таблица 2.14 – Информация о количестве и цене товаров, входящих в структуру потребительских корзин Беларуси и США

Страна	Товар					
	количество, шт.			цена		
	А	Б	В	А	Б	В
Беларусь, бел. р.	50	20	10	1500	7000	50000
США, дол.	50	20	10	0,5	1	8

4 Валютный курс в базисном году составил 1,95 бел. р. за 1 дол. США. Потребительские цены в текущем году по отношению к базисному в Беларуси увеличились на 12 %, в США – на 4 %. Исходя из теории относительного паритета покупательной способности валют, определите курс доллара по отношению к белорусскому рублю в текущем году.

5 Среднегодовой валютный курс в базисном году составил 2,05 р. за 1 евро. Потребительские цены в текущем году по отношению к базисному в стране А увеличились на 12 %, в В – на 2 %. Используя теорию относительного паритета покупательной способности валют, определите курс евро по отношению к рублю в текущем году.

6 Курс доллара к евро и к йене подвержен изменениям в равной степени. При этом йена неожиданно стремится к своему обесцениванию относительно доллара, евро демонстрирует резкое повышение своего курса относительно доллара. Какая валюта (йена или евро) будет более рискованной в этих условиях, с точки зрения резидента США?

7 Резидент Республики Беларусь (организация А) получил от нерезидента В товар по внешнеторговому контракту. Статистическая декларация зарегистрирована в таможене на 37-й день после оприходования товара. Каковы последствия для резидента А в соответствии с белорусским законодательством?

8 Резидент Республики Беларусь (организация А) по договору купли-продажи поставил товары нерезиденту В. Экспортную выручку без зачисления на свой счет направил на оплату сырья, материалов, получаемых по импортному контракту с нерезидентом С. Правомерны ли действия организации-резидента Республики Беларусь? Ответ обоснуйте в соответствии с нормами законодательства.

9 Резидент Республики Беларусь (организация А) по договору купли-продажи поставил на экспорт товар нерезиденту В, а тот по самостоятельному договору купли-продажи с резидентом А осуществил ему встречную поставку товара для целей последующей перепродажи. Стороны пришли к соглашению произвести зачет встречных однородных требований по оплате товаров. Какова мера ответственности резидента А и в чем состоит допущенное им нарушение?

10 Резидент А (импортер) получил товар от нерезидента В, оплату за импортированный товар произвел резидент С. Нарушены ли в данном случае нормы белорусского законодательства? Если да, то какие нарушения допущены, кем и какие экономические санкции будут применяться?

11 Резидент А (экспортер) поставил нерезиденту В товар, который оплатил резиденту А резидент С. Нарушены ли в данном случае нормы белорусского законодательства? Если да, то какие нарушения допущены, кем и какие экономические санкции будут применяться?

12 Белорусский экспортер получил оплату за поставленный товар в белорусских рублях (хотя в договоре валютой платежа определен доллар США) на 4 дня, позже установленного законодательством срока. Сумма контракта составляла 15 тыс. дол. США. Оцените ситуацию.

13 В ходе проверки хозяйствующего субъекта были установлены следующие нарушения, допущенные им в ходе осуществления одного из товарообменных контрактов: в договор были внесены изменения в ассортиментный перечень импортной части уже после отгрузки продукции на экспорт; импортная часть была исполнена на 198-й день после осуществления экспортной поставки. Сумма контракта составляла 14 тыс. дол.

США. Штрафные санкции были взысканы по максимальной ставке. Рассчитайте их сумму.

14 Резидент А (экспортер) по договору купли-продажи поставил товар нерезиденту В. Впоследствии обе стороны пришли к соглашению об изменении формы расчета с денежной на неденежную, после чего от нерезидента В был поставлен товар резиденту А на 189-й день после экспортной отгрузки. Какие нарушения законодательства были допущены резидентом А и какие экономические санкции будут к нему применены?

15 В ходе осуществления товарообменной операции предприятие не обеспечило своевременного поступления импортных товаров. Импортная часть была выполнена через 197 дней после отгрузки продукции на экспорт. Сумма контракта составляла 10 тыс. дол. США. Определите ответственность предприятия и рассчитайте сумму штрафных санкций.

16 Белорусский экспортер отгрузил продукцию на экспорт 11 марта. На 2 сентября выручка организации не поступила. 4 ноября организация заключила договор об уступке требования долга в обмен на сырье для собственного производства. В ходе проверки установлено, что экспортер не принимал мер по возврату выручки. Сумма контракта составляла 15 тыс. дол. США. Оцените ситуацию и определите сумму штрафных санкций.

17 Белорусский экспортер отгрузил продукцию на экспорт 18 февраля. На 19 сентября выручка организации не поступила. Организация 20 сентября заключила договор об уступке требования долга в обмен на сырье для собственного производства. В ходе проверки установлено, что экспортер не принимал мер по возврату выручки. Сумма контракта составляла 20 тыс. дол. США. Оцените ситуацию и определите сумму штрафных санкций.

18 Белорусская организация А поставила другому резиденту Республики Беларусь товар на сумму 57 тыс. дол. США. Расчет был произведен через 28 дней после отгрузки товара. Оцените ситуацию.

19 Субъект хозяйствования приобрел валютные средства на осуществление импортного контракта на Белорусской валютно-фондовой бирже. Сумма контракта – 20 тыс. дол. США. В ходе проверки было установлено, что 15 % средств было использовано не по целевому назначению. Оставшаяся сумма была использована с нарушением сроков на 2 рабочих дня. Оцените ситуацию и рассчитайте штрафные санкции.

2.4 Таможенное регулирование внешнеэкономической деятельности

Перечень вопросов семинарского занятия

- 1 Понятие и характеристика единой системы таможенных органов Республики Беларусь.
- 2 Единый таможенный тариф ЕАЭС, порядок его построения и применения.
- 3 Порядок определения страны происхождения товара.
- 4 Методы определения таможенной стоимости товара.
- 5 Виды и порядок уплаты таможенных сборов и платежей.
- 6 Таможенные процедуры.
- 7 Таможенные операции при перемещении товаров через таможенную границу.

Дискуссия на тему «Состояние и проблемы реализации внешнеторговой политики Республики Беларусь в рамках ЕАЭС».

Эссе на тему «Влияние использования политики тарифной эскалации на развитие национальной экономики (на примере любой страны)».

Задания

- 1 Определите последствия применения импортного тарифа страной с малой экономикой (на примере любой страны).
- 2 Приведите примеры внешнеторговых фирм, обвиненных в демпинге, указав себестоимость единицы товара, внутреннюю цену, экспортную цену.
- 3 Рассмотрите порядок распределения таможенных пошлин в ЕАЭС. Ответ обоснуйте с позиции оценки объемов внешней торговли каждой из стран-участниц.
- 4 На основании нормативных правовых документов дайте ответы на следующие вопросы.
 - В соответствии с какими правовыми документами осуществляется таможенное регулирование в ЕАЭС?
 - Что такое таможенные операции?
 - Кто такой декларант?
 - В чем заключается деятельность таможенного представителя?
 - Что понимается под товаром с точки зрения таможенного законодательства?
 - Какие товары относят к товарам для личного пользования?
 - Какие технологические операции не отвечают критериям достаточной переработки?
 - Какими документами подтверждается страна происхождения товара?

В каких случаях требуется предоставление документа, подтверждающего страну происхождения товара?

Каков порядок помещения товаров под таможенную процедуру при отсутствии документов, подтверждающих страну происхождения?

Какие критерии достаточной переработки используются при определении страны происхождения товаров, в производстве которых участвуют две страны и более?

Каким документом удостоверяется происхождение товаров, вывозимых с таможенной территории ЕАЭС?

Какие документы необходимо предоставить в БелТПП для получения сертификата продукции собственного производства?

Кем определяется таможенная стоимость товаров ввозимых на территорию ЕАЭС?

В чем заключается декларирование таможенной стоимости ввозимых товаров?

Какой товар понимается под идентичным?

Какой товар понимается под однородным?

Как определяется таможенная стоимость товаров, вывозимых с территории Республики Беларусь?

В каких случаях декларация таможенной стоимости (ДТС) не заполняется?

Какими документами подтверждаются сведения о расходах по доставке товара?

В каких случаях таможенные пошлины, налоги не уплачиваются?

В какой валюте подлежат уплате таможенные пошлины, налоги?

Какими способами может производиться обеспечение исполнения обязанности по уплате таможенных пошлин, налогов?

5 Используя единую ТН ВЭД ЕАЭС определите код следующих товаров: грибы лисички свежие; лисички, консервированные с добавлением уксуса; лисички, консервированные без добавления уксуса, полностью подвергшиеся тепловой обработке; какао-порошок без добавления сахара; вино «Токай» с концентрацией спирта не более 13 об. % в сосудах емкостью 2 л и менее; крем для бритья; духи; посуда столовая кухонная из пластмасс; выделанные меховые шкурки песца голубого; шубы норковые; плиты древесноволокнистые средней плотности (MDF) толщиной не более 5 мм; двери из древесины хвойных пород; почтовые открытки; куртки мужские из химических нитей; телефонные аппараты для сотовой связи; диски универсальные (DVD).

6 Используя Таможенный кодекс ЕАЭС, изучите виды таможенных процедур и заполните таблицу 2.15, отразив в ней отличительные черты и особенности применения каждой из них.

Таблица 2.15 – Виды таможенных процедур, применяемые в соответствии с Таможенным кодексом ЕАЭС

Вид таможенной процедуры	Основное содержание	Условия применения	Экономические меры	Дополнительные требования	Наименование процедур, имеющих схожие условия применения

Тематика индивидуальных исследований

- 1 Принятие ТК ЕАЭС на смену ТК ТС: цели и задачи.
- 2 Таможенное сотрудничество в рамках ЕАЭС.
- 3 Зарубежная практика разработки и применения таможенного тарифа (на примере любой страны).
- 4 Система таможенно-тарифного регулирования в Европейском союзе.
- 5 Международные товарные номенклатуры, принципы их построения и применения в коммерческой практике.
- 6 Порядок осуществления предварительного информирования таможенных органов.
- 7 Электронное декларирование: порядок представления и оформления документов.
- 8 Эффективность использования таможенной процедуры свободной таможенной зоны на территории белорусских СЭЗ.

Мониторинговый срез

Тесты

- 1 Единый таможенный тариф ЕАЭС – свод ставок таможенных пошлин, применяемых к товарам, ввозимым на единую таможенную территорию:
 - а) из стран СНГ;
 - б) развивающихся стран;
 - в) наименее развитых стран;
 - г) третьих стран.
- 2 Какую функцию из перечисленных, выполняют таможенные пошлины:
 - а) информационную;
 - б) фискальную;
 - в) стимулирующую;
 - г) карающую.
- 3 Введение страной таможенного тарифа на импорт:
 - а) всегда ухудшает благосостояние потребителей этой страны;
 - б) всегда приносит дополнительный выигрыш производителям импортозамещающей продукции;

- в) всегда приносит дополнительный доход государству;
- г) все перечисленные ответы верны;
- д) все перечисленные ответы верны, кроме ответа «а».

4 Введение импортной квоты отличается от введения импортного тарифа тем, что:

- а) при введении квоты правительство не получает доход;
- б) квота поднимает внутреннюю цену на импортируемый товар;
- в) квота ограничивает внутренний спрос на товар;
- г) нет правильного ответа.

5 Случаи, когда при ввозе товаров на территорию ЕАЭС сертификат о происхождении товаров предоставляется в обязательном порядке:

- а) всегда во всех случаях;
- б) при предоставлении тарифных преференций;
- в) при заявлении товаров к таможенной процедуре временного ввоза;
- г) при заявлении товаров к таможенной процедуре таможенного транзита;
- д) по запросу таможенного органа при выявлении признаков недостоверности заявленных в декларации сведений о происхождении товара.

6 Последовательность применения методов определения таможенной стоимости на основе вычитания и сложения стоимости:

- а) метод вычитания, метод сложения;
- б) метод сложения, метод вычитания;
- в) по решению таможенных органов;
- г) по заявлению декларанта.

7 Будет ли пользоваться преференциальным режимом товар, происходящий из наименее развитой страны А, при условии, что товар и страна являются пользователями единой системы тарифных преференций ЕАЭС, но товар поставлен из страны В:

- а) да;
- б) да, при условии прямой поставки;
- в) нет;
- г) да, при условии непосредственной закупки и прямой поставки.

8 Обстоятельства, которые могут быть основанием для предоставления плательщику отсрочки или рассрочки уплаты ввозных таможенных пошлин без уплаты процентов за отсрочку или рассрочку на срок не более 6 месяцев:

- а) причинение ущерба в результате стихийного бедствия, технологической катастрофы или иных обстоятельств непреодолимой силы;
- б) задержка плательщику таможенных пошлин финансирования из республиканского бюджета или оплаты за выполненный государственный заказ;
- в) ввоз товаров, подвергающихся быстрой порче;
- г) все ответы верны.

9 Отсрочка или рассрочка уплаты таможенных пошлин предоставляются в отношении товаров, которые будут помещаться под таможенную процедуру:

- а) таможенный склад;
- б) временный ввоз;
- в) выпуск для внутреннего потребления;
- г) переработка на таможенной территории.

10 Отсрочка уплаты ввозных таможенных пошлин с уплатой процентов за отсрочку в соответствии с ТК ЕАЭС предоставляется на срок:

- а) не более 1 месяца;
- б) 2 месяцев;
- в) 4 месяцев;
- г) 6 месяцев.

11 Таможенное декларирование осуществляется

- а) декларантом;
- б) таможенным представителем;
- в) владельцем склада временного хранения;
- г) таможенным органом.

12 Таможенное декларирование осуществляется:

- а) исключительно в электронной форме;
- б) исключительно в письменной форме;
- в) в электронной форме и допускается в письменной форме при помещении товаров под таможенную процедуру таможенного транзита;
- г) в электронной форме и допускается в письменной форме в отношении транспортных средств международной перевозки.

13 При таможенном декларировании применяются следующие виды таможенной декларации:

- а) декларация на товары;
- б) грузовая декларация;
- в) таможенная декларация на товары для личного пользования;
- г) декларация на транспортное средство.

14 Способы обеспечения исполнения обязанности по уплате таможенных пошлин, налогов:

- а) банковская гарантия;
- б) поручительство;
- в) залог имущества;
- г) денежные средства (деньги);
- д) все ответы верны.

15 При таможенном транзите таможенные органы не требуют предоставления обеспечения исполнения обязанности по уплате таможенных пошлин, налогов, если в качестве декларанта выступает:

- а) импортер товара;
- б) экспортер товара;
- в) таможенный перевозчик;
- г) владелец склада временного хранения.

16 Таможенные пошлины, налоги не уплачиваются при ввозе товаров, общая таможенная стоимость которых не превышает суммы, эквивалентной:

- а) 100 евро;
- б) 200 евро;
- в) 500 евро;
- г) 1000 евро;
- д) нет правильного ответа.

17 Могут ли быть изменены и дополнены сведения, заявленные декларантом в таможенной декларации, после ее регистрации:

- а) не могут ни при каких обстоятельствах;
- б) могут при обнаружении таможенными органами недостоверных сведений;
- в) могут до выпуска товаров с разрешения таможенного органа;
- г) могут если вносимые изменения влекут за собой заявление сведений о товарах иных, чем те, которые были указаны в зарегистрированной таможенной декларации.

18 Может ли быть отозвана декларантом зарегистрированная таможенная декларация на иностранные товары:

- а) не может ни при каких обстоятельствах;
- б) может до принятия таможенным органом решения о выпуске товаров;
- в) может после принятия таможенным органом решения о выпуске товаров;
- г) может при обнаружении таможенными органами недостоверных сведений.

19 Предельный срок таможенного транзита не может превышать срок, определяемый из расчета:

- а) одной тысячи километров за один месяц;
- б) двух тысяч километров за один месяц;
- в) трех тысяч километров за один месяц;
- г) четырех тысяч километров за один месяц.

20 Действие таможенной процедуры переработки на таможенной территории завершается помещением продуктов переработки, иностранных товаров, не подвергшихся операциям по переработке, под таможенную процедуру:

- а) реэкспорта;
- б) выпуска для внутреннего потребления;
- в) таможенного склада;
- г) все ответы верны.

Вопросы для обсуждения (верно / неверно)

1 Общей тенденцией в международной торговле является стремление к увеличению таможенных пошлин в интересах роста международного обмена.

2 Свод ставок таможенных пошлин, взимаемых при ввозе товаров на таможенную территорию, – это экспортный тариф.

3 Объектом обложения таможенными пошлинами являются транзитные товары.

4 Потери от импортной пошлины несут потребители в стране экспорта.

5 Если правительство установило, что размер таможенной пошлины составит 10 % от таможенной стоимости товара, то такая пошлина называется специфической.

6 Под добавленной стоимостью понимается доля стоимости товаров, выраженная в процентном отношении, которая определяется разницей между стоимостью конечной продукции и стоимостью используемых для ее производства материалов, происходящих из других государств.

7 Стоимость материалов, происходящих из других государств, – это таможенная стоимость материалов при их ввозе на таможенную территорию ЕАЭС.

8 Цена конечной продукции – это цена на условиях EXW (франко-завод) в соответствии с Инкотермс 2010.

9 Правило адвалорной доли применяется при определении страны происхождения товара.

10 Таможенная стоимость товара должна включать в себя расходы по доставке товара после его ввоза на территорию Республики Беларусь при условии, что они выделены из цены, фактически уплаченной или подлежащей уплате за ввозимый товар.

11 Для определения таможенной стоимости товара не применяется метод по цене сделки с ввозимым товаром, если в Республику Беларусь по сделкам, не содержащим признаков купли-продажи, осуществляется поставка товара безвозмездно.

12 Исполнение обязанности по уплате таможенных пошлин, налогов обеспечивается в случае выпуска товаров до подачи декларации на товары.

13 В целях проведения таможенного контроля товаров и документов на них таможенные органы вправе останавливать автомобильные транспортные средства, не осуществляющие международные перевозки товаров.

14 Выпуск товаров должен быть завершен таможенным органом не позднее семи рабочих дней со дня, следующего за днем регистрации таможенной декларации.

15 Уничтожение товаров производится за счет декларанта таможенной процедуры уничтожения.

Задачи

1 В Республику Беларусь ввозится партия товаров, которая помещается под таможенную процедуру выпуска для внутреннего потребления. Партия включает:

- товар № 1 – шоколадная глазурь (код 1806 20 800 0 ТН ВЭД ЕАЭС);
- товар № 2 – имбирь (код 2006 00 100 0 ТН ВЭД ЕАЭС);
- товар № 3 – кофе растворимый гранулированный (код 2101 11 001 3 ТН ВЭД ЕАЭС);
- товар № 4 – мыло туалетное (код 3401 11 000 1 ТН ВЭД ЕАЭС);
- товар № 5 – бижутерия из недорогих металлов, а именно запонки (код 7117 11 000 0 ТН ВЭД ЕАЭС).

Рассчитайте подлежащую уплате сумму таможенных сборов за совершение таможенных операций по двум методам, результаты расчетов представьте в таблице 2.16.

Таблица 2.16 – Порядок расчета подлежащей уплате суммы таможенных сборов за совершение таможенных операций в отношении товаров, ввозимых в Республику Беларусь

Номер товара	Код по ТН ВЭД	Ставка сбора, р.	Сумма сбора за каждый товар (первая схема расчета), р.	Сумма сбора за каждую декларацию (вторая схема расчета), р.
1	1806 20 800 0			
2	2006 00 100 0			
3	2101 11 001 3			
4	3401 11 000 1			
5	7117 11 000 0			
<i>Итого</i>				

Ставки таможенных сборов за совершение таможенных операций определите самостоятельно на основании таблицы 2.17. Обоснуйте, в каком случае возможна уплата таможенных сборов за совершение таможенных операций по второй схеме. Сделайте выводы.

Таблица 2.17 – Ставки таможенных сборов за совершение таможенных операций (кроме таможенных сборов за совершение таможенных операций в отношении товаров для личного пользования)

Код группы товаров в соответствии с единой ТН ВЭД ЕАЭС	Ставка таможенного сбора за совершение таможенных операций, р.
1–26, 30, 31, 41–70, 72–83	50
27–29, 32–40, 71, 84–97	120

2 Декларируют для помещения под таможенную процедуру выпуска для внутреннего потребления ввозимые из Бельгии (предоставляется режим наибольшего благоприятствования) в Беларусь шоколадные конфеты:

- код товара по единой ТН ВЭД ЕАЭС – 1806 90 190 0;
- количество товара – 20 000 кг;
- ставка ввозной таможенной пошлины – 0,28 евро за 1 кг.

Рассчитайте сумму таможенной пошлины, подлежащей уплате. Для расчетов используйте официальный курс белорусского рубля к евро, установленный Национальным банком Республики Беларусь.

3 Декларируют для помещения под таможенную процедуру выпуска для внутреннего потребления ввозимый из Норвегии (предоставляется режим наибольшего благоприятствования) в Беларусь товар – филе лосося:

- код товара по единой ТН ВЭД ЕАЭС – 0304 41 000 0;
- таможенная стоимость товара – 15 000 евро;
- количество товара – 120 кг;
- ставка ввозной таможенной пошлины – 4 %.

Рассчитайте сумму таможенной пошлины, подлежащей уплате. Для расчетов используйте официальный курс белорусского рубля к евро, установленный Национальным банком Республики Беларусь.

4 Декларируют для помещения под таможенную процедуру выпуска для внутреннего потребления ввозимый в Беларусь товар – коньяк «Наполеон» (страна происхождения – Франция (предоставляется режим наибольшего благоприятствования)) с фактической концентрацией спирта по объему 42 %. Рассчитайте сумму ввозной таможенной пошлины на основании данных:

- код товара по единой ТН ВЭД ЕАЭС – 2208 20 120 0;
- количество товара – 400 литров;
- ставка ввозной таможенной пошлины – 1,5 евро за 1 литр безводного (стопроцентного) этилового спирта, содержащегося в готовой продукции.

Для расчетов используйте официальный курс белорусского рубля к евро, установленный Национальным банком Республики Беларусь.

5 Декларируют ввозимый в Республику Беларусь товар – чай зеленый в первичных упаковках нетто-массой не более 3 кг (код товара по единой ТН ВЭД ЕАЭС – 0902 10 000 9), входит в Перечень товаров, происходящих и ввозимых из развивающихся и наименее развитых стран, при ввозе которых предоставляются тарифные преференции, количество товара – 3 000 кг;

- таможенная стоимость 1 кг – 1,3 евро;
- ставка сбора за совершение таможенных операций – 50 р.;
- ставка ввозной таможенной пошлины – 12 %, но не менее 0,24 евро за 1 кг;
- ставка НДС – 20 %;

- страна происхождения: а) Великобритания (предоставляется режим наибольшего благоприятствования); б) Республика Индия (развивающаяся страна); в) страна происхождения не установлена.

Исчислите три варианта суммы таможенных платежей в зависимости от страны происхождения.

6* Рассчитайте таможенные платежи. Декларируется при помещении под таможенную процедуру выпуска для внутреннего потребления товар – апельсины сладкие, свежие (код товара по единой ТН ВЭД ЕАЭС – 0805 10 200 0); таможенная стоимость – 1,15 дол. США за 1 кг; вес партии – 200 000 кг. Ставка ввозной таможенной пошлины – 5 %, но не менее 0,017 евро за 1 кг. Ставка НДС – 20 %. Ставка сбора за совершение таможенных операций – 50 р.

Товар входит в перечень товаров, происходящих и ввозимых из развивающихся и наименее развитых стран, при ввозе которых на таможенную территорию ЕАЭС предоставляются тарифные преференции.

Варианты поставки:

а) контракт заключен непосредственно с фирмой, зарегистрированной в Греции; в соответствии с транспортными документами товар поставлен с территории Греции; представлен сертификат о происхождении товара по форме «А»;

б) контракт заключен непосредственно с фирмой, зарегистрированной в Египте (Египет включен в перечень развивающихся стран – пользователей системы тарифных преференций ЕАЭС); в соответствии с транспортными документами товар поставлен с территории Египта; предоставлен сертификат о происхождении товара по форме «А». Плательщику таможенных платежей предоставлена отсрочка их уплаты на срок 30 дней, ставка рефинансирования Национального банка Республики Беларусь, действующая на дату уплаты, составила 10 %;

г) контракт заключен с фирмой, зарегистрированной в России; в соответствии с транспортными документами товар поставлен с территории России; страна происхождения товара – Египет, представлен сертификат о происхождении товара по форме «А» (Египет включен в перечень развивающихся стран – пользователей системы тарифных преференций ЕАЭС).

Курсы валют, установленные Национальным банком Республики Беларусь, берутся на день регистрации таможенной декларации таможенным органом.

7* Рассчитайте таможенные платежи. Декларируется при помещении под таможенную процедуру выпуска для внутреннего потребления товар – кофе жареный в зернах, арабика (код товара по единой ТН ВЭД ЕАЭС –

0901 21 000 1); таможенная стоимость – 275 000 дол. США; вес партии – 100 000 кг. Ставка ввозной таможенной пошлины – 8 %, но не менее 0,16 евро за 1 кг. Ставка НДС – 20 %. Ставка сбора за совершение таможенных операций – 50 р. Товар входит в перечень товаров, происходящих и ввозимых из развивающихся и наименее развитых стран, при ввозе которых на таможенную территорию ЕАЭС предоставляются тарифные преференции.

Варианты поставки:

а) контракт заключен непосредственно с фирмой, зарегистрированной в Колумбии (Колумбия включена в перечень развивающихся стран-пользователей системы тарифных преференций ЕАЭС); в соответствии с транспортными документами товар поставлен с территории Колумбии; представлен сертификат о происхождении товара по форме «А», фактическое количество поставленного товара превышает количество, указанное в сертификате на 5 %;

б) контракт заключен непосредственно с фирмой, зарегистрированной в Эфиопии (Эфиопия включена в перечень наименее развитых стран-пользователей системы тарифных преференций ЕАЭС); в соответствии с транспортными документами товар поставлен с территории Эфиопии; сертификат о происхождении товара по форме «А» отсутствует;

в) контракт заключен с фирмой, зарегистрированной в Германии; в соответствии с транспортными документами товар поставлен с территории Эфиопии; страна происхождения – Эфиопия, представлен сертификат о происхождении товара по форме «А».

Курсы валют, установленные Национальным банком Республики Беларусь, берутся на день регистрации таможенной декларации таможенным органом.

8 Рассчитайте таможенные платежи. Декларируется при помещении под таможенную процедуру выпуска для внутреннего потребления товар – масло соевое (код товара по единой ТН ВЭД ЕАЭС – 1507 10 900 1) в упаковках по 1,5 л; таможенная стоимость – 90 000 дол. США; вес партии – 100 000 кг. Ставка ввозной таможенной пошлины – 15 %, но не менее 0,09 евро за 1 кг. Ставка НДС – 20 %. Ставка сбора за совершение таможенных операций – 50 р. Товар входит в перечень товаров, происходящих и ввозимых из развивающихся и наименее развитых стран, при ввозе которых на таможенную территорию ЕАЭС предоставляются тарифные преференции.

Варианты поставки:

а) контракт заключен непосредственно с фирмой, зарегистрированной в Китае (Китай включен в перечень развивающихся стран-пользователей системы тарифных преференций ЕАЭС); в соответствии с транспортными документами товар поставлен с территории Китая; представлен сертификат о происхождении товара по форме «А»;

б) контракт заключен непосредственно с фирмой, зарегистрированной в Венгрии; в соответствии с транспортными документами товар поставлен с территории Венгрии; сертификат о происхождении товара по форме «А» отсутствует;

в) контракт заключен непосредственно с фирмой, зарегистрированной в Молдове; в соответствии с транспортными документами товар поставлен с территории Молдовы; представлен сертификат о происхождении товара по форме «СТ-1»;

г) контракт заключен с фирмой, зарегистрированной в России; в соответствии с транспортными документами товар поставлен с территории России; страна происхождения товара – Китай, представлен сертификат о происхождении товара по форме «А» (Китай включен в перечень развивающихся стран-пользователей системы тарифных преференций ЕАЭС).

Курсы валют, установленные Национальным банком Республики Беларусь, берутся на день регистрации таможенной декларации таможенным органом.

9 Рассчитайте таможенные платежи. Декларируется при помещении под таможенную процедуру выпуска для внутреннего потребления товар – виноградный сок для детского питания в упаковках по 0,2 л (код товара по единой ТН ВЭД ЕАЭС – 2009 61 100 2); таможенная стоимость товара – 1 дол. США за 1 л; количество товара – 20 000 л. Ставка ввозной таможенной пошлины – 12 %, но не менее 0,056 евро за 1 л. Ставка НДС – 10 %. Ставка сбора за совершение таможенных операций – 50 р. Товар не входит в перечень товаров, происходящих и ввозимых из развивающихся и наименее развитых стран, при ввозе которых на таможенную территорию ЕАЭС предоставляются тарифные преференции.

Варианты поставки:

а) контракт заключен с фирмой, зарегистрированной в Венгрии; в соответствии с транспортными документами товар поставлен с территории Румынии; представлен сертификат о происхождении товара по форме «А» (страна происхождения – Италия);

б) контракт заключен непосредственно с фирмой, зарегистрированной в Македонии (Македония включена в перечень развивающихся стран-пользователей системы тарифных преференций ЕАЭС); в соответствии с транспортными документами товар поставлен с территории Македонии; представлен сертификат о происхождении товара по форме «А»;

в) контракт заключен непосредственно с фирмой, зарегистрированной в Молдове; в соответствии с транспортными документами товар поставлен с территории Молдовы; сертификат о происхождении товара по форме «СТ-1» отсутствует;

г) контракт заключен с фирмой, зарегистрированной в России; в соответствии с транспортными документами товар поставлен с территории России; страна происхождения товара – Молдова, представлен сертификат о происхождении товара по форме «СТ-1».

Курсы валют, установленные Национальным банком Республики Беларусь, берутся на день регистрации таможенной декларации таможенным органом.

10* Рассчитайте таможенные платежи. Декларируется при помещении под таможенную процедуру выпуска для внутреннего потребления товар – розы свежие, срезанные (код товара по единой ТН ВЭД ЕАЭС – 0603 11 0000); таможенная стоимость – 10 дол. США за 1 кг; вес партии – 2000 кг. Ставка ввозной таможенной пошлины – 5 %, но не менее 0,3 евро за 1 кг. Ставка НДС – 20 %. Ставка сбора за совершение таможенных операций – 50 р. Товар входит в перечень товаров, происходящих и ввозимых из развивающихся и наименее развитых стран, при ввозе которых на таможенную территорию ЕАЭС предоставляются тарифные преференции.

Варианты поставки:

а) контракт заключен с фирмой, зарегистрированной в России; в соответствии с транспортными документами товар поставлен с территории Польши; представлен сертификат о происхождении товара по форме «А» (страна происхождения – Нидерланды). Плательщику таможенных платежей предоставлена отсрочка уплаты ввозной таможенной пошлины на срок 30 дней, ставка рефинансирования Национального банка Республики Беларусь, действующая на дату уплаты, составила 10 %;

б) контракт заключен непосредственно с фирмой, зарегистрированной в Турции (Турция включена в перечень развивающихся стран – пользователей системы тарифных преференций ЕАЭС); в соответствии с транспортными документами товар поставлен с территории Турции; представлен сертификат о происхождении товара по форме «А»;

в) контракт заключен непосредственно с фирмой, зарегистрированной в Украине; в соответствии с транспортными документами товар поставлен с территории Украины; представлен сертификат о происхождении товара по форме «СТ-1».

Курсы валют, установленные Национальным банком Республики Беларусь, берутся на день регистрации таможенной декларации таможенным органом.

11* Рассчитайте таможенные платежи. Декларируется при помещении под таможенную процедуру выпуска для внутреннего потребления товар – виноград свежий, столовых сортов (код товара по единой ТН ВЭД ЕАЭС – 0806 10 100 0); таможенная стоимость – 1,7 дол. США за 1 кг; вес партии –

50 000 кг. Ставка ввозной таможенной пошлины – 5 %. Ставка НДС – 20 %. Ставка сбора за совершение таможенных операций – 50 р. Товар входит в перечень товаров, происходящих и ввозимых из развивающихся и наименее развитых стран, при ввозе которых на таможенную территорию ЕАЭС предоставляются тарифные преференции.

Варианты поставки:

а) контракт заключен с фирмой, зарегистрированной в Италии; в соответствии с транспортными документами товар поставлен с территории Италии; представлен сертификат о происхождении товара по форме «А»;

б) контракт заключен непосредственно с фирмой, зарегистрированной в Турции (Турция включена в перечень развивающихся стран – пользователей системы тарифных преференций ЕАЭС); в соответствии с транспортными документами товар поставлен с территории Турции; представлен сертификат о происхождении товара по форме «А»;

в) контракт заключен непосредственно с фирмой, зарегистрированной в Украине; в соответствии с транспортными документами товар поставлен с территории Украины; представлен сертификат о происхождении товара по форме «СТ-1»; плательщику таможенных платежей предоставлена отсрочка уплаты НДС на срок 30 дней, ставка рефинансирования Национального банка Республики Беларусь, действующая на дату уплаты, составила 10 %;

г) контракт заключен с фирмой, зарегистрированной в России; в соответствии с транспортными документами товар поставлен с территории России; страна происхождения товара – Россия, представлен сертификат о происхождении товара по форме «СТ-1».

Курсы валют, установленные Национальным банком Республики Беларусь, берутся на день регистрации таможенной декларации таможенным органом.

12 Рассчитайте таможенные платежи. Декларируется при помещении под таможенную процедуру выпуска для внутреннего потребления товар – рис длиннозерный (код товара по единой ТН ВЭД ЕАЭС – 1006 10 980 0); таможенная стоимость – 1,75 дол. США за 1 кг; вес партии – 80 000 кг. Ставка ввозной таможенной пошлины – 10 %, но не менее 0,015 евро за 1 кг. Ставка НДС – 20 %. Ставка сбора за совершение таможенных операций – 50 р. Товар входит в перечень товаров, происходящих и ввозимых из развивающихся и наименее развитых стран, при ввозе которых на таможенную территорию ЕАЭС предоставляются тарифные преференции.

Варианты поставки:

а) контракт заключен с фирмой, зарегистрированной в Японии; в соответствии с транспортными документами товар поставлен с территории Японии; представлен сертификат о происхождении товара по форме «А»;

б) контракт заключен непосредственно с фирмой, зарегистрированной во Вьетнаме (Вьетнам включен в перечень развивающихся стран-пользователей системы тарифных преференций ЕАЭС); в соответствии с транспортными документами товар поставлен с территории Вьетнама; представлен сертификат о происхождении товара по форме «ЕАV»;

в) контракт заключен непосредственно с фирмой, зарегистрированной в Бангладеш (Бангладеш включена в перечень наименее развитых стран-пользователей системы тарифных преференций ЕАЭС); в соответствии с транспортными документами товар поставлен с территории Бангладеш; представлен сертификат о происхождении товара по форме «А» выданный 14 месяцев назад.

Курсы валют, установленные Национальным банком Республики Беларусь, берутся на день регистрации таможенной декларации таможенным органом.

13* Рассчитайте таможенные платежи. Декларируется при помещении под таможенную процедуру выпуска для внутреннего потребления товар – машины стиральные бытовые автоматические, емкостью не более 6 кг сухого белья с фронтальной загрузкой (код товара по единой ТН ВЭД ЕАЭС – 8450 11 110 0); таможенная стоимость за единицу – 200 дол. США; количество – 50 шт. Ставка ввозной таможенной пошлины – 10 %. Ставка НДС – 20 %. Ставка сбора за совершение таможенных операций – 120 р.

Товар не входит в перечень товаров, происходящих и ввозимых из развивающихся и наименее развитых стран, при ввозе которых на таможенную территорию ЕАЭС предоставляются тарифные преференции.

Варианты поставки:

а) контракт заключен с фирмой, зарегистрированной в Польше; в соответствии с транспортными документами товар поставлен с территории Польши; страна происхождения – Германия, представлен сертификат о происхождении товара по форме «А». Плательщику таможенных платежей предоставлена отсрочка уплаты НДС на срок 30 дней, ставка рефинансирования Национального банка Республики Беларусь, действующая на дату уплаты, составила 10 %;

б) контракт заключен непосредственно с фирмой, зарегистрированной в Китае (Китай включен в перечень развивающихся стран – пользователей системы тарифных преференций ЕАЭС); в соответствии с транспортными документами товар поставлен с территории Китая; представлен сертификат о происхождении товара по форме «А»;

в) контракт заключен непосредственно с фирмой, зарегистрированной в Украине; в соответствии с транспортными документами товар поставлен с территории Украины; представлен сертификат о происхождении товара по форме «СТ-1».

Курсы валют, установленные Национальным банком Республики Беларусь, берутся на день регистрации таможенной декларации таможенным органом.

14 Рассчитайте таможенные платежи. Декларируется при помещении под таможенную процедуру выпуска для внутреннего потребления товар – мебель из ротанга (код товара по единой ТН ВЭД ЕАЭС – 9403 83 000 0); таможенная стоимость – 85 000 дол. США; вес партии – 7 000 кг. Ставка ввозной таможенной пошлины – 8 % плюс 0,13 евро за 1 кг. Ставка НДС – 20 %. Ставка сбора за совершение таможенных операций – 120 р.

Товар входит в перечень товаров, происходящих и ввозимых из развивающихся и наименее развитых стран, при ввозе которых на таможенную территорию ЕАЭС предоставляются тарифные преференции.

Варианты поставки:

а) контракт заключен с фирмой, зарегистрированной в Индонезии (развивающаяся страна – пользователь системы тарифных преференций ЕАЭС); в соответствии с транспортными документами товар поставлен с территории Китая; представлен сертификат о происхождении товара по форме «А»;

б) контракт заключен непосредственно с фирмой, зарегистрированной в Бангладеш (Бангладеш включена в перечень наименее развитых стран – пользователей системы тарифных преференций ЕАЭС); в соответствии с транспортными документами товар поставлен с территории Бангладеш; представлен сертификат о происхождении товара по форме «А».

Курсы валют, установленные Национальным банком Республики Беларусь, берутся на день регистрации таможенной декларации таможенным органом.

15* В целях помещения под таможенную процедуру выпуска для внутреннего потребления декларируют временно ввезенный товар – полуприцеп автомобильный рефрижераторный с внутренним объемом кузова не менее 76 м³ (страна происхождения – Германия (предоставляется режим наибольшего благоприятствования):

- код товара по единой ТН ВЭД ЕАЭС – 8716 39 800 4;
- таможенная стоимость товара – 30 200 бел. р.;
- ставка сбора за совершение таможенных операций – 120 бел. р.;
- ставка ввозной таможенной пошлины – 9 %;
- НДС – 20 %.

Определите сумму таможенных платежей, исчисленных при помещении товара под таможенную процедуру выпуска для внутреннего потребления. Рассчитайте подлежащее уплате налоговое обязательство по таможенной пошлине и налогу на добавленную стоимость, если известно, что за время

пользования товаром при таможенной процедуре временного ввоза было уплачено: таможенной пошлины – 1600 бел. р.; НДС – 3180 бел. р.

16* Декларируют для помещения под таможенную процедуру выпуска для внутреннего потребления товар – вешалки для одежды (продукт переработки):

- код товара по единой ТН ВЭД ЕАЭС – 4421 10 000 0;
- таможенная стоимость продукта переработки – 5 700 бел. р.;
- ставка таможенной пошлины продукта переработки – 9 %.

Продукт переработки был произведен из вывезенных в таможенной процедуре переработки товаров вне таможенной территории лесоматериалов (товар для переработки):

- код товара по единой ТН ВЭД ЕАЭС – 4407 11 150 0;
- таможенная стоимость товара для переработки, использованного для изготовления продукта переработки – 3 250 бел. р.

Рассчитайте стоимость операций по переработке и подлежащую уплате сумму таможенной пошлины.

3 МЕЖДУНАРОДНЫЕ КОММЕРЧЕСКИЕ ОПЕРАЦИИ

Внешнеэкономическая деятельность складывается из многочисленных **коммерческих операций** – комплекса экономических, правовых, валютно-финансовых и организационно-технических действий по подготовке, заключению и исполнению внешнеэкономических сделок. Правовая форма, опосредствующая международные коммерческие операции, – международная торговая сделка, обязательным условием которой является заключение ее с иностранным партнером.

Международная торговая сделка – договор (контракт) между двумя или несколькими сторонами, находящимися в разных странах, по поставке установленного количества товарных единиц и (или) оказания услуг в соответствии с согласованными сторонами условиями.

3.1 Коммерческая сделка в международной торговле

Перечень вопросов семинарского занятия

- 1 Понятие и классификация международных коммерческих операций.
- 2 Методы международной торговли.
- 3 Понятие и виды электронной торговли.
- 4 Способы обеспечения исполнения обязательств внешнеторговых сделок.
- 5 Виды уступок права требования.

Дискуссия на тему «Влияние развития электронной (цифровой) экономики на конкурентоспособность национальной экономики».

Темы эссе

- 1 Сравнительный анализ правового регулирования интернет-торговли в Республике Беларусь и опыта других стран.
- 2 Перспективы мирового рынка услуг электронной торговли.
- 3 Целесообразность использования организациями торговых посредников для продвижения товаров на мировом рынке.

Задания

- 1 Определите перечень товаров, которые могут быть предметом экспортно-импортных операций на торгах ОАО «Белорусская универсальная товарная биржа» (www.butb.by).

2 Проанализируйте направления деятельности и перечень оказываемых услуг информационным республиканским предприятием «Национальный центр маркетинга и конъюнктуры цен» Министерства иностранных дел Республики Беларусь (www.ncmps.by). Сделайте выводы о роли центра в развитии внешнеэкономической деятельности.

3 На основании данных портала информационной поддержки экспорта (www.export.by), Национального центра маркетинга и конъюнктуры цен, Министерства антимонопольного регулирования и торговли Республики Беларусь проведите анализ структуры товаропроводящей сети (ТПС) белорусских организаций в разрезе стран (дальнего зарубежья и СНГ) и видов ТПС (собственный субъект ТПС, дистрибьютор, дилер, сборочное производство).

4* Проанализируйте эффективность методов осуществления международных коммерческих операций (на примере организации), используя следующую аксиому: продавцы и покупатели товаров и услуг прибегают к помощи посредников только в том случае, если сумма выплачиваемого посредникам вознаграждения ниже, чем возможные затраты продавцов и покупателей, если бы они сами занимались сбытом или приобретением необходимых им товаров и услуг.

5 Схематично представьте основные этапы внешнеторговой сбытовой стратегии промышленных корпораций Японии (или любой другой страны).

6 Оцените возможности работы на внешнем рынке белорусских организаций, используя метод электронной торговли по схеме Business-to-Consumer (B2C «бизнес – потребитель»).

Тематика индивидуальных исследований

1 Формы и методы организации работы белорусских экспортеров на зарубежных рынках.

2 Организация за рубежом белорусских торговых домов и эффективность их функционирования (на примере организации).

3 Организация и повышение эффективности участия субъектов ВЭД Республики Беларусь в работе международных товарных бирж.

4 Международные аукционы и их роль в повышении эффективности внешнеторговой деятельности субъектов хозяйствования Республики Беларусь (на примере организации).

5 Электронная экономика: структура, этапы формирования и особенности развития в Республике Беларусь.

6 Перспективы развития в Беларуси системы электронного взаимодействия между субъектами хозяйствования и государственными структурами (B2G, Business-to-Government «бизнес – правительство»).

Мониторинговый срез

Тесты

1 Сделка, заключаемая согласно международным нормам права, оформляется:

- а) устно;
- б) письменно;
- в) как устно, так и письменно;
- г) нет верного ответа.

2 Внешнеторговый контракт в соответствии с законодательством Республики Беларусь может быть заключен:

- а) устно;
- б) письменно;
- в) как устно, так и письменно;
- г) все ответы верны.

3 Реэкспортные операции – это:

- а) продажа и вывоз за границу отечественных товаров для передачи их иностранному контрагенту;
- б) закупка и ввоз иностранных товаров для последующей реализации их на внутреннем рынке своей страны;
- в) вывоз с таможенной территории ЕАЭС ранее ввезенных товаров, не подвергшихся переработке;
- г) ввоз из-за границы ранее вывезенных с таможенной территории ЕАЭС товаров, не подвергшихся там переработке.

4 Реимпортные операции – это:

- а) продажа и вывоз за границу отечественных товаров для передачи их иностранному контрагенту;
- б) закупка и ввоз иностранных товаров для последующей реализации их на внутреннем рынке своей страны;
- в) вывоз с таможенной территории ЕАЭС ранее ввезенных товаров, не подвергшихся переработке;
- г) ввоз из-за границы ранее вывезенных с таможенной территории ЕАЭС товаров, не подвергшихся там переработке.

5 Особенности бартерных сделок:

- а) подписание сторонами одного контракта, в котором содержатся условия экспортной и импортной поставки;
- б) определение в контракте количества и качества взаимопоставляемых товаров;
- в) осуществление сделки на основе встречных обязательств по поставкам товаров без использования денежных переводов;

- г) одновременное выполнение встречных поставок;
- д) все ответы верны.

6 Виды торговых компенсационных сделок:

- а) краткосрочные компенсационные сделки;
- б) встречные закупки;
- в) авансовые закупки;
- г) бартерные сделки.

7 При выполнении сделки о встречной закупке:

- а) продавец товара соглашается получить оплату частично или полностью в виде поставок товаров покупателем;
- б) экспортер обязуется закупить или обеспечить закупку третьей стороной товаров импортера в пределах согласованной доли своих поставок;
- в) экспортер обязуется приобрести у своего партнера-импортера товары в обмен на его обязательство закупить впоследствии эквивалентный объем товаров экспортера;
- г) нет верного ответа.

8 Промышленная компенсационная сделка «о разделе продукции» предполагает:

- а) крупномасштабные долгосрочные компенсационные соглашения с обратной закупкой товаров;
- б) что встречные поставки продукции с построенных предприятий будут покрывать затраты иностранной фирмы (поставщика комплектного оборудования и услуг);
- в) строительство промышленных объектов, преимущественно «под ключ», и предусматривают оплату строительства предприятия поставками производимой на нем продукции в установленной пропорции (от 20 до 40 %);
- г) нет верного ответа.

9 Международные расчеты как вид внешнеэкономических операций относятся к группе услуг:

- а) основные;
- б) обеспечивающие;
- в) бытовой сферы;
- г) нет верного ответа.

10 Международные арендные операции как вид внешнеэкономических операций относятся к группе услуг:

- а) основные;
- б) обеспечивающие;
- в) бытовой сферы;
- г) нет верного ответа.

11 Под собственным субъектом ТПС белорусского производителя понимают:

а) иностранное юридическое лицо, учредителем которого является белорусский производитель, осуществляющий за рубежом реализацию и сервисное обслуживание белорусских товаров;

б) иностранное юридическое лицо, участником которого являются один или более белорусских производителей, осуществляющих за рубежом реализацию и сервисное обслуживание белорусских товаров;

в) расположенное за рубежом обособленное подразделение белорусского производителя, осуществляющее за рубежом реализацию и сервисное обслуживание белорусских товаров;

г) все ответы верны.

12 Критерии, которые следует учитывать белорусской организации при выборе иностранного контрагента для создания ТПС:

а) возможность предоставления маркетинговых и рекламных услуг для стимулирования сбыта белорусских товаров;

б) наличие соответствующих условий для осуществления сервисного обслуживания в гарантийный и послегарантийный период;

в) наличие квалифицированного персонала;

г) стабильное финансовое положение и платежеспособность.

13 Факторинг – это:

а) продажа дебиторской задолженности банку;

б) передача кредитором принадлежащего ему права требования другому лицу;

в) выкуп банком у экспортера векселей (тратт) импортера;

г) нет верного ответа.

14 Форфейтинг – это:

а) продажа дебиторской задолженности банку;

б) передача кредитором принадлежащего ему права требования другому лицу;

в) выкуп банком у экспортера векселей (тратт) импортера;

г) нет верного ответа.

15 Применение информационных и компьютерных технологий для современного бизнеса:

а) способствует росту производительности труда, оптимизации численности и росту квалификации персонала, снижению расходов;

б) усложняет проникновение на труднодоступные по различным причинам рынки;

в) снижает качество обслуживания потребителей товаров и услуг;

г) позволяет гибко адаптировать деятельность в соответствии с меняющейся конъюнктурой рынка и запросами потребителей.

Вопросы для обсуждения (верно / неверно)

1 Прямой метод проведения внешнеторговых операций для белорусских организаций эффективнее косвенного.

2 Наличие товаропроводящей сети обязательно при торговле технически сложной продукцией.

3 Белорусская универсальная товарная биржа – это электронная торговая площадка.

4 Электронная торговля заменит в сфере внешнеэкономической деятельности традиционные методы.

5 Применение информационных и компьютерных технологий организацией при осуществлении внешнеэкономической деятельности способствует проникновению на труднодоступные рынки.

6 Рынок электронной коммерции B2C «бизнес – потребитель» в мире значительно превышает объемы торговли B2B «бизнес – бизнес».

7 Обеспечение обязательств имеет самостоятельное значение по отношению к основному обязательству (например, контракту купли-продажи).

3.2 Стандартизация условий международных торговых сделок

Перечень вопросов семинарского занятия

1 Система норм регулирования международной торговли.

2 Торговые обычаи и обыкновения: понятие и область применения.

3 Международные правила толкования торговых терминов Инкотермс.

4 Основные условия Инкотермс 2010.

5 Применение базисных условий поставки в практике осуществления внешнеэкономической деятельности организаций Республики Беларусь.

Дискуссия на тему «Соотношение национального законодательства и норм международного права в регулировании внешнеэкономической деятельности».

Темы эссе

1 Цель и значение Венской конвенции о договорах международной купли-продажи товаров для международной торговли.

2 Торговые обычаи и обыкновения: особенности возникновения и применения в различных странах.

3 Роль торговых обычаев в торговле отдельными товарами на мировом рынке.

Задания

1 Пользуясь Международными правилами толкования торговых терминов Инкотермс 2010, проведите распределение обязанностей между продавцом и покупателем при различных вариантах базисных условий. Ответ оформите в виде таблицы:

Кодовое обозначение термина	Упаковка, маркировка	Погрузка для перевозки в стране продавца	Перевозка в стране продавца	Погрузка на транспорт для международной перевозки	Экспортные таможенные формальности	Оплата международной перевозки	Риски во время международной перевозки	Страхование	Импортные таможенные формальности	Перевозка в стране покупателя	Выгрузка в пункте назначения

2 Проведите ретроспективный анализ формирования международных правил толкования торговых терминов Инкотермс. Сделайте выводы.

Тематика индивидуальных исследований

1 Основные международные соглашения в области международной торговой деятельности.

2 Двусторонние торговые договоры и их роль в развитии экономических отношений.

3 Особенности применения базисных условий поставки в Беларуси.

4 Торговые термины, используемые в международном деловом обороте (не вошедшие в Инкотермс): особенности применения.

Мониторинговый срез

Тесты

1 Признаки, которые характеризуют торговые обычаи:

- а) сложившееся правило, устойчивое и достаточное в своем содержании;
- б) широко применяемое правило;
- в) правило, не предусмотренное законодательством;
- г) все ответы верны.

2 Торговые обычаи применяются:

- а) в международной торговле товарами;
- б) международных транспортных перевозках грузов;
- в) банковской сфере;
- г) все ответы верны.

3 Международные правила по толкованию Инкотермс разработаны:

- а) МОТ;
- б) ЮНИДО;
- в) ВТО;
- г) МТП;
- д) ВОИС.

4 Для конкретной внешнеторговой сделки Инкотермс носит:

- а) рекомендательный характер;
- б) обязательный характер;
- в) обязательный характер, если в контракте на Инкотермс сделана оговорка;
- г) рекомендательный характер, если в контракте на Инкотермс сделана оговорка.

5 Сфера деятельности Инкотермс относится к договорам:

- а) купли-продажи;
- б) перевозки;
- в) страхования;
- г) все ответы верны.

6 Базисное условие, при котором продавец передает товар покупателю в своем помещении, подготовив его надлежащим образом к определенному сроку:

- а) EXW;
- б) FCA;
- в) CFR;
- г) DAT.

7 При базисном условии FCA риск утраты или повреждения товара переходит от продавца к покупателю при передаче товара:

- а) покупателю в пункте назначения;
- б) в распоряжение перевозчика, указанного покупателем;
- в) покупателю в своем помещении;
- г) перевозчиком.

8 При базисном условии FAS обязанность по таможенной очистке для экспорта возлагается:

- а) на покупателя;
- б) продавца;
- в) продавца и покупателя;
- г) обязательств нет ни у продавца, ни у покупателя.

9 При базисном условии FOB обязанность по заключению договора страхования возлагается:

- а) на покупателя;
- б) продавца;
- в) продавца и покупателя;
- г) обязательств нет ни у продавца, ни у покупателя.

10 При базисном условии DDP обязанность по таможенной очистке для экспорта и импорта возлагается:

- а) на покупателя;
- б) продавца;

- в) продавца и покупателя;
- г) обязательств нет ни у продавца, ни у покупателя.

11 При базисном условии CIF обязанность по заключению договора страхования возлагается:

- а) на покупателя;
- б) продавца;
- в) продавца и покупателя;
- г) обязательств нет ни у продавца, ни у покупателя.

12 При базисном условии CFR основная транспортировка товара осуществляется:

- а) на риск и за счет покупателя;
- б) риск покупателя, но за счет продавца;
- в) риск продавца, но за счет покупателя;
- г) риск и за счет продавца.

13 При базисном условии FAS основная транспортировка товара осуществляется:

- а) на риск и за счет покупателя;
- б) риск покупателя, но за счет продавца;
- в) риск продавца, но за счет покупателя;
- г) риск и за счет продавца.

14 При базисном условии DAT основная транспортировка товара осуществляется:

- а) на риск и за счет покупателя;
- б) риск покупателя, но за счет продавца;
- в) риск продавца, но за счет покупателя;
- г) риск и за счет продавца.

15 Базисное условие FCA может применяться при использовании транспорта:

- а) любого вида;
- б) морского и внутреннего водного;
- в) автомобильного и железнодорожного;
- г) воздушного.

16 При базисном условии EXW:

- а) продавец обязан получить экспортную лицензию;
- б) продавец обязан получить экспортную и импортную лицензии;
- в) покупатель обязан получить экспортную и импортную лицензии;
- г) покупатель обязан получить импортную лицензию.

17 При базисном условии DAT:

- а) продавец обязан получить экспортную лицензию, а покупатель – импортную;
- б) продавец обязан получить экспортную и импортную лицензии;

- в) покупатель обязан получить экспортную и импортную лицензии;
- г) нет верного ответа.

18 При базисном условии СРТ обязательства продавца по поставке товара считаются выполненными:

- а) при передаче товара первому перевозчику;
- б) при передаче разгруженного с транспортного средства товара в месте назначения;
- в) при передаче товара в месте назначения;
- г) при передаче товара в распоряжение покупателя.

19 Заключение договора страхования входит в обязанности продавца при базисном условии:

- а) EXW;
- б) FCA;
- в) CIF;
- г) CFR.

20 На продавца возлагаются максимальные обязанности при базисе поставки:

- а) CIF;
- б) DDP;
- в) EXW;
- г) FOB.

Вопросы для обсуждения (верно / неверно)

1 Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров носит обязательный характер для сторон по сделке.

2 Международные правила по толкованию торговых терминов Инкотермс 2010 могут применяться только в международных договорах купли-продажи.

3 Стороны в договоре международной купли-продажи не имеют права отступить от толкования прав и обязанностей согласно Инкотермс.

4 При базисном условии EXW основная транспортировка товара осуществляется на риск продавца, но за счет покупателя.

5 В контракте купли-продажи стороны указали базис поставки CIF – Минск.

6 В контракте на импорт товаров в Республику Беларусь указан базис поставки DDP – Гомель.

7 В экспортном контракте купли-продажи стороны согласовали базис поставки EXW – Гродно, и далее по тексту возложили обязанности по таможенной очистке товара для экспорта на белорусскую сторону.

8 В контракте на импорт товаров в Республику Беларусь указан базис поставки СРТ – Брест. Белорусская сторона считает, что риски потери или

повреждения товара у нее возникают в момент предоставления товара с неразгруженного транспортного средства в г. Бресте.

9 В деловом обороте используется коммерческий термин DOB (delivered on board) «поставлено на борт судна», не вошедший в Инкотермс.

10 В деловом обороте используется коммерческий термин FOQ (free on quay) «свободно на причале» не вошедший в Инкотермс.

Задачи

1 Белорусская организация планирует продажу продукции на экспорт в страну А. Себестоимость экспортной продукции составляет 750 000 дол. США. Рассчитайте цены коммерческих предложений иностранному контрагенту при различных вариантах базиса поставки: EXW, FCA, FAS, FOB, CFR, CIF, DAT – порт назначения, DAP – склад контрагента, DDP.

Исходные данные представлены следующими показателями:

- стоимость перевозки от склада белорусской организации до станции отправления груза – 1 000 дол. США.

- стоимость погрузки на железнодорожные платформы – 2 000 дол. США;

- экспортные пошлины и лицензии – 8 000 дол. США;

- стоимость перевозки от станции до порта отправления – 11 000 дол. США;

- стоимость погрузки товаров на борт судна в порту отправления – 3 000 дол. США;

- стоимость фрахта – 60 000 дол. США;

- стоимость страхования – 15 000 дол. США;

- стоимость разгрузки товаров в порту назначения – 3 000 дол. США;

- импортные пошлины и лицензии – 30 000 дол. США;

- стоимость перевозки от порта назначения до склада контрагента в стране А – 2 500 дол. США.

2 Используя исходные данные и программу «КонсультантПлюс» заполните таможенную декларацию (вид декларации определите самостоятельно – см. на сайте ЕЭК (www.eurasiancommission.org) страницу департамента таможенного законодательства и правоприменительной практики). Сделайте выводы о целесообразности выбранного варианта базиса поставки.

ОАО «Мозырьсоль» заключило контракт № 840/2-009 14.11.2017 г. на поставку 62 т. соли поваренной пищевой экстра «Полесье» йодированной, нефасованной, упакованной в мешки по 50 кг с фирмой «С.К. Инсиндергрупп», г. Бухарест, ул. Я. Феликс, д. 88, Румыния на условиях FCA г. Мозырь.

Цена на товар установлена в размере 40 дол. США за 1 м/т нетто на условиях FCA г. Мозырь. Оплата за товар производится в долларах США в

форме 100%-ной предоплаты. Авансовый платеж на сумму 2480 дол. США поступил 27.03.2018 г. – платежное поручение № 1522.

На отгрузку товара оформлены следующие документы:

- инвойс № 5 от 28.03.2018 г.;
- товарно-транспортная накладная № 05572913 от 30.03.2018 г.;
- регистрационный номер сделки № 15311/3600079 от 9.01.2018 г.;
- протокол регистрации цены № 00062 от 14.08.2017 г.

Декларация составлена 30.03.2018 г. исх. 033132 ОАО «Мозырь-соль» № лицензии таможенного агента D 1946031992726.

Юридический адрес: Республика Беларусь, 247760, г. Мозырь, Гомельская область, ОАО «Мозырь-соль». УНН 400087365,

р/с 3012200380029 в ОАО «Белагропромбанк» отд. г. Мозыря МФО151501945,

в/с 3012133099020 в ОАО «Белвнешэкономбанк» ф-л г. Мозыря МФО151501205.

3 Заключен контракт купли-продажи между белорусской фирмой А (покупатель) и германской фирмой В (продавец) на поставку в Республику Беларусь 200 шт. жидкокристаллических компьютерных мониторов «Megascan» по цене 250 евро за 1 шт. на общую сумму 50 000 евро. Контракт заключен на условиях поставки EXW – Гамбург (Германия) на сумму 50 000 евро. Условие платежа по контракту – 100%-ная предоплата за 15 дней до поставки товара.

Представлены следующие документы:

- контракт на приобретение мониторов;
- счет-фактура на сумму 50 000 евро, выставленный продавцом покупателю на оплату товара, поставленного по контракту на условиях EXW – Гамбург (Германия);
- договор перевозки груза, заключенный фирмой А с перевозчиком на доставку груза из Гамбурга в г. Минск автомобильным транспортом на сумму 5 000 евро;
- счет-фактура, выставленный перевозчиком фирме А на сумму 5 000 евро за оказание услуг по доставке товара;
- страховой полис на сумму 55 000 евро, страховая премия составила 100 евро;
- экспортная таможенная декларация страны отправления;
- счет за услуги таможенного брокера в стране экспорта на сумму 400 евро, выставленный покупателю;
- копия платежного поручения и выписка из лицевого счета предприятия, заверенная руководителем и главным бухгалтером предприятия, подтверждающие перевод денежных средств на оплату товара с лицевого счета покупателя на счет продавца.

Из представленных документов следует, что ограничения по применению метода определения таможенной стоимости по стоимости

сделки с ввозимыми товарами отсутствуют. Факт взаимозависимости между продавцом и покупателем не установлен. Основой для расчета таможенной стоимости являются данные из контракта купли-продажи и счета-фактуры (инвойса).

Определите таможенную стоимость ввозимых товаров и заполните декларацию таможенной стоимости. Курсы валют, установленные Национальным банком Республики Беларусь, берутся на день регистрации таможенной декларации таможенным органом.

4 Заключен договор купли-продажи между белорусской фирмой А (покупатель) и китайской фирмой В (продавец) на поставку в Республику Беларусь партии обуви (туфли женские кожаные) в количестве 2 000 пар по цене 70 дол. США за пару на общую сумму 140 000 дол. США на условиях FCA-Шанхай (Китай). Условие платежа по договору купли-продажи – 100%-ная предоплата за 15 дней до поставки товара. Покупателем заключены договоры на доставку товара авиатранспортом из г. Шанхая в г. Минск и автомобильным транспортом из г. Минска в г. Витебск.

Представлены следующие документы:

- договор купли-продажи на приобретение партии обуви на сумму 140 000 дол. США;
- счет-фактура на сумму 140 000 дол. США, выставленный продавцом покупателю на оплату товара, поставленного по договору купли-продажи;
- договор перевозки груза авиатранспортом Шанхай – Минск;
- счет-фактура на оплату доставки товара авиатранспортом из г. Шанхая в г. Минск на сумму 10 000 дол. США, выставленный перевозчиком;
- договор перевозки груза автотранспортом Минск – Витебск;
- счет-фактура на оплату доставки товара из г. Минска в г. Витебск на сумму 950 бел. р., выставленный перевозчиком;
- договор страхования товара, заключенный покупателем со страховой компанией «Белгосстрах»;
- страховой полис на сумму 154 000 дол. США, страховая премия составила 280 дол. США;
- копия платежного поручения и выписка с лицевого счета, заверенная руководителем и главным бухгалтером организации, подтверждающие перевод денежных средств на оплату товара с лицевого счета покупателя на счет продавца;
- упаковочные листы;
- сертификаты качества, соответствия;
- авианакладная.

Из представленных документов следует, что ограничения по применению метода определения таможенной стоимости по стоимости сделки с ввозимыми товарами отсутствуют. Факт взаимозависимости между продавцом и покупателем не установлен. Основой для расчета таможенной

стоимости являются данные, приведенные в договоре купли-продажи и счете-фактуре (инвойсе).

Определите таможенную стоимость ввозимых товаров и заполните декларацию таможенной стоимости. Курсы валют, установленные Национальным банком Республики Беларусь, берутся на день регистрации таможенной декларации таможенным органом.

5 Между белорусской фирмой А (покупатель) и турецкой фирмой В (продавец) заключен контракт купли-продажи на поставку в Республику Беларусь линии для отделки кругловязанного трикотажного полотна DVS 05B по цене 248 500 евро. Контракт купли-продажи заключен на условиях FCA – Гомель на сумму 258 500 евро. Контрактная цена включает стоимость сборки и наладки оборудования (10 000 евро), осуществляемой турецкими специалистами на территории Республики Беларусь. Условие платежа по контракту – 100%-ная предоплата за 15 дней до поставки товара.

Представлены следующие документы:

- контракт купли-продажи на сумму 258 500 евро, включающий стоимость оборудования – 248 500 евро и стоимость работ по сборке и наладке оборудования – 10 000 евро;

- счет-фактура на оплату товара и работ по сборке и наладке, выставленный продавцом покупателю на сумму 258 500 евро, с отдельным указанием стоимости товара и стоимости работ по сборке и наладке оборудования;

- договор перевозки груза, заключенный фирмой А с перевозчиком на доставку груза из Стамбула в г. Гомель автомобильным транспортом на сумму 10 000 евро, с отдельным указанием расходов по доставке до границы Республики Беларусь (Новая Гута) – 9 600 евро; Новая Гута – Гомель – 400 евро;

- счет-фактура, выставленный перевозчиком фирме А на сумму 10 000 евро за оказание услуг по доставке товара с отдельным указанием расходов по доставке до границы Республики Беларусь (Новая Гута) – 9 600 евро; Новая Гута – Гомель – 400 евро;

- копия платежного поручения и выписка с лицевого счета организации, заверенная руководителем и главным бухгалтером организации, подтверждающие перевод денежных средств на оплату товара с лицевого счета покупателя на счет продавца;

- страховой полис на сумму 273 350 евро, страховая премия составила 547 евро.

Из представленных документов следует, что ограничения по применению метода определения таможенной стоимости по стоимости сделки с ввозимыми товарами отсутствуют. Факт взаимозависимости между продавцом и покупателем не установлен. Основой для расчета таможенной стоимости являются данные из контракта купли-продажи и счета-фактуры (инвойса).

Определите таможенную стоимость ввозимых товаров и заполните декларацию таможенной стоимости. Курсы валют, установленные Национальным банком Республики Беларусь, берутся на день регистрации таможенной декларации таможенным органом.

6 Между белорусской фирмой А (покупатель) и польской фирмой В заключен контракт купли-продажи на поставку в Республику Беларусь 100 000 квадратных метров плитки керамической по цене 3,5 евро за 1 м² на общую сумму 350 000 евро. Контракт заключен на условиях DDP – Минск на сумму 486 738,6 евро. Товар доставляется автомобильным транспортом. Условиями контракта предусмотрена оплата продавцом таможенных платежей при ввозе товара на территорию Республики Беларусь. Ставка ввозной таможенной пошлины – 15 %, ставка сбора за совершение таможенных операций – 50 р., ставка НДС – 20 %.

Представлены следующие документы:

- контракт купли-продажи, в котором оговорена стоимость поставляемого товара, а также отдельно выделены расходы по доставке товара до места ввоза на территорию Республики Беларусь (г. Брест) и от места ввоза на территорию Республики Беларусь до места назначения (г. Минск), суммы, приходящиеся на оплату таможенных платежей;

- счет-фактура, выставленный продавцом покупателю на общую сумму 486 738,6 евро, включающий суммы, приходящиеся:

а) на оплату товара – 350 000 евро;

б) расходы по доставке до места ввоза на территорию Республики Беларусь (Брест) – 1 200 евро;

в) расходы по доставке от места ввоза на территорию Республики Беларусь до места назначения (Минск) – 1 000 евро;

г) расходы на страхование товара (страховая премия) – 770 евро;

д) оплату таможенных платежей на общую сумму 133 768,6 евро, включающую оплату сбора за совершение таможенных операций (50 р.), ввозной таможенной пошлины (52 795,5 евро), НДС (80 953,1 евро);

- договор перевозки груза, заключенный продавцом с экспедитором;

- банковские документы, подтверждающие факт перевода денежных средств продавцом на оплату таможенных платежей по данному счету.

Из представленных документов следует, что ограничения по применению метода определения таможенной стоимости по стоимости сделки с ввозимыми товарами отсутствуют. Факт взаимозависимости между продавцом и покупателем не установлен. Основой для расчета таможенной стоимости являются данные из контракта купли-продажи и счета-фактуры (инвойса).

Определите таможенную стоимость ввозимых товаров и заполните декларацию таможенной стоимости. Курсы валют, установленные Национальным банком Республики Беларусь, берутся на день регистрации таможенной декларации таможенным органом.

7 В адрес белорусской благотворительной организации А (г. Хойники) немецкой организацией В осуществляется безвозмездная поставка 10 шт. ноутбуков Samsung в соответствии с Соглашением о безвозмездной поставке. Товар доставляется автотранспортом из г. Карлсруэ.

При таможенном оформлении декларантом заявлена таможенная стоимость с применением метода определения таможенной стоимости по стоимости сделки с ввозимыми товарами. Но так как отсутствует сделка купли-продажи, и при этом в представленных документах нет стоимостной оценки товара, этот метод не может быть использован. В соответствии с законодательством, когда метод не может быть использован, применяется последовательно каждый из методов определения таможенной стоимости.

По ранее произведенной поставке в рамках договора купли-продажи декларант заявлял сведения по таможенной стоимости идентичных товаров – 40 шт. ноутбуков Samsung по цене 400 дол. США за шт. на общую сумму 16 000 дол. США, которые были проданы для ввоза на территорию Республики Беларусь и ввезены за 20 дней до ввоза оцениваемых товаров на условиях FCA – Карлсруэ. Ограничений по применению метода по стоимости сделки с ввозимыми товарами выявлено не было. Соответственно, таможенная стоимость оцениваемых товаров может быть определена по методу определения таможенной стоимости по стоимости сделки с идентичными товарами.

Для подтверждения заявляемых сведений по таможенной стоимости идентичных товаров декларантом представлены документы, которые представлялись по ранее произведенной поставке для подтверждения обоснованности применения метода определения таможенной стоимости по стоимости сделки с ввозимыми товарами, для определения таможенной стоимости этих товаров, цена сделки с которыми выбрана в качестве основы для определения таможенной стоимости оцениваемых товаров:

- таможенная декларация и декларация таможенной стоимости;
- договор купли-продажи на поставку в Республику Беларусь 40 шт. ноутбуков Samsung на условиях FCA – Карлсруэ;
- счет-фактура, выставленный продавцом покупателю на оплату товара на сумму 16 000 дол. США;
- копия платежного поручения и выписка с лицевого счета организация, заверенная руководителем и главным бухгалтером организации, подтверждающие перевод денежных средств с лицевого счета покупателя на счет продавца;
- договор перевозки груза на доставку товара из г. Карлсруэ в г. Гомель, заключенный покупателем с перевозчиком на сумму 1 000 дол. США;
- счет за доставку груза, выставленный перевозчиком покупателю на сумму 1 000 дол. США;
- страховой полис на сумму 16 000 дол. США, страховая премия составила 32 дол. США.

Также декларантом представлено Соглашение о безвозмездной поставке.

Из представленных документов следует, что ограничения по применению метода определения таможенной стоимости по стоимости сделки с ввозимыми товарами для определения таможенной стоимости ранее поставленных товаров отсутствовали. Стоимость сделки с идентичными товарами принимается за основу определения таможенной стоимости оцениваемых товаров. Поскольку идентичные товары ввозятся в ином количестве, необходимо произвести соответствующую корректировку их стоимости с учетом этих различий.

Определите таможенную стоимость ввозимых товаров и заполните декларацию таможенной стоимости. Курсы валют, установленные Национальным банком Республики Беларусь, берутся на день регистрации таможенной декларации таможенным органом.

3.3 Маркетинг во внешнеэкономической деятельности предприятия

Перечень вопросов семинарского занятия

- 1 Сущность и значение маркетинга во внешнеэкономической деятельности предприятия.
- 2 Изучение внешнего рынка и оценка экспортных возможностей предприятия.
- 3 Разработка стратегии проникновения на внешние рынки.

Дискуссия на тему «Перспективы сотрудничества отечественных организаций с зарубежными компаниями».

Темы эссе

- 1 Порядок выбора стратегии при реализации товара за рубежом (на примере любого товара по выбору).
- 2 Имидж белорусских организаций на международных рынках.
- 3 Оценка рынка консалтинговых услуг в сфере проведения маркетинговых исследований в Республике Беларусь.

Задания

1 Проведите исследование рынка конкретного товара (регион и товар – по выбору) с помощью глобальной сети Интернет. На основании проведенного исследования подготовьте конъюнктурный обзор (основные продавцы и покупатели, цены спроса и предложения, динамика цен, тенденции развития рынка, факторы, определяющие цену).

Сравнительный анализ баз данных и их характеристики, группировка по их доступности в Интернете приведены в приложении В.

2 На основании статистики продаж товара организации (по выбору) постройте кривую жизненного цикла продукта (график динамики продаж за имеющиеся периоды). Анализируемый период желательно брать максимально большой, чтобы точнее получить график. Сделайте выводы.

3 Разработайте экспортный бизнес-план организации (по выбору), последовательно выполняя следующие действия:

Определите сильные, слабые стороны деятельности организации, в чем ее возможности и угрозы на основании проведенного SWOT-анализа, включая анализ существующей позиции компании на рынке (конкурентные преимущества, технологические и ресурсные возможности, опыт экспортной деятельности и ее результат и др.); возможности персонала (опыт работы на зарубежных рынках, уровень менеджмента и др.); бюджет на проведение исследований, расходы по выходу на международный рынок.

Определите страну(-ы) экспорта.

Определите элементы маркетинга (продукт, цена, факторы продвижения и дистрибуции). Выбор форм организации экспорта: дистрибьютор, агент-представитель, франшиза, совместное предприятие, прямой экспорт и др. (в одной и той же стране могут применяться несколько форм организации экспорта).

4 Проанализируйте данные таблицы 3.1 и выберите страну для экспорта продукции организации. Ответ обоснуйте. Определите, какие факторы оказались приоритетными при принятии решения, какими показателями следует дополнить таблицу.

Таблица 3.1 – Показатели выбора страны для экспорта

Показатель	Страна	
	А	Б
Численность населения, млн чел.	2,9	7,2
Иммигранты из СНГ, %	8	1
Возрастная структура, %:		
0–14 лет	13,8	27,9
15–64 года	68,5	62,3
более 65 лет	17,7	9,9
Членство в интеграционном объединении	ЕС	–
Язык	Другой, многие знают русский	Другой
Транспорт	Имеется ж.-д.- и автосообщение, осуществляются смешанные перевозки с использованием моря	Прямого ж.-д. сообщения нет, доставка автотранспортом затруднена
Расстояние, км	360	1480
Прочие	Бывшая соц. страна	Военные конфликты

5* Проведите стратегическое маркетинговое исследование рынка товара, группы товаров, страны, интеграционного объединения (по выбору) на основании данных интерактивной системы Trade MAP (Trade Market Analysis Portal), <http://www.trademap.org>, разработанной ЮНКТАД/ВТО.

Подготовьте обоснование по выбору страны экспорта товара. Определите цели, преимущества и недостатки использования системы для белорусских экспортеров.

Справочно: Интерактивная система Trade MAP основана на базе данных по торговой статистике (COMTRADE), которая разработана Департаментом Статистики ООН, а также по данным Всемирной Торговой Организации (WTO) и Организации Экономического Сотрудничества и Развития (OECD).

База данных COMTRADE охватывает более чем 95 % мировой торговли, что позволяет интерактивной системе Trade MAP предоставлять сведения о торговых потоках (объемы, цены, количество, направления, доля на рынке, цены за единицу в графическом и табличном формате) по более чем 220 странам и регионам и более чем 5000 видам продукции на 2, 4, и 6-значном уровне Гармонизированной Системы товарной номенклатуры.

Интерактивная система включает в себя информационные порталы:

- портал анализа продукции (Product MAP);
- аналитический портал доступа на рынок (Market Access MAP);
- аналитический портал торговой конкурентоспособности (Trade Competitiveness MAP);
- инвестиционно-аналитический портал (Investment MAP).

Данные порталы – это информационные сайты, предоставляющие данные по всему направлению мировых торговых потоков, рынкам продуктов, рыночной конъюнктуре, которые позволяют получить информацию о тарифных и нетарифных барьерах, уровне таможенных тарифов в 148 странах мира.

Тематика индивидуальных исследований

- 1 Методические подходы к оценке конкурентоспособности организации.
- 2 Инструменты рекламы и формирования общественного мнения об организации.
- 3 Трудности при проведении рекламы, связанные с культурой, ценностями и обычаями (на примерах неудачных рекламных кампаний).
- 4 Заключение лицензионного соглашения (договора) с зарубежным производителем как вариант выхода на зарубежный рынок.
- 5 Участие белорусских производителей в международных выставках, ярмарках и салонах.

Мониторинговый срез

Тесты

- 1 Главным при выборе страны экспорта является:
 - а) прибыльность экспорта;
 - б) наличие спроса (емкость) с учетом насыщенности;
 - в) доступность рынка;
 - г) доход на душу населения в стране.

2 Факторы, определяющие емкость любого товара:

- а) покупательная способность потребителей;
- б) национально-бытовые традиции;
- в) объем и структура товарного предложения;
- г) стоимость всех товаров и услуг, произведенных в данной стране за год.

3 Факторы политической среды, с которыми должна считаться организация при выходе на зарубежный рынок:

- а) политическая стабильность;
- б) участие страны в политических блоках;
- в) наличие межгосударственных соглашений;
- г) отношения страны местонахождения фирмы с государствами, в которых она осуществляет внешнеэкономическую деятельность, а также со странами, имеющими многосторонние соглашения.

4 Социальные факторы, влияющие на внешнюю среду в зарубежных государствах:

- а) здоровый образ жизни;
- б) роль женщины/мужчины в жизни общества;
- в) отношение к окружающей среде;
- г) уровень развития науки и техники в стране.

5 Ширина товарного ассортимента – это:

- а) число ассортиментных групп;
- б) количество ассортиментных позиций в ассортиментной группе;
- в) общее число ассортиментных позиций во всех ассортиментных группах;
- г) нет правильного ответа.

6 Факторы, которые следует учитывать при разработке стратегии формирования цены в стране экспорта:

- а) стадия жизненного цикла товара;
- б) инфляция;
- в) колебания валютных курсов;
- г) уровень конкуренции;
- д) затраты, обусловленные производством, доставкой и продажей товаров на внешние рынки.

7 Международная ценовая стратегия проникновения на рынок (penetration strategy) предполагает установление:

- а) высокой цены на товар, значительно превышающей издержки производства, доступной небольшому, верхнему сегменту рынка;
- б) цены, которая позволила бы быстро создать массовый рынок сбыта;
- в) цены, которая позволила бы завоевать значительную долю рынка и вытеснить конкурентов;
- г) дифференцированных цен при сегментировании внешнего рынка.

8 Непосредственное участие исследователя в сборе необходимой ему первичной информации посредством опроса, наблюдения, эксперимента характеризует:

- а) полевое исследование;
- б) кабинетное исследование;
- в) сочетание полевого и кабинетного исследований.

9 Качественные методы, используемые при проведении полевых исследований:

- а) интервью целевых групп (фокус-групп);
- б) углубленные интервью;
- в) проективные методы;
- г) имитация.

10 Определите последовательность стадий выхода организации на зарубежный рынок:

- а) экспорт через независимых предпринимателей-агентов;
- б) создание одного или нескольких дочерних предприятий;
- в) прямой экспорт при отсутствии регулярного экспорта;
- г) создание собственного производства за рубежом.

Вопросы для обсуждения (верно / неверно)

1 Международный маркетинг – маркетинг, используемый организациями во внешнеэкономической деятельности.

2 Под емкостью товарного рынка понимается возможный объем реализации товара при данном уровне цен.

3 Доступность рынка означает проникновение на него без чрезмерных затрат денег и времени.

4 Бенчмаркетинг – метод анализа превосходства и оценки конкурентных преимуществ партнеров и конкурентов однотипной или смежной отрасли в целях изучения и использования лучшего.

5 Основная задача позиционирования товара – выявить одно или несколько характерных свойств, наиболее полно соответствующих запросам целевой аудитории.

6 Экспортная сбытовая стратегия «тяги» (pull) предполагает активную работу с международными торговыми посредниками первого уровня, что выражается в различных формах поддержки их сбытовой деятельности, сервиса, рекламы и росте заинтересованности в увеличении продаж продукции данной компании-экспортера с тем, чтобы он заинтересовал в работе посредника следующего уровня и т.д.

7 Сэмплинг предполагает платную раздачу образцов товара.

8 При оценке конкурентоспособности организации эффективным инструментом анализа является SWOT-анализ, который отражает, как организация использует свои сильные стороны.

9 Матричная методика оценки конкурентоспособности организации предложена Бостонской консалтинговой группой.

10 Рекламный закон Мерфи гласит: «Недостаточные рекламные расходы приводят к бессмысленной трате денег».

3.4 Экономическое обоснование цен в международных договорах купли-продажи товаров и услуг

Перечень вопросов семинарского занятия

- 1 Понятие мировой цены как выражения интернациональной стоимости товара.
- 2 Источники информации о мировых ценах в международной торговле.
- 3 Порядок обоснования цены при подготовке внешнеторговой сделки.

Дискуссия на тему «Нивелирование фактора инфляции в международных договорах купли-продажи товаров и услуг».

Темы эссе

1 Необходимость составления экономического обоснования цены при осуществлении международных перевозок грузов в Республике Беларусь: влияние на развитие рынка транспортных услуг.

2 Методы определения цены внешнеторговой сделки налоговыми органами: сущность и значение.

Задания

1 Проведите ретроспективный анализ формирования контрактной цены в международных договорах купли-продажи товаров и услуг в Республике Беларусь. Результаты оформите в виде аналитической таблицы.

2 Рассчитайте контрактную цену, используя формулы скольжения: а) в условиях высокой инфляции; б) в случаях, когда сроки заключения и исполнения контракта не совпадают. Исходные данные определите самостоятельно.

3 Составьте конкурентный лист организации: а) на импорт товара (по выбору), форма собственности – частная; б) на закупку товара (по выбору), форма собственности – государственная. Перечислите необходимые нормативно-правовые документы, используемые при составлении.

Основные разделы, которые должен содержать конкурентный лист:

- наименование и юридический адрес организации;
- наименование предмета контракта, количество (объем) и место поставки товаров (выполнения работ, оказания услуг), сроки (график) поставки товаров (выполнения работ, оказания услуг);
- источник финансирования;
- обоснование выбора процедуры закупки (в случае варианта б);
- полное наименование и юридический адрес участников;
- сведения о цене предмета контракта за единицу товара (работы, услуги) каждого участника с указанием источника получения такой информации;

- наименование валюты, используемой для указания цены за единицу товара (работы, услуги);
- результаты сопоставления цен за единицу товара (работ, услуг) и общей стоимости;
- наименование выбранного поставщика (подрядчика, исполнителя), с которым заключен договор, сведения о цене заключенного с ним договора;
- информацию о применении преференциальной поправки (если это имело место);
- информацию об ином результате процедуры оформления конкурентного листа (если это имело место, с указанием соответствующих причин).

4 Дайте пояснения формированию отпускной цены в Республике Беларусь в следующих случаях:

- импортер завозит в республику стулья и продает их организации розничной торговли;
- импортер завозит в республику стулья и продает их организации для собственного потребления (в качестве офисной мебели);
- импортер завозит в республику муку и продает ее хлебозаводу для производства;
- импортер завозит в республику муку и продает ее кафе – организации общественного питания для производства, т.е. в качестве сырья для производства продукции общественного питания (булочек и т.п.);
- отпускная цена формируется без ограничений с учетом конъюнктуры рынка;
- импортер завозит в республику муку и продает ее организации розничной торговли;
- импортер завозит в республику канцелярские товары и продает их розничному магазину;
- импортер завозит в республику канцелярские товары и продает их профсоюзной организации, которая приобретает их для собственного потребления – для подарков членам профсоюза;
- импортер завозит в республику канцелярские товары и продает их райисполкому для собственного потребления – для сотрудников;
- импортер завозит в республику шампунь и продает его парикмахерской;
- импортер завозит в республику кондитерские товары и продает их розничному магазину;
- импортер завозит в республику кондитерские товары и продает их детскому саду для собственного потребления – для питания детей;
- импортер завозит в республику кондитерские товары и продает их профсоюзной организации, которая приобретает их для собственного потребления – для подарков детям членов профсоюза;
- импортер завозит в республику гречневую крупу.

Тематика индивидуальных исследований

- 1 Мировая практика формирования внешнеторговых цен.
- 2 Сущность и значение гибкого механизма ценообразования в условиях глобализации мировой экономики.
- 3 Особенности ценового регулирования экспорта (импорта) товаров (на примере любой страны).
- 4 Факторы, определяющие уровень внешнеторговых цен (на примере данного субъекта хозяйствования).
- 5 Особенности формирования контрактной цены в международных договорах купли-продажи товаров в Республике Беларусь в современных условиях.
- 6 Экономическое обоснование цены при экспорте услуг в Республике Беларусь в современных условиях.
- 7 Трансфертное ценообразование: зарубежный опыт и реализация в Республике Беларусь.
- 8 Роль информационной системы «Тендеры» в Республике Беларусь (<http://www.icetrade.by>).

Мониторинговый срез

Тесты

- 1 В международной торговле в зависимости от характера формирования и применения цены бывают:
 - а) справочные, прейскурантные;
 - б) фактических сделок и расчетные;
 - в) публикуемые и непубликуемые;
 - г) биржевые, аукционные.
- 2 Уровень мировых цен по отношению к уровню внутренних:
 - а) ниже;
 - б) выше.
- 3 При установлении контрактной цены купли-продажи необходимо определить ее:
 - а) единицы измерения;
 - б) базис;
 - в) валюту;
 - г) способ фиксации;
 - д) уровень;
 - е) все ответы верны.
- 4 Базисная цена – это:
 - а) официальные котировки, рассчитываемые и публикуемые копирующей комиссией биржи;

б) цена товара, которая принимается в качестве основы при определении внешнеторговой цены товара, а также индекса цен в международной торговле в целом и по отдельным видам товаров;

в) цена основного экспортера продукции;

г) уровень цены.

5 Особенности формирования мировых цен на продукцию обрабатывающей промышленности и сырье (нефть, газ, уголь, железная руда и др.):

а) решающую роль в определении цен играет соотношение спроса и предложения на мировых рынках;

б) на большую часть товаров этой группы устанавливаются цены, сочетающие в себе биржевые котировки и цены основных экспортеров продукции;

в) изменение валютного курса значительно влияет на динамику цен сырьевых товаров;

г) нет верного ответа.

6 По сырьевым товарам мировую цену, как правило, определяют:

а) международные организации;

б) страны-импортеры;

в) страны-экспортеры;

г) фирмы-производители.

7 При применении правила адвалорной доли под ценой конечной продукции понимается цена на условиях:

а) FOB;

б) CIF;

в) EXW;

г) FCA.

8 Определите последовательность формирования внешнеторговой цены:

а) уторговывание контрактной цены;

б) выбор базисных рынков и базисных цен;

в) применение системы поправок к ценам (на качество, сроки, технические характеристики товаров, условия продаж и т.п.).

9 Методы государственного регулирования экспортных и импортных цен:

а) антидемпинговое законодательство;

б) изменение курсов валют;

в) налоговое регулирование;

г) регламентация качества и сроков поставки.

10 Для экспортирующих стран:

а) характерно стремление зафиксировать цену в более устойчивой валюте;

б) характерно стремление установить цену в валюте, которая больше подвержена обесцениванию;

в) фиксирование цены не имеет определяющего значения.

Вопросы для обсуждения (верно / неверно)

1 Контрактная цена – цена, зафиксированная в контракте в момент его заключения либо в течение срока действия контракта, либо к моменту исполнения контракта.

2 Подвижные цены распространяются на продовольственные и промышленные сырьевые товары, которые поставляются по краткосрочным контрактам.

3 Между мировыми ценами и ценами внутреннего рынка существует определенная взаимосвязь: она тем сильнее, чем выше степень открытости национальной экономики.

4 Мировые цены воздействуют через импорт товаров в рамках национального рынка и действуют в направлении снижения внутренних цен.

5 Расчетные цены применяются при установлении соотношений между экспортными и внутренними ценами.

6 При реализации продукции по ценам ниже среднего мирового уровня экспортера могут обвинить в демпинге, в недобросовестной конкуренции.

7 В отличие от аукционов на торгах выступают один или несколько продавцов и много покупателей.

8 Поставки на внешний рынок осуществляют наиболее конкурентоспособные компании, с высоким технологическим уровнем производства и низким уровнем затрат.

9 На мировых рынках уровень ценовой конкуренции обычно ниже, чем на национальном рынке.

10 Рост объема реализации за счет емкости мирового рынка позволяет продавцам не использовать систему скидок в целях стимулирования сбыта.

Задачи

1 Организация имела предварительную договоренность на поставку на экспорт 2 500 единиц продукции по цене 460 р. Постоянные затраты на производство данной партии составили 400 тыс. р. на весь объем выпуска, переменные – 230 р. на одно изделие. На момент отгрузки продукции выяснилось, что одна из фирм-партнеров разорилась и не может приобрести продукцию в количестве 875 шт. Изменение конъюнктуры рынка привело к тому, что новый партнер согласен приобрести 700 изделий, но по цене на 5 % ниже себестоимости. Дайте обоснование целесообразности принятия дополнительного заказа по цене ниже себестоимости.

2 Организация по договору купли-продажи покупает у иностранного продавца товар по цене 2 200 дол. США за единицу. До момента получения товара от иностранного поставщика организация по другому договору купли-продажи с отечественной организацией получает 100%-ный аванс за этот же товар в сумме 5 260 р. В момент заключения договора купли-продажи с

отечественным покупателем курс был равен 2,15 р. / USD, а в момент получения права собственности на товар у иностранного поставщика – 2,05 р. / USD. Определите, как повлияло на размер фактической наценки на товар изменение курса рубля к иностранной валюте.

3* Организация (г. Солигорск) заключила договор купли-продажи, в соответствии с условиями которого в страну импортируется дизельный двигатель для трактора (код ТН ВЭД 8408 20 350 9). Контрактная цена ввозимого товара – 2 000 евро. Условия поставки товара по контракту EXW (франко-завод). Стоимость доставки товара до границы Республики Беларусь с Республикой Польша составляет 100 евро и 50 евро для доставки товара до места, определенного импортером, на территории Беларуси. Курс евро, действующий на день представления таможенной декларации при помещении товара под таможенную процедуру выпуска для внутреннего потребления, и курс на дату формирования цены совпадают. Сбор за совершение таможенных операций – 120 р., ввозная таможенная пошлина – 9 %, НДС – 20 %, иные расходы, связанные с выполнением установленных законодательством требований при импорте товаров – 300 р.; торговая надбавка – 30 %. Рассчитайте сумму таможенных платежей, которая подлежит оплате за ввезенный товар, и определите порядок формирования отпускной цены.

4 ОРГАНИЗАЦИЯ, ТЕХНИКА И ОБЕСПЕЧЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ ОПЕРАЦИЙ

Одним из важнейших условий для успешного проведения внешнеторговых операций является выбор подходящего партнера (контрагента). **Контрагентами** в международной торговле называют стороны, находящиеся в договорных отношениях по купле-продаже товаров или оказанию услуг.

Поиск фирмы-партнера и установления деловых отношений включает выбор потенциального зарубежного рынка или рынков; исследование структуры фирм соответствующей отрасли или рынка; выявление ведущих фирм в отрасли; изучение отдельных фирм и определение круга потенциальных контрагентов.

4.1 Подготовка внешнеторговой сделки

Перечень вопросов семинарского занятия

- 1 Факторы выбора внешнеторгового партнера. Организация работы по сбору информации и изучению контрагентов.
- 2 Источники коммерческой информации.
- 3 Оценка надежности потенциального внешнеторгового партнера.
- 4 Коммерческие предложения продавцов и покупателей.
- 5 Подготовка и проведение переговоров с зарубежными партнерами.

Дискуссия на тему «Значение солидности и деловой репутации при анализе привлекательности в качестве внешнеторгового партнера белорусской организации».

Темы эссе

- 1 Протокол о намерениях: требования к содержанию, юридические последствия его подписания в праве различных государств.
- 2 Значение принципа международной вежливости при проведении переговоров с зарубежными партнерами.

Задания

1 Немецкая фирма «VEGA» (Вертинген, Германия) является постоянным партнером ЗАО «Добрушский фарфоровый завод» (Добруш, Беларусь) по закупкам фарфоровой посуды. В письме, полученном белорусской стороной, немецкий партнер просит подготовить предложение на поставку в те-

чение года фарфоровой посуды на сумму 100 000 евро. Подготовьте текст твердой оферты. При составлении текста оферты учитывайте давние деловые отношения между партнерами.

Количество, ассортимент, общая стоимость и сроки поставки каждой партии определяются в заказах покупателя и оформляются в приложениях к контракту. Покупатель обязан за 40 дней до начала поставки передать заявку продавцу. Качество должно соответствовать образцам-эталонам. Окончательная приемка готовых изделий по качеству производится менеджером по качеству покупателя на складе продавца. Цены в контракте должны быть зафиксированы на время его действия и не могут быть изменены. Оплата за поставляемый товар осуществляется посредством безотзывного неподтвержденного документарного аккредитива, открываемого на каждую поставляемую партию товара.

В оферте должны быть предусмотрены все необходимые условия будущей сделки: качество товара, срок поставки, условие платежа, условия сдачи-приемки. Предполагается, что товар будет поставляться автомобильным транспортом на условиях FCA.

2 Составьте текст запроса от имени директора ОАО «8 Марта» на закупку 200 метрических тонн (+/- 5 %) волокна хлопкового 4-го типа 2–3-го класса очистки. Качество товара должно соответствовать ГОСТ 3279–95 «Волокно хлопковое. Технические условия». Товар должен поставляться в кипах весом 200–250 кг. Условия поставки СРТ – Гомель. Порядок расчетов: 50 % – авансовый платеж, 50 % – по факту поставки в течение 3 дней после приемки товара. Поставка товара должна быть произведена равными партиями ежеквартально. В запросе следует предусмотреть возможность получения скидки на объем запрашиваемой партии.

3* Проведите сравнительный анализ Белорусского делового портала BEL.BIZ (<http://www.bel.biz>) и портала EXPORT.BY (<http://www.export.by>), созданного Национальным центром маркетинга и конъюнктуры цен. Определите критерии для анализа (например, цели, функции, сфера охвата, целевая аудитория, ресурсы, оказываемые услуги и др.) и сделайте выводы о результатах их деятельности в современных условиях.

4 Определите критерии выбора надежного внешнеторгового партнера (в зависимости от вида деятельности – два любых). Ответ обоснуйте.

5 Изучите информацию, представленную в базах данных сети Интернет и характеризующую потенциальных зарубежных партнеров. Составьте информационную карту, самостоятельно выбрав тип карты и анализируемую фирму.

Тематика индивидуальных исследований

1 Организация работы по сбору информации и изучению контрагентов (на примере отечественных и зарубежных фирм).

2 Использование современных информационных технологий на этапе подготовки внешнеторговой сделки.

3 Организация преддоговорной работы в области внешнеэкономической деятельности (на примере организации).

4 Типичные способы мошенничества в сфере внешнеэкономической деятельности.

5 Методологические приемы оценки надежности потенциального делового партнера.

6 Стратегия и тактика ведения международных переговоров.

7 Деловой этикет и деловой протокол в сфере внешнеэкономической деятельности.

8 Национальная специфика ведения деловых переговоров с представителями различных стран.

Мониторинговый срез

Тесты

1 Конкурентный лист – это документ, в котором систематизируются:

а) предложения иностранных фирм по коммерческим и техническим условиям;

б) информация биржевых котировок;

в) цены торгов;

г) цены ранее заключенных контрактов.

2 Преимущества интернета для информационного обеспечения ВЭД:

а) сокращает время и затраты на поиск информации;

б) доступность в любое время;

в) быстрая реакция на запросы;

г) все ответы верны.

3 В международной торговле под контрагентами понимают:

а) стороны, находящиеся в договорных отношениях по купле-продаже товаров или оказанию услуг;

б) конкурирующие между собой фирмы;

в) фирмы, оказывающие услуги по страхованию;

г) фирмы, оказывающие агентские услуги.

4 Контрагентом продавца в международном договоре купли-продажи товаров является:

а) покупатель;

б) заказчик;

в) арендатор;

г) агент.

5 Информационную карту на фирму составляют с целью:

- а) систематизации имеющейся информации о партнере;
- б) систематизации информации о ценах;
- в) оценки надежности предполагаемого партнера;
- г) все ответы верны.

6 Полное товарищество несет ответственность по обязательствам:

- а) в размере вклада каждого участника;
- б) всем имуществом участников;
- в) вкладом коммандитистов;
- г) вкладом и имуществом всех участников товарищества.

7 В размере вкладов в уставный капитал по обязательствам общества отвечают:

- а) вкладчики акционерного общества;
- б) участники полного товарищества;
- в) участники общества с ограниченной ответственностью;
- г) участники общества с дополнительной ответственностью.

8 Оценить способность предприятия оплатить свои краткосрочные обязательства позволяют показатели:

- а) платежеспособности;
- б) ликвидности;
- в) деловой активности;
- г) рентабельности.

9 Ликвидные активы рассчитывают как:

- а) текущие активы плюс запасы;
- б) текущие активы минус запасы;
- в) текущие активы минус текущие обязательства;
- г) текущие активы плюс текущие обязательства.

10 Коэффициент задолженности определяется отношением:

- а) текущих активов к текущим обязательствам;
- б) текущих обязательств к текущим активам;
- в) ликвидных активов к текущим обязательствам;
- г) текущих обязательств к ликвидным активам.

11 Предложение о продаже определенной партии товаров, направленное одновременно нескольким покупателям (импортерам), называется:

- а) оферта;
- б) твердая оферта;
- в) свободная оферта;
- г) запрос.

12 Предложение о продаже определенной партии товаров, направленное одновременно нескольким покупателям (импортерам) с указанием срока для ответа:

- а) оферта;
- б) твердая оферта;
- в) свободная оферта;
- г) запрос.

13 Покупатель (импортер) направляет запрос с целью:

- а) заключения контракта;
- б) получения конкурентных предложений;
- в) получения информации о продавце (экспортере);
- г) все ответы верны.

14 Для изучения рынка и получения конкурентных предложений покупатель (импортер):

- а) направляет запрос потенциальным продавцам (экспортерам);
- б) направляет заказ потенциальным продавцам (экспортерам);
- в) проводит комплексные маркетинговые исследования;
- г) нет верного ответа.

15 Покупатель (импортер) направляет заказ с целью:

- а) заключения контракта;
- б) получения конкурентных предложений;
- в) получения информации о продавце (экспортере);
- г) все ответы верны.

Вопросы для обсуждения (верно / неверно)

1 Контроферту направляет импортер в ответ на коммерческое предложение экспортера.

2 Подписание протокола о намерениях не влечет за собой юридических последствий.

3 Запрос и заказ покупателя по содержанию практически не имеют отличий.

4 Правовое положение контрагента по договору купли-продажи не имеет значения для белорусской организации.

5 Деловую репутацию контрагента характеризуют платежеспособность и кредитоспособность.

6 При проведении личных переговоров партнера из Кувейта в месяц рамадан можно пригласить на деловой завтрак.

7 Руководителю американской фирмы, женщине, прибывшей на переговоры, встречающий от белорусской организации должен вручить в аэропорту г. Минска букет из семи роз.

8 Англичане тщательно прорабатывают свою переговорную позицию, четко, кратко и последовательно излагают свои предложения.

9 Для руководителя организации подготовлены визитные карточки с голографическим изображением и его фотографией.

10 Портал BEL.BIZ создан для рекламы экспортного потенциала отечественных производителей промышленной, интеллектуальной и сельскохозяйственной продукции.

Задачи

1 Используя годовой отчет и сводный отчет о доходах зарубежной фирмы (таблицы 4.1 и 4.2 соответственно), проведите оценку финансово-экономических показателей ее деятельности. При выполнении задачи руководствуйтесь методическими заданиями по ее выполнению.

Таблица 4.1 – Сводный балансовый отчет «АДМ Компани»

Показатель	В тысячах долларов США	
	отчетный	предыдущий
<i>АКТИВЫ</i>		
1 Текущие активы		
1.1 Наличные и эквиваленты наличных	408371	433567
1.2 Ценные бумаги	421111	408371
1.3 Счета дебиторов	632870	510921
1.4 Материально-товарные запасы	771233	694998
1.5 Преоплаченные счета	70278	57823
<i>Итого текущих активов</i>	2303863	2105680
2 Капиталовложения и другие активы		
2.1 Инвестиции и авансы дочерним компаниям	160455	182668
2.2 Долгосрочные облигации	813631	574037
2.3 Другие активы	40314	33665
<i>Итого капиталовложений и других активов</i>	1014400	790370
3 Собственность, заводы, оборудование		
3.1 В области производства	1724460	1418804
3.2 Транспортные средства	407347	414174
<i>Итого долгосрочных активов</i>	2131807	1832978
<i>Всего активов</i>	5450070	4729028
<i>ОБЯЗАТЕЛЬСТВА И АКЦИОНЕРНЫЙ КАПИТАЛ</i>		
1 Текущие обязательства		
1.1 Счета к оплате	315414	283434
1.2 Отсроченные налоги и расходы	340681	319743
1.3 Истекающие долгосрочные обязательства	20249	15347
<i>Итого текущих обязательств</i>	676344	618524
2 Долгосрочные обязательства		
2.1 В области производства	443665	366101
2.2 В транспорте	307296	323951
<i>Итого долгосрочных обязательств</i>	750961	690052

Окончание таблицы 4.1

Показатель	Год	
	отчетный	предыдущий
3 Отсроченные кредиты		
3.1 Налоги	403805	382792
3.2 Прочие	45732	4157
<i>Итого отсроченных кредитов</i>	449537	386949
4 Акционерный капитал		
4.1 Обыкновенные акции	2315768	1933502
4.2 Реинвестированный доход	1257460	1100001
<i>Итого акционерного капитала</i>	3573228	3033503
<i>Итого обязательств и акционерного капитала</i>	5450070	4729028

Таблица 4.2 – Сводный отчет о доходах фирмы «АДМ Компани»

В тысячах долларов США (кроме доходов на акцию)

Показатель	Год	
	отчетный	предыдущий
Выручка от продажи и других операций	7751341	7928836
Себестоимость проданных товаров и другие производственные издержки	6845237	7109159
Валовая прибыль	906104	819677
Торговые, общие и административные расходы	231692	197386
Доходы от производственной деятельности	674412	622291
Другие источники дохода	78749	45443
Доход до уплаты налога	753161	667734
Налоги	269639	243061
Чистый доход	483522	424673
Доход на обыкновенную акцию, дол. США	1,63	1,44

Методические указания по выполнению задачи 1

Для оценки финансово-экономических показателей деятельности потенциального зарубежного партнера используют информацию из его годовой отчетности и определяют абсолютные и относительные показатели эффективности хозяйственной деятельности. Показатели можно разделить на следующие категории: ликвидность, использование активов, платежеспособность, рентабельность. По результатам расчетов заполняют таблицу 4.3.

Таблица 4.3 – Сводная таблица финансовых показателей фирмы «АДМ Компани»

Показатель	Год		Отклонение (+/-)
	отчетный	предыдущий	
1. Ликвидность			
1.1. Коэффициент покрытия и т.д.			

2 Польская фирма «Вусіkowo» (г. Серадз) является постоянным партнером УП «Белкоопвнешторг Белкоопсоюза» (г. Минск) по закупкам кожевенного сырья. В письме, полученном белорусской стороной, польская фирма просит подготовить предложение на поставку 180 т необработанных шкур крупного рогатого скота в течение года равными партиями ежемесячно.

Подготовьте текст твердой оферты на указанное в письме количество товара. В оферте должны быть предусмотрены все необходимые условия будущей сделки: качество товара, срок поставки, условия платежа и сдачи-приемки. Предполагается, что товар будет поставляться автомобильным транспортом на условиях FCA. При составлении текста оферты учитывайте давние деловые отношения между партнерами, а также особенности соблюдения таможенных формальностей на момент составления оферты.

3* На основании приведенной в таблице 4.4 информации проведите анализ основных результатов хозяйственной деятельности организации и сделайте заключение о том, может ли она стать вашим партнером на внешнем рынке. Определите, если необходимо, какая информация об экономической деятельности организации требуется дополнительно для принятия решения. Ответ обоснуйте.

Таблица 4.4 – Основные социально-экономические показатели деятельности организации

Показатель	В тысячах долларов США		
	Год		
	1-й	2-й	3-й
Объем продаж	12460	13430	15590
Прибыль от продаж	1100	1210	1300
Чистая прибыль	800	800	700
Основной капитал	22400	23200	23010
Собственный капитал	18200	18450	18300
Среднесписочная численность работников	92	98	96
Оборотный капитал	5400	4690	4470
Запасы	4260	3910	3810

4.2 Операции международной купли-продажи товаров

Перечень вопросов семинарского занятия

- 1 Понятие внешнеторгового контракта купли-продажи. Типовой контракт.
- 2 Функции контракта купли-продажи.
- 3 Содержание внешнеторгового контракта.
- 4 Существенные условия внешнеторгового контракта.

Дискуссия на тему «Самостоятельность субъектов хозяйствования Республики Беларусь в проведении внешнеторговых операций».

Темы эссе

1 Рекомендации по технике написания внешнеторгового договора.

2 Особенности присоединения Беларуси к Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров, заключенной в Вене 11.04.1980 г. (Венская конвенция).

3 Невыполнение требований к содержанию и структуре контракта в практике хозяйствования субъектов Республики Беларусь.

Задания

1 Определите причины распространения в международной торговле поставки товаров в разобранном виде. Ответ обоснуйте.

2* Определите особенности разработки существенных условий внешне-торгового контракта в зависимости от типа сделки (торговая компенсационная, промышленной компенсации, консалтинговая, по купле-продаже объектов интеллектуальной собственности и др.). Результаты оформите в виде аналитической таблицы.

3 Составьте внешнеторговый контракт на поставку:

- какао-бобов в Беларусь;
- оборудования (указать) в Россию из Беларуси;
- поставку сливочного масла в Украину из Беларуси.

Образцы текста внешнеторговых контрактов купли-продажи товаров приведены в приложении Г.

4 Изучите условия текстов различных вариантов контрактов купли-продажи, предложенных преподавателем, и дайте ответы на следующие вопросы.

Как распределяются обязанности продавца и покупателя по транспортировке и выполнению таможенных формальностей?

Как в контракте определен момент перехода права собственности на товар с продавца на покупателя?

Какова структура цены товара по контракту? Включена ли в нее транспортная составляющая?

Какой способ фиксации качества товара применен в контракте?

Насколько платежные условия контракта соответствуют интересам белорусской стороны?

Что является датой поставки по контракту?

Против каких транспортных документов будет произведена оплата за поставляемые товары?

Какой порядок сдачи-приемки товаров предусмотрен в контракте?

Какая ответственность сторон предусмотрена в контракте за нарушение его условий? В какой мере санкции защищают интересы сторон?

Какой порядок разрешения споров предусмотрен в контракте?

Соответствует ли содержание контракта требованиям законодательства Республики Беларусь?

Какие ошибки допущены при составлении контракта?

5 ЗАО «Добрушский фарфоровый завод» (г. Добруш, Беларусь) продало фирме «VEGA» (г. Вертинген, Германия) фарфоровую посуду на сумму 100 000 евро. Товар поставляется на условиях FCA – Добруш.

Подготовьте проект контракта между партнерами. Поставка товара осуществляется в течение года на основании заказов покупателя, в которых указывается количество, ассортимент и цены. Покупатель обязан за 30 дней до начала поставки передать продавцу заказ. Поставка товара в период действия контракта производится отдельными партиями. Объем и общая стоимость каждой партии определяются в приложениях к контракту. Цены зафиксированы на время действия контракта и не могут быть изменены в сторону увеличения или уменьшения.

Определите метод проверки качества. Качество должно соответствовать образцам-эталонам, согласованным сторонами. Приемка по качеству производится менеджером по качеству, уполномоченным покупателем, на складе продавца.

Валюта платежа по контракту – евро. Оплата за поставляемый товар осуществляется посредством безотзывного неподтвержденного документарного аккредитива, открываемого по поручению покупателя.

6 ОАО «8 Марта» (г. Гомель, Беларусь) купило у фирмы MTIS (г. Стамбул, Турция) мотальное оборудование на сумму 107 000 евро. Подготовьте проект контракта между партнерами. Товар поставляется на условиях FCA – Стамбул. Цена на товар является фиксированной. В контракте должно быть предусмотрено, что в цену включены монтаж и пусконаладочные работы по вводу оборудования в эксплуатацию и обучению специалистов.

Валюта платежа – евро. Оплата по контракту: 50 % – авансовый платеж; 40 % – после уведомления о готовности оборудования к отгрузке; 10 % – после монтажа и подписания акта о вводе оборудования в эксплуатацию.

Условиями поставки предусмотрено, что оборудование должно быть изготовлено в течение 10 недель с даты проведения авансового платежа.

В контракте следует указать срок, в течение которого поставщик осуществит работы по монтажу оборудования и вводу его в эксплуатацию; определить гарантийный срок и порядок после гарантийного обслуживания, поставку запасных частей.

Тематика индивидуальных исследований

1 Роль норм и правил, созданных многосторонними усилиями стран в рамках международных экономических организаций, в развитии внешне-торговой политики.

2 Особенности заключения и исполнения контракта на поставку товаров массового спроса.

3 Специфика организации и техники внешнеторговых операций по поставке машинотехнической продукции.

4 Порядок заключения и исполнения сделок купли-продажи с сырьевыми и продовольственными товарами.

5 Международный арбитраж: сущность, значение и применение в практике белорусских организаций.

Мониторинговый срез

Тесты

1 Внешнеторговый контракт купли-продажи:

- а) юридически закрепляет отношения между партнерами;
- б) определяет порядок, способы и последовательность действий партнеров;
- в) предусматривает способы обеспечения выполнения обязательств;
- г) все ответы верны.

2 В преамбуле контракта указывают:

- а) место заключения;
- б) полное юридическое наименование сторон;
- в) дату заключения;
- г) базис поставки;
- д) все ответы верны.

3 В договоре должны быть оговорены:

- а) обязанности и права сторон по договору;
- б) срок выполнения своих обязательств сторонами;
- в) место выполнения обязательств каждой из сторон;
- г) способ выполнения обязательств каждой из сторон (порядок действий, их последовательность, сроки);
- д) все ответы верны.

4 При определении количества товара в контракте согласуют:

- а) единицу измерения количества;
- б) систему мер и весов;
- в) порядок установления количества;
- г) все ответы верны.

5 Обозначение количества может дополняться оговоркой «около» при поставке товаров:

- а) машин и оборудования;
- б) массовых товаров;

- в) одежды и обуви;
- г) все ответы верны.

6 Способ «тель-кель» означает, что качество товара устанавливается:

- а) по предварительному осмотру;
- б) содержанию отдельных веществ в товаре;
- в) описанию;
- г) принимается такое, какое есть.

7 Скользящая цена в контракте купли-продажи:

- а) определяется в момент поставки;
- б) определяется в момент подписания контракта;
- в) рассчитывается по специальной формуле, предусмотренной в контракте;
- г) определяется после исполнения контракта.

8 Цена с последующей фиксацией определяется:

- а) определяется в момент поставки;
- б) определяется в момент подписания контракта;
- в) рассчитывается по специальной формуле, предусмотренной в контракте;
- г) определяется после исполнения контракта.

9 Твердая цена определяется:

- а) в момент поставки;
- б) в момент подписания контракта;
- в) по специальной формуле, предусмотренной в контракте;
- г) после исполнения контракта.

10 Скидка «сконто» предоставляется продавцом (экспортером) покупателю (импортеру):

- а) за оборот;
- б) расчет наличными;
- в) покупку товара вне сезона;
- г) количество.

11 Организация, которая удостоверяет наступление обстоятельств непреодолимой силы для одной из сторон международного договора купли-продажи товаров:

- а) торгово-промышленная палата;
- б) таможенный комитет;
- в) банк;
- г) страховая организация.

12 Условия, которые содержатся в разделе контракта «Форс-мажор»:
а) перечень обстоятельств непреодолимой силы;
б) срок действия обстоятельств непреодолимой силы;
в) порядок уведомления о наступлении обстоятельств непреодолимой силы;

г) все ответы верны.

13 Условия, которые содержатся в разделе контракта «Арбитраж»:

а) место разрешения споров;

б) язык делопроизводства;

в) применимое право;

г) все ответы верны.

14 Если внешнеторговый договор заключается между сторонами, находящимися в разных странах, путем обмена письмами:

а) договор считается заключенным в момент получения лицом, направившим оферту, акцепта;

б) договор считается заключенным в момент получения лицом оферты;

в) договор недействителен;

г) нет верного ответа.

15 Если в договоре не указано место его заключения, то договор:

а) считается заключенным в месте нахождения лица, направившего оферту;

б) считается заключенным в месте получения лицом оферты;

в) недействителен.

Вопросы для обсуждения (верно / неверно)

1 Указание в контракте купли-продажи места его заключения не имеет для сторон контракта существенного значения.

2 В разделе «Предмет контракта» не обязательно указывать код товара по единой ТН ВЭД ЕАЭС.

3 В контракте на поставку новогодних сувениров не указывают точный срок поставки.

4 Разрешение споров по международному контракту белорусской организации следует предусматривать в белорусском хозяйственном суде.

5 В контракте купли-продажи не указывают срок действия обстоятельств непреодолимой силы.

6 Белорусской стороне в контракте на импорт следует предусматривать участие в приемке товара по количеству и качеству представителя бюро товарных экспертиз регионального отделения торгово-промышленной палаты.

7 В международном договоре купли продажи товаров не указывают применимое право.

8 В контракте купли-продажи предусматривают порядок разрешения споров в суде страны ответчика.

9 Все расчеты белорусских организаций по внешнеторговым операциям осуществляются в иностранных валютах.

10 Выбор языка, на котором будет вестись переписка между продавцом и покупателем (языка контракта), определяет язык возможного арбитражного разбирательства спора между сторонами.

4.3 Валютно-финансовые отношения во внешнеэкономической деятельности

Перечень вопросов семинарского занятия

1 Валюты и валютные курсы, применяемые в расчетно-кредитных отношениях в Республике Беларусь.

2 Валютные условия внешнеторговых контрактов.

3 Финансовые условия внешнеторговых контрактов.

Дискуссия на тему «Механизм хеджирования валютных рисков в Республике Беларусь».

Эссе на тему «Использование политики валютного курса в программах макроэкономической стабилизации».

Задания

1* Оцените значимость соблюдения соотношения валютного курса к паритету покупательной способности для обеспечения конкурентоспособности национальных производителей на внутреннем рынке и экспортеров (рассмотрите на примере конкретной страны).

2 Проведите сравнительный анализ фьючерсного и форвардного контрактов по следующим критериям: место осуществления, наличие посредника, регулирование, согласование условий, сумма, валюта, порядок завершения.

Тематика индивидуальных исследований

1 Основные тенденции развития мировой торговли валютами.

2 Транснациональные банки как субъекты валютного рынка.

3 Сущность и развитие рынков евровалют, евродепозитов, еврокредитов, еврооблигаций.

4 Банковские и валютно-биржевые центры мира.

5 Порядок открытия валютных счетов и валютные фонды организации.

Мониторинговый срез

Тесты

- 1 Реальный валютный курс – это:
- а) курс, по которому обменивают валюту участники внешней торговли;
 - б) прогнозируемый на определенный момент времени в будущем валютный курс;
 - в) валютный курс, пересчитанный с учетом динамики цен в своей стране и стране иностранной валюты.
- 2 В соответствии с теорией абсолютного паритета покупательной способности:
- а) обменный курс между валютами двух стран равен соотношению валют этих стран;
 - б) обменный курс между валютами двух стран равен соотношению уровней цен в этих странах;
 - в) валютный курс устанавливается как соотношение процентных изменений в национальных уровнях цен за определенный период.
- 3 Курс единицы иностранной валюты, выраженной в национальной валюте:
- а) косвенная котировка;
 - б) прямая котировка;
 - в) кросс-курс;
 - г) нет верного ответа.
- 4 Курс единицы национальной валюты, выраженной в иностранной валюте:
- а) косвенная котировка;
 - б) прямая котировка;
 - в) кросс-курс;
 - г) нет верного ответа.
- 5 Определение курса двух валют через курс каждой из них по отношению к третьей валюте:
- а) косвенная котировка;
 - б) прямая котировка;
 - в) кросс-курс;
 - г) нет верного ответа.
- 6 Если курс национальной валюты понизится, то это:
- а) положительно скажется на условиях экспортной деятельности;
 - б) отрицательно скажется на условиях экспортной деятельности;
 - в) положительно повлияет на интересы импортеров;
 - г) отрицательно повлияет на интересы импортеров.

7 В момент заключения договора курс доллара был в 1,06 раз больше, чем в момент перехода права собственности на товар. Вследствие этого прибыль:

- а) увеличилась;
- б) уменьшилась;
- в) не изменилась.

8 Курсовые разницы при проведении расчетов возникают в случае, когда:

- а) обязательства выражены в валюте и расчеты производятся в валюте;
- б) обязательства выражены в валюте, а расчеты производятся в рублях;
- в) обязательства и расчеты выражены в рублях;
- г) обязательства и расчеты выражены в иностранной валюте.

9 Валютные условия внешнеторгового контракта включают в себя:

- а) установление валюты цены;
- б) установление валюты платежа;
- в) валютную оговорку;
- г) все ответы верны.

10 Использование аккредитива в расчетах является более выгодным:

- а) для продавца (экспортера);
- б) покупателя (импортера);
- в) банка продавца (экспортера);
- г) банка покупателя (импортера).

11 Поручение экспортера банку на получение от импортера валютных средств, предусмотренных контрактом, против принятия им товара или комплекта товарораспорядительных документов:

- а) открытый счет;
- б) международный банковский перевод;
- в) документарное инкассо;
- г) документарный аккредитив.

12 Оплата после поставки товара против передачи продавцом товаросопроводительных документов или самого товара в распоряжение покупателя:

- а) авансовый платеж;
- б) немедленный (наличный) платеж;
- в) платеж в кредит;
- г) все ответы верны.

13 Оплата покупателем продавцу оговоренной в контракте суммы в счет причитающихся платежей, до поставки товара или по получении подтверждения о готовности товара к отправке:

- а) авансовый платеж;
- б) немедленный (наличный) платеж;
- в) платеж в кредит;
- г) все ответы верны.

14 Поручение клиента (импортера) банку произвести за его счет выплату денег экспортеру против получения указанных в этом поручении товарораспорядительных и других документов:

- а) открытый счет;
- б) международный банковский перевод;
- в) документарное инкассо;
- г) документарный аккредитив.

15 При импорте обязательства по внешнеторговым операциям могут быть прекращены путем:

- а) получения товаров и платы за них согласно внешнеторговому договору;
- б) получения денежных средств по банковской гарантии;
- в) возврата денежных средств;
- г) все ответы верны.

Вопросы для обсуждения (верно / неверно)

1 Полная конвертируемость национальной валюты означает возможность свободного вывоза и ввоза иностранной валюты.

2 Во внешнеторговой практике под платежом наличными понимают оплату в безналичном порядке за товары в момент их поступления на склад покупателя (импортера).

3 Использование инкассовой формы расчетов является более выгодным для продавца (экспортера).

4 Оплата товара через какое-то время после его поставки – платеж в кредит.

5 Поручение банку перевести предусмотренные контрактом валютные средства своему контрагенту – документарный аккредитив.

6 Периодические платежи импортера на счет экспортера за каждую отгруженную ему по контракту партию товаров – документарное инкассо.

7 Риск снижения курса валюты цены несет экспортер (кредитор), а риск повышения курса валюты цены – импортер (должник).

8 При экспорте расчеты в белорусских рублях резидентом по внешнеторговым договорам, заключенным между другим резидентом и нерезидентом, не допускаются.

9 Оговорка в контракте о «скользящих» ценах предусматривает фиксацию в договоре отправной цены, которая не может быть пересмотрена к моменту расчета в зависимости от изменения ценообразующих факторов, и направлена на ограничение валютного риска.

10 Экспортер обязан убедиться в надежности и кредитоспособности потенциального партнера для того, чтобы экспортная валютная выручка была переведена импортером на его счет в установленные сроки.

Задачи

1 Организация Республики Беларусь, реализовав товар в России и получив за него 30 тыс. р., хочет перевести их в доллары США. Котировка валюты на день обмена – доллар США / российский рубль – 64,5.

2 Импортёр должен заплатить своему поставщику из Канады 300 тыс. канадских долларов. Банк, обслуживающий импортёра, купит у него рубли и зачислит на его счёт доллары США, а затем продаст доллары США в Ванкувере за местную валюту и заплатит ими поставщику. Сколько рублей должен передать белорусский импортёр банку?

3 Белорусская фирма поставила свой товар в Германию на сумму 1 685 тыс. евро и одновременно закупила партию товара в Англии, за которую должна заплатить 200 тыс. английских фунтов стерлингов. В момент совершения сделки евро и английский фунт стерлингов котировались по курсу: USD / EUR – 0,93; GBP / USD – 1,25. Прокомментируйте ситуацию.

4 Белорусская внешнеторговая компания заключила контракт с фирмой из Италии на поставку партии товаров стоимостью 750 тыс. евро. Итальянская компания приняла обязательство оплатить товар через 60 календарных дней. Валютой платежа определен евро. На момент поставки товара курс составил 1,95 бел. р. за 1 евро, а к моменту осуществления платежа – 2,25 бел. р. Определите прибыль (убыток) покупателя и продавца, вызванные изменением курса. Укажите способы страхования валютных рисков при подобных сделках.

5* Российская организация 12.09.2017 г. заключила с белорусской организацией внешнеторговый контракт на закупку металлообрабатывающих станков стоимостью 2 млн евро. Оплата по условиям контракта должна быть осуществлена через 3 месяца. Импортёр ранее использовал в расчетах доллар США. Для предотвращения возможных потерь импортёр приобретает валютный фьючерс с исполнением через 90 дней по курсу евро к доллару США, равному 1,21. Курс евро к доллару США на дату заключения контракта – 1,2. Курс на дату платежа – 1,06. Сделайте выводы о целесообразности применения хеджирования для импортёра. Определите метод хеджирования, который следует применить в данной ситуации.

6* ОАО «Мозырский НПЗ» при заключении внешнеторгового контракта с ПАО «ЛУКОЙЛ» на поставку 1 000 тыс. баррелей нефти 01.09.2015 г. согласился на фьючерсную сделку, по которой ПАО «ЛУКОЙЛ» поставит 1 000 тыс. баррелей нефти к 01.12.2015 г. по цене, установленной на

01.09.2015 г., а именно 48,53 дол. за баррель. Оплата будет производиться в российских рублях. В свою очередь ОАО «Мозырский НПЗ» настоял на заключении форвардной сделки, по которой оплата нефти будет производиться по курсу на 01.09.2015 г. (66,71 рос. р. за дол. США).

Учитывая, что на 01.12.2015 г. стоимость нефти составила 44,31 дол. за баррель, а курс составил 66,74 рос. р. за дол. США, ответьте на следующие вопросы. Были ли эффективны методы хеджирования? Какую прибыль/убытки они принесли ОАО «Мозырский НПЗ» (ПАО «ЛУКОЙЛ»)? Какие методы хеджирования были бы более эффективны?

7* Фирма А производит колеса для машин MAN. Данная фирма осуществила продажу 100 колес фирме Б в августе 2015 г. по цене 500 дол. США за 1 колесо. Однако фактическую поставку колес фирма А произведет только через 4 месяца. Цена на запчасти для производства одного колеса равна 280 дол. США. Однако у фирмы А есть опасения, что когда она будет производить данные колеса (предположительно в ноябре) цена запчастей увеличится на 20 дол. США за 1 штуку. Оцените валютные риски для фирмы А. Как можно их избежать, учитывая, что фирмы А и Б не заключали сделок ранее; фирма А хочет, чтобы все условия страхования были прозрачны, т.е. чтобы контракт был стандартный; гарантом исполнения контракта является биржа.

8* Весной 2017 г. компания-экспортер заключила контракт на 6 месяцев с иностранной компанией на поставку микросхем для ЖК мониторов. Расчеты, согласно договору, должны проводиться в бел. р. по курсу евро, установленному Национальным банком Республики Беларусь на день оплаты товара. Поставка осуществлялась 18-го числа каждого месяца. Суммарный объем выплат – 900 тыс. евро. Переводы осуществлялись равными долями по 150 тыс. евро 18 апреля, 18 мая, 18 июня, 18 июля, 18 августа и 18 сентября соответственно. Белорусская компания решила застраховать свои риски путем заключения контракта на продажу фьючерса. Первое приобретение было осуществлено 30 марта, остальные – в день оплаты поставки, т.е. 18-го числа каждого месяца. Курс евро Национального банка Республики Беларусь: 30 марта – 2,02 р., 18 апреля – 2,0 р., 18 мая – 2,06 р., 18 июня – 2,11 р., 18 июля – 2,23 р., 18 августа – 2,28 р., 18 сентября – 2,31 р.

Понесет ли потери (убытки) белорусский экспортер, если приобретет фьючерс:

- 30 марта на 6 месяцев;
- 30 марта и 18 июня на 3 месяца;
- 30 марта, 18 мая и 18 июля на 2 месяца;
- 30 марта и в последующем 18-го числа каждый месяц.

Верно ли экспортер выбрал метод хеджирования? Если нет, то какой следовало бы выбрать?

4.4 Международные встречные и торгово-посреднические операции

Перечень вопросов семинарского занятия

- 1 Понятие и формы операций встречной торговли.
- 2 Особенности оформления и исполнения договоров встречной торговли.
- 3 Виды международных торгово-посреднических операций.
- 4 Структура и содержание торгово-посреднических соглашений.
- 5 Особые формы посредничества и их использование в Республике Беларусь.

Дискуссия на тему «Развитие эффективной посреднической внешнеторговой деятельности как условие расширения внешнеэкономических связей, усиления конкурентных преимуществ на внешних рынках для Республики Беларусь».

Эссе на тему «Посредничество приводит к росту цен».

Задания

1 Проведите сравнение особенностей деятельности коммерческих представителей стран Германии, Франции и Республики Беларусь. Результаты оформите в виде таблицы.

2 Дайте характеристику особенностям заключения договоров комиссии, поручения, агентского договора участниками внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь.

3 Проведите анализ развития товаропроводящей сети с участием белорусского капитала (географическая структура, ведомственная принадлежность – <http://mart.gov.by>), сравните с показателями экспорта страны. Сделайте выводы.

4* Проанализируйте особенности деятельности ОАО «Белорусская универсальная товарная биржа» (<http://www.butb.by>) и электронной торговой площадки РУП «Национальный центр маркетинга и конъюнктуры цен» (<http://www.goszakupki.by>), определите преимущества и недостатки для белорусских субъектов хозяйствования.

Тематика индивидуальных исследований

- 1 Анализ встречной торговли в условиях глобализации мировой экономики.
- 2 Компенсационные сделки в международной практике.

3 Осуществление посреднической деятельности: требования к содержанию договоров международной купли-продажи.

4 Особенности международных торгов по способам привлечения участников и гласности результатов.

5 Осуществление внешнеторговых встречных операции с давальческим сырьем в Республике Беларусь.

6 Товаропроводящая сеть белорусских организаций за рубежом: состояние, проблемы и перспективы развития.

7 Роль РУП «Белтаможсервис» на рынке посреднических услуг в Республике Беларусь.

Мониторинговый срез

Тесты

1 Торгово-посреднические операции могут включать следующие виды услуг:

а) поиск иностранного партнера, подготовка к совершению сделки, представительство в арбитражных судах;

б) кредитование сторон и предоставление гарантии оплаты товара покупателем;

в) осуществление транспортно-экспедиторских операций, страхование товара, выполнение таможенных формальностей;

г) выполнение рекламных мероприятий, организация выставок;

д) осуществление технического обслуживания.

2 На рост числа фирм-посредников в международной торговле оказывают влияние:

а) глобализация мировой экономики;

б) расширение и углубление международного разделения труда;

в) рост спроса потребителей на товары и услуги, обновление и расширение их ассортимента;

г) все ответы верны.

3 В Канаде при торговле с государственными организациями:

а) запрещено пользоваться услугами посредников;

б) можно обращаться лишь к государственному посреднику;

в) можно обращаться лишь к национальному посреднику;

г) посредник работает только на основе монопольного права на продажу.

4 Операции по перепродаже характерны для договора:

а) комиссии;

б) коммерческого представительства;

в) агентского;

г) консигнации.

5 К документам, которые представляются клиентом банку при осуществлении валютной операции, связанной с поступлением денежных средств от реализации нерезидентами Республики Беларусь товаров в соответствии с условиями посреднического договора комиссии, относятся:

- а) договор комиссии;
- б) кредитный договор;
- в) регистрация контракта;
- г) отчет комиссионера.

6 Взаимозвязка контрактов во встречных сделках ведет к возможности:

- а) срывов, задержек выполнения договорных обязательств;
- б) ускорения времени исполнения договорных обязательств.

7 Порядок расчета вознаграждения комиссионера за посредничество:

- а) процент от суммы сделки;
- б) разница между ценой, установленной комитентом, и ценой реализации комиссионера;
- в) вознаграждение в виде выплаты из чистой прибыли;
- г) нет правильного ответа.

8 Особенности операций коммерческого представительства:

- а) коммерческий представитель действует от имени лиц, осуществляющих предпринимательскую деятельность, и может представлять одновременно интересы обеих сторон;
- б) представительство распространяется на процедуру заключения договоров;
- в) договор поручения или аналогичный ему может заменять для коммерческого представителя доверенность, если содержит указания на полномочия представителя;
- г) коммерческое представительство всегда предполагается возмездным.

9 В Германии коммерческого представителя называют:

- а) торговым представителем;
- б) агентом;
- в) коммерческим представителем;
- г) представителем.

10 Консигнационный склад размещают в стране:

- а) консигнанта;
- б) консигнатора;
- в) в третьей стране договора;
- г) консигнанта или консигнатора.

Вопросы для обсуждения (верно / неверно)

1 Характерная особенность сделки встречной закупки заключается в отсутствии взаимосвязи между продукцией, продаваемой в рамках первой сделки, и продукцией, поставляемой в соответствии с договором о встречной закупке.

2 Сделка с авансовой закупкой исключает вероятность того, что экспортер, приобретая товары по связанной сделке, получит затем согласие своего партнера на освобождение от обязательств по встречным закупкам.

3 Строительство тоннеля под проливом Ла-Манш осуществлялось в рамках промышленной компенсационной сделке по формуле «ВОТ».

4 Сделки с давальческим сырьем (толлинг) – операции на переработку иностранного сырья с расчетами за работу исходным сырьем или продуктами переработки.

5 С учетом внутренней торговли доля посредников в торговом обмене между производителями и конечными потребителями составляет не менее 90 % совокупного всемирного обмена товаров и услуг.

6 Продавцы и покупатели товаров и услуг прибегают к помощи посредников только в том случае, если сумма выплачиваемого посредникам вознаграждения ниже, чем возможные затраты продавцов и покупателей, если бы они сами занимались сбытом или приобретением необходимых им товаров и услуг.

7 Добросовестные посредники заключают заведомо большое количество соглашений, чтобы в дальнейшем работать по наиболее выгодным из них.

8 Коммерческое представительство: если представляются интересы одновременно обеих сторон, предполагается, что каждая из них обязана осуществить оплату в равных долях.

9 Собственником товара по договору консигнации является комитент.

10 Оговорка делькредере – обязанность возмещения комиссионером комитенту разницы в цене, при продаже товаров по цене ниже минимальной.

4.5 Операции международной купли-продажи услуг и объектов интеллектуальной собственности

Перечень вопросов семинарского занятия

1 Особенности осуществления операций купли-продажи услуг.

2 Международные арендные операции.

3 Организация и техника операций международного туризма.

4 Особенности договоров на оказание инженерно-консультационных услуг.

5 Лицензионные соглашения в международной торговле.

Дискуссия на тему «Для Республики Беларуси важен, в первую очередь, импортный инжиниринг».

Темы эссе

1 Зарубежный опыт развития лизинга и его влияние на экономику стран, преимущества (недостатки) использования для Беларуси.

2 Совершение таможенных операций в отношении объектов лизинга.

3 Белорусская ассоциация инженеров-консультантов является одним из первых объединений инженеров-консультантов на территории стран бывшего СССР: цели, причины создания, перспективы развития.

Задания

1 Докажите или опровергните наличие закономерности: с ростом уровня дохода на душу населения добывающий сектор постепенно теряет свою ведущую роль в экономике страны, уступая ее сначала обрабатывающей промышленности, а затем сектору услуг.

2* Представьте структурно-логическую схему факторов, способствующих (или препятствующих) расширению участия Республики Беларусь в мировой торговле услугами.

3 Представьте общую схему лизинга. Приведите примеры форм лизинговых сделок.

4 Заполните таблицу 4.5, распределив перечисленные особенности классической аренды и ее модификации – лизинга – по соответствующим столбцам:

- сдача во временное пользование уже имеющегося в собственности имущества;
- обязанности, связанные с правом собственности (риск случайной гибели, техническое обслуживание);
- выплата ежемесячной платы за право пользования;
- выплата полной суммы амортизационных отчислений;
- ответственность за качество имущества;
- переуступка права предъявления рекламаций производителю (поставщику) имущества;
- возможность досрочного прекращения действия договора по собственной инициативе;
- размер платежей в основном зависит от рыночной конъюнктуры;
- при размере платежей учитывается покупная цена объекта, срок;
- при размере платежей учитывается остаточная стоимость оборудования и стоимость кредита.

Дополните особенностями, характеризующими суть приведенных арендных операций. Сделайте выводы.

Таблица 4.5 – Особенности аренды и лизинга

Аренда	Лизинг

5 Изучите условия контракта лизинга и дайте ответы на следующие вопросы.

Какая из сторон контракта несет ответственность за своевременность и комплектность поставки оборудования?

Кто несет ответственность за приемку оборудования?

С какого момента арендатор может приступить к использованию оборудования?

Чем обеспечивается выполнение претензий арендодателя в отношении арендатора?

На какую из сторон контракта возлагается обязанность по страхованию оборудования?

Как в контракте оговаривается порядок внесения улучшений и изменений в оборудование?

Кто является собственником оборудования?

Какой механизм перехода оборудования в собственность арендатора предусмотрен в контракте?

Как в контракте определен порядок передачи оборудования в сублизинг?

Какие права даны арендатору по контролю за условиями эксплуатации оборудования?

Какой порядок расчетов предусмотрен в контракте?

Кто несет расходы, связанные с контрактом в стране арендатора?

Какая ответственность сторон предусмотрена в контракте за нарушение его условий? В какой мере санкции защищают интересы сторон?

Какие ошибки допущены при составлении контракта?

Соответствует ли содержание контракта лизинга требованиям законодательства Республики Беларусь?

6 Изучите условия типовых форм международных лицензионных соглашений (контракта о передаче знаний и опыта (ноу-хау), контракта о франчайзинге). Проанализировав условия контрактов, необходимо ответить на следующие вопросы.

Что является предметом контракта?

Является ли предметом соглашения товарный знак лицензиара?

В каком объеме предусмотрена в контракте уступка лицензионных прав лицензиаром лицензиату?

Какая форма лицензионного вознаграждения установлена в контракте?

Какой порядок совершенствования производства предусмотрен в контракте?

Какие обязанности возлагаются на лицензиата?

Как определен порядок защиты производственной и коммерческой тайны?

Как определен порядок прекращения или продления контракта?

Какая ответственность сторон предусмотрена в контракте за нарушение условий? В какой мере санкции защищают интересы сторон?

Соответствует ли содержание проекта контракта требованиям законодательства Республики Беларусь?

Тематика индивидуальных исследований

1 Международная торговля услугами: современное состояние и перспективы развития.

2 Возможности экспорта услуг образования и здравоохранения для Республики Беларусь.

3 Особенности развития лизинга, оформления и регулирование лизинговых сделок в Республике Беларусь.

4 Состояние и перспективы развития туристической деятельности в Республике Беларусь.

5 Инжиниринг и консалтинг в Республике Беларусь (представители, направления работы).

6 Особенности международной торговли объектами интеллектуальной собственности.

7 Брендинг в современных условиях цифровой экономики.

8 Франчайзинг как разновидность международной лицензионной торговли и его развитие в Республике Беларусь.

Мониторинговый срез

Тесты

1 ГАТС регулирует следующие способы поставки услуг:

- а) трансграничная торговля;
- б) экспортные услуги;
- в) коммерческое присутствие в стране предоставления услуги;
- г) потребление за границей;
- д) присутствие физических лиц, предоставляющих услугу.

2 Переработка сырья на давальческой основе:

- а) лизинг;
- б) консалтинг;
- в) аутсорсинг;
- г) толлинг.

3 Преимущества лизинга перед прямой покупкой необходимого оборудования:

- а) нет крупных разовых инвестиций;
- б) имущество выступает в качестве залога;
- в) не требует немедленного начала платежей;
- г) платежи производятся до начала эксплуатации объекта лизинга;
- д) возможность пользоваться налоговыми и таможенными льготами;
- е) снижение налоговой нагрузки лизингополучателя;
- ж) не увеличивает внешнюю задолженность страны.

4 Существенные условия договора лизинга включают:

- а) контрактную стоимость объекта лизинга;
- б) цену договора лизинга;
- в) размеры, способы и периодичность уплаты лизинговых платежей;
- г) условия эксплуатации и технического обслуживания объекта лизинга;
- д) права и ответственность сторон за невыполнение своих обязательств по договору лизинга.

5 При ввозе объектов лизинга на территорию Республики Беларусь субъект хозяйствования уплачивает таможенные платежи:

- а) в полном объеме;
- б) освобождается от уплаты;
- в) периодически по установленной ставке;
- г) в зависимости от объекта лизинга.

6 Оказание инжиниринговых услуг позволяет обеспечить:

- а) улучшение качества и повышение конкурентоспособности выпускаемой продукции;
- б) увеличить поступления от экспортных операций;
- в) применение результатов НИОКР;
- г) рост числа рабочих мест.

7 Основные признаки ноу-хау:

- а) научно-техническая ценность;
- б) экономическая ценность;
- в) практическая применимость;
- г) отсутствие прямой защиты в качестве промышленной собственности;
- д) полная или частичная конфиденциальность.

8 Стоимость и цена технологии в большей степени зависит:

- а) от дохода, который можно получить от ее использования;
- б) величины расходов на ее создание.

9 Факторы, влияющие на цену технологии продукции:

- а) новизна технологии;
- б) величина издержек, связанных с передачей технологии;

- в) уровень прибыли, получаемой продавцом от использования технологии;
- г) расходы на НИОКР;
- д) статус покупателя технологии;
- е) географическое положение лицензиата.

10 Срок действия патента на изобретение, установленный законодательством Республики Беларусь:

- а) 5 лет;
- б) 10 лет;
- в) 15 лет;
- г) 20 лет.

Вопросы для обсуждения (верно / неверно)

1 Развитие сферы услуг и повышение ее доли в ВВП является характерной чертой перехода страны в индустриальную стадию развития.

2 Основные положения ГАТС регулируют трансграничную торговлю услугами и торговлю ими в пределах национальной территории.

3 Повышение образовательного уровня населения вызывает интерес к экологическому туризму.

4 В Республике Беларусь наиболее развиты трудоемкие услуги: транспортные, услуги по переработке нефти, строительные, а не капиталоемкие, высокотехнологические (информационные, кредитно-финансовые, научно-технические, образовательные и др.).

5 Если предприятие не имеет возможности использовать какие-то машины и механизмы ежедневно большую часть года, то выгоднее не приобретать эту технику, а заказывать ее в оперативный лизинг.

6 Развитие международного туризма увеличивает пассажиропотоки, а рост объемов международной (в т.ч. внутрифирменной) торговли товарами приводит к повышению спроса на грузоперевозки.

7 Внешняя торговля туристическими услугами – это разница между экспортом и импортом туристических услуг.

8 Участие белорусских фирм в качестве субподрядчиков в выполнении зарубежных подрядов – импорт инжиниринговых услуг.

9 Консалтинговые услуги включают комплекс консультационных услуг по вопросам планирования, организации и управления производством.

10 Чем более старой является технология, тем ниже ее цена.

Задачи

1 На основании данных, представленных в таблице 4.6, проанализируйте структуру мирового экспорта коммерческими услугами по странам за период 2015–20__ гг. Сделайте выводы.

Таблица 4.6 – Доля отдельных стран в мировом экспорте коммерческих услуг

Страна	Год			
	2015		20__	
	млрд дол. США	%	млрд дол. США	%
Соединенные Штаты Америки	690	14,8		
Соединенное Королевство	341	7,3		
Германия	246	5,3		
Франция	239	5,1		
Китай	229	4,9		
Нидерланды	176	3,8		
Япония	158	3,4		
Индия	158	3,4		
Сингапур	140	3,0		
Ирландия	128	2,7		
Испания	118	2,5		
Швейцария	108	2,3		
Бельгия	106	2,3		
Гонконг, Китай	104	2,2		
Италия	99	2,1		
Республика Корея	97	2,1		
Люксембург	94	2,0		
Канада	76	1,6		
Швеция	70	1,5		
Дания	61	1,3		
Таиланд	60	1,3		
Австрия	60	1,3		
Тайвань, Китай	56	1,2		
Российская Федерация	49	1,0		
Австралия	48	1,0		
Турция	46	1,0		
Польша	43	0,9		
Норвегия	41	0,9		
Малайзия	35	0,7		
Израиль	34	0,7		
Всего по 30 странам	3910	83,6		
Беларусь	6,7	0,1		
Мир в целом	4675	100,0		100,0

2 На основании данных, представленных в таблице 4.7, проанализируйте структуру мирового импорта коммерческими услугами по странам за период 2015–20__ гг. Сделайте выводы.

Таблица 4.7 – Доля отдельных стран в мировом импорте коммерческих услуг

Страна	Год			
	2015		20__	
	млрд дол. США	%	млрд дол. США	%
Соединенные Штаты Америки	469	10,3		
Китай	437	9,6		
Германия	292	6,4		
Франция	224	4,9		
Соединенное Королевство	205	4,5		
Япония	174	3,8		
Нидерланды	166	3,6		
Ирландия	151	3,3		
Сингапур	144	3,1		
Индия	126	2,7		
Республика Корея	112	2,5		
Бельгия	104	2,3		
Италия	98	2,1		
Канада	95	2,1		
Швейцария	93	2,0		
Российская Федерация	85	1,9		
Гонконг, Китай	74	1,6		
Люксембург	72	1,6		
Бразилия	69	1,5		
Испания	63	1,4		
Швеция	58	1,3		
Саудовская Аравия	58	1,3		
Австралия	54	1,2		
Дания	54	1,2		
Таиланд	50	1,1		
Австрия	47	1,0		
Норвегия	47	1,0		
Тайвань, Китай	47	1,0		
Малайзия	40	0,9		
Польша	32	0,7		
Всего по 30 странам	3741	81,9		
Беларусь	4,4	0,1		
Мир в целом	4570	100,0		100,0

3 На основании данных ЮНКТАД (<http://unctad.org>) и Национального статистического комитета Республики Беларусь (<http://www.belstat.gov.by>) заполните и проанализируйте данные таблицы 4.8. Сделайте выводы.

Таблица 4.8 – Доля отрасли услуг в ВВП некоторых стран мира и доля населения, занятого в отрасли услуг

В процентах

Страна	Год			
	2013		20__	
	доля в ВВП	занятость	доля в ВВП	занятость
Франция	79,8	72,5		
США	79,7	79,9		
Великобритания	78,2	80,6		
Бельгия	77,3	73,4		
Дания	76,6	77,1		
Португалия	74,8	59,8		
Италия	74,3	70,1		
Нидерланды	73,2	80,1		
Германия	71,6	73,4		
Япония	71,4	70,8		
Швейцария	71,0	73,2		
Беларусь	46,0	57,6		

4 Определите размер лизинговых платежей (таблица 4.9) исходя из следующих данных:

- стоимость объекта лизинга (C) – 6 млн дол. США;
- срок договора (T_n) – 3 года;
- арендная плата (Π_c) – 18 % годовых;
- остаточная стоимость объекта (C_o) – 3 %;
- платежи производятся 1 раз в квартал.

Таблица 4.9 – Лизинговые платежи на весь срок договора

Периодичность платежей (1 раз в 3 мес.)	Непогашенная стоимость имущества	Арендная плата, C_l	Возмещение стоимости имущества, $C_{ам}$	Всего лизинговых платежей
I квартал				
...				
Всего за 3 года				

5 Определите величину лицензионного вознаграждения при использовании единовременного платежа исходя из следующих данных:

- обычная ставка роялти (R_c) – 10 %;
- время действия лицензионного соглашения (t) – 7 лет;
- годовая стоимость продаж лицензионной продукции (B_i), тыс. р.: 1-й год $B_1 = 300$; 2-й год $B_2 = 310$; 3-й год $B_3 = 350$; 4-й год $B_4 = 380$; 5-й год $B_5 = 400$; 6-й год $B_6 = 400$; 7-й год $B_7 = 390$;
- процентная ставка по коммерческим кредитным операциям (n_i), %: 1-й год $n_1 = 25$; 2-й год $n_2 = 430$; 3-й год $n_3 = 40$; 4-й год $n_4 = 50$; 5-й год $n_5 = 50$; 6-й год $n_6 = 70$; 7-й год $n_7 = 90$.

6 Определите величину лицензионного вознаграждения, выплачиваемого в виде роялти, на основании следующих данных:

- цена единицы лицензионной продукции (С) – 100 тыс. р.;
- ожидаемая прибыль на единицу продукции (П) – 10 тыс. р.;
- время действия лицензионного соглашения (t) – 7 лет;
- планируемый объем производства по годам, ед.: 1-й год $V_1 = 500$; 2-й год $V_2 = 520$; 3-й год $V_3 = 550$; 4-й год $V_4 = 600$; 5-й год $V_5 = 620$; 6-й год $V_6 = 600$; 7-й год $V_7 = 550$;
- доля лицензиара в прибыли (Д) – 0,2.

4.6 Международные транспортные операции

Перечень вопросов семинарского занятия

- 1 Транспорт в международной торговле.
- 2 Правовое регулирование международных перевозок.
- 3 Международная перевозка грузов автомобильным транспортом. Транзитная система МДП.
- 4 Договор международной перевозки грузов.

Дискуссия на тему «Эффективность международных перевозок грузов субъектами хозяйствования Республики Беларусь в условиях развития интеграционных процессов в рамках ЕАЭС».

Темы эссе

- 1 Влияние географического положения страны на развитие международных перевозок грузов в современных условиях развития мировой транспортной инфраструктуры (приложение Д).
- 2 Проект «Шелковый путь» (Китай) и участие Республики Беларусь в нем.
- 3 Научно-технический прогресс как фактор повышения эффективности внешнеторговых перевозок.
- 4 Проблемы в развитии транзитного потенциала Республики Беларусь и их влияние на экономический рост страны.
- 5 Реализация механизма частно-государственного партнерства в сфере транспорта.

Задания

- 1 Опишите порядок осуществления международной транзитной перевозки по системе МДП (на конкретном примере).
- 2 Рассмотрите на примере внешнеторговых контрактов субъектов хозяйствования Республики Беларусь транспортные особенности базисных условий поставки. Сделайте выводы.

3 Заполните следующие виды транспортных документов (условия сформулировать самостоятельно): железнодорожная накладная; коносамент (именной, ордерный и на предъявителя), авиагрузовая накладная, дорожная накладная (дорожная расписка).

4 Рассмотрите современные методы организации перевозок. Выделите преимущества и недостатки каждого. Оформите в письменном виде.

5* Рассмотрите, почему Республика Беларусь не является участницей ряда соглашений в сфере международной перевозки грузов, например:

– Соглашения о международных железнодорожных перевозках (КОТИФ) (Бернская конвенция);

– Конвенции об унификации некоторых правил о коносаментах 1924 г. (Гаагские правила) с Протоколами об изменении 1968 г. (Правила Висби) (Гаагско-Висбийские правила);

– Конвенции ООН о морской перевозке грузов 1978 г. (Гамбургские правила).

Сделайте выводы о необходимости их ратификации Республикой Беларусь.

6* Составьте рейтинг государств – членов ЕАЭС по индексу качества логистики (Logistics Performance Index (LPI)). Сделайте выводы.

Тематика индивидуальных исследований

1 Роль транспорта в развитии внешнеэкономической деятельности.

2 История создания международной таможенной транзитной системы.

3 Правовое регулирование перевозок внешнеторговых грузов (на примере любой страны).

4 Особенности функционирования международных транспортных организаций в Республике Беларусь.

5 Современное состояние и перспективы развития транспорта и транспортной инфраструктуры Республики Беларусь.

6 Перспективы развития логистических центров в Республике Беларусь.

7 Организация транспортно-экспедиторского обслуживания во внешнеэкономической деятельности.

8 Обеспечение инфраструктурной безопасности в транспортной сфере.

Мониторинговый срез

Тесты

1 К генеральным грузам относят:

а) штучные грузы в упаковке или без нее, в мешках, коробках, ящиках, в пакетах, на поддонах, трейлерах, контейнерах;

б) грузы без упаковки – трубы, металлоконструкции, автомобили;

в) наливные, навалочные, лесные грузы;

- г) опасные грузы;
- д) живой скот и птица.

2 При автомобильных перевозках грузов провозная оплата определяется:

- а) расчетным путем на 1 кг веса или 1 м³ объема (при габаритных грузах);
- б) в соответствии с тарифами и фрахтом;
- в) на основании национальных тарифов, в основе которых цена транспортировки 1 кг груза и система надбавок и скидок, учитывающая род, габариты и другие показатели груза;
- г) в свободно конвертируемой валюте.

3 При международном воздушном сообщении могут перевозиться:

- а) пассажиры;
- б) багаж;
- в) груз;
- г) почта.

4 Перевозка грузов двумя или более видами транспорта:

- а) прямая перевозка;
- б) прямая смешанная перевозка;
- в) смешанная перевозка;
- г) нет верного ответа.

5 Перевозка грузов двумя и более видами транспорта по единому транспортному документу:

- а) прямая;
- б) прямая смешанная;
- в) смешанная;
- г) нет верного ответа.

6 Международная перевозка грузов автомобильным транспортом регулируется:

- а) Конвенцией о договоре международной дорожной перевозки грузов;
- б) Таможенной конвенцией о международной перевозке грузов с применением книжки МДП;
- в) Европейским соглашением о международной дорожной перевозке опасных грузов;
- г) Законом Республики Беларусь «Об автомобильном транспорте и автомобильных перевозках»;
- д) все ответы верны.

7 Конвенция о договоре дорожной перевозки грузов применяется к любому договору автомобильной перевозки грузов, когда указанное в договоре место принятия к перевозке груза:

- а) находится на территории страны, участвующей в конвенции;

б) и место, предусмотренное для сдачи груза, находятся на территории двух различных стран, участвующих в конвенции;

в) и место, предусмотренное для сдачи груза, находятся на территории двух различных стран, из которых хотя бы одна является участвующей в конвенции.

8 При международной автомобильной перевозке грузов груз считается потерянным, если он не был доставлен, при превышении установленного договором предельного срока доставки в течение:

- а) 15 дней;
- б) 30 дней;
- в) 45 дней;
- г) 60 дней.

9 Срок исковой давности по договорам перевозки, подпадающим под действие Конвенции о договоре дорожной перевозки грузов, составляет:

- а) 1 год;
- б) 2 года;
- в) 3 года.

10 Книжка МДП действительна для выполнения:

- а) только одной перевозки;
- б) любого количества перевозок при наличии отрывных листков, необходимых для их осуществления;
- в) количества перевозок, разрешенного Международным союзом автомобильного транспорта и указанного в книжке МДП.

Вопросы для обсуждения (верно / неверно)

1 Для железнодорожного транспорта характерна возможность доставки груза «от двери экспортера» до «двери импортера».

2 Особенности речного транспорта являются независимость от климатических условий, времени года и суток.

3 Транспортные операции оказывают существенное влияние на контрактную цену товаров.

4 Объем и распределение транспортных операций между контрагентами определяются базисными условиями поставки.

5 Система перевозок TIR занимается не только таможенным транзитом по автодорогам, но и сочетает перевозки с другими видами транспорта.

6 В случае потери груза подлежат возмещению перевозчиком: плата за перевозку, таможенные сборы и пошлины, а также прочие расходы, связанные с его перевозкой.

7 Если получатель принял груз без мотивированных оговорок, будет считаться, что перевозчик сдал груз в надлежащем количестве и качестве.

8 Грузы, перевозимые с соблюдением процедуры МДП в запломбированных дорожных транспортных средствах, не освобождаются от таможенного досмотра в промежуточных таможах.

9 Авианакладная является товарораспорядительным, передаточным документом.

10 Договор транспортной экспедиции не может быть заключен на организацию комбинированной транспортировки груза.

4.7 Страхование во внешнеэкономической деятельности

Перечень вопросов семинарского занятия

- 1 Риски во внешнеэкономической деятельности.
- 2 Сущность и основные направления страхования во внешнеэкономической деятельности.
- 3 Порядок страхования внешнеторговых операций.
- 4 Особенности страхования кредитных рисков.
- 5 Страхование международной перевозки грузов.

Дискуссия на тему «Страхование способствует росту инвестиционного потенциала и рейтинга конкурентоспособности экономики страны».

Темы эссе

- 1 Роль страхования в развитии внешнеэкономической деятельности.
- 2 Специфика сферы страхования внешнеэкономических рисков.
- 3 Практика применения в международной торговле условий транспортного страхования грузов, основанных на международных правилах страхования Института лондонских страховщиков.

Задания

1 Определите, с какого момента наступает ответственность страховой компании по договору страхования грузов, если договор страхования грузов вступает в силу с 00 часов 00 минут дня, который указан в договоре страхования как день начала срока его действия. Страховка, обусловленная договором страхования грузов, распространяется на страховые случаи, произошедшие после вступления договора страхования грузов в силу. Ответ обоснуйте, учитывая наличие перегрузок и перевалок, временного хранения на складах в пунктах перегрузок и перевалок, вид транспорта.

2 Определите преимущества (недостатки) страхования экспортных контрактов (кредитов) в Республике Беларусь (на примере субъекта хозяйствования). Сделайте выводы.

3 Проведите сравнительный анализ действующего страхового законода-

тельства во внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь, других стран-участниц ЕАЭС и ЕС (по выбору студента). Сделайте выводы.

Тематика индивидуальных исследований

1 История формирования международного рынка страхования экспортных рисков.

2 Современное состояние и перспективы развития рынка страховых услуг в Республике Беларусь.

3 Правовое регулирование и организация страхования внешнеэкономической деятельности в Республике Беларусь.

4 Тарифная политика в страховании внешнеэкономической деятельности в Республике Беларусь.

5 Страхование предпринимательского риска в сфере внешнеэкономической деятельности в Республике Беларусь.

6 Страхование экспортных контрактов (кредитов) в Республике Беларусь.

7 Транспортное страхование во внешнеэкономической деятельности.

8 Сущность, экономическое назначение и практика перестрахования в Республике Беларусь и за рубежом.

Мониторинговый срез

Тесты

1 Несохранный перевозка товара – это перевозка:

- а) железнодорожным транспортом;
- б) речным и морским транспортом;
- в) при которой может произойти порча или повреждение груза;
- г) при которой ненадлежащим образом оформлена транспортная накладная.

2 Уровень потерь для организации при допустимом риске:

- а) равен размеру ожидаемой прибыли;
- б) превышает размер ожидаемой прибыли;
- в) равен стоимости имущества организации;
- г) нет правильного ответа.

3 Цель применения в международной перевозке грузов страхования «КАСКО»:

- а) защита от убытков, возникающих при утрате, недостатке или повреждении груза;
- б) возмещение ущерба от повреждения или гибели транспортного средства;
- в) возмещение третьим лицам ущерба, вызванного эксплуатацией транспортного средства;
- г) все ответы верны.

4 Цель применения в международной перевозке грузов страхования «КАРГО»:

- а) защита от убытков, возникающих при утрате, недостатке или повреждении груза;
- б) возмещение ущерба от повреждения или гибели транспортного средства;
- в) возмещение третьим лицам ущерба, вызванного эксплуатацией транспортного средства;
- г) все ответы верны.

5 Цель применения в международной перевозке грузов страхования ответственности:

- а) защита от убытков, возникающих при утрате, недостатке или повреждении груза;
- б) возмещение ущерба от повреждения или гибели транспортного средства;
- в) возмещение третьим лицам ущерба, вызванного эксплуатацией транспортного средства;
- г) все ответы верны.

6 В договоре страхования под страховой премией понимается:

- а) сумма денежных средств, выплачиваемая страхователю (застрахованному лицу, выгодоприобретателю) при наступлении страхового случая;
- б) установленная в договоре страхования денежная сумма, в пределах которой страховщик обязан произвести страховую выплату при наступлении страхового случая;
- в) сумма денежных средств, подлежащая уплате страхователем страховщику за страхование.

7 В договоре страхования под страховой выплатой понимается:

- а) сумма денежных средств, выплачиваемая страхователю (застрахованному лицу, выгодоприобретателю) при наступлении страхового случая;
- б) установленная в договоре страхования денежная сумма, в пределах которой страховщик обязан произвести страховую выплату при наступлении страхового случая;
- в) сумма денежных средств, подлежащая уплате страхователем страховщику за страхование.

8 В договоре страхования под страховой суммой понимается:

- а) сумма денежных средств, выплачиваемая страхователю (застрахованному лицу, выгодоприобретателю) при наступлении страхового случая;
- б) установленная в договоре страхования денежная сумма, в пределах которой страховщик обязан произвести страховую выплату при наступлении страхового случая;
- в) сумма денежных средств, подлежащая уплате страхователем страховщику за страхование.

9 Договор страхования считается заключенным с момента:

- а) подписания его сторонами;
- б) перечисления страховой премии страховщику;
- в) когда страховая организация выдала за своей подписью документ – договор страхования, а страхователь оплатил страховую премию.

10 Заключение договора страхования входит в обязанности продавца при базисном условии:

- а) СРТ;
- б) СІР;
- в) DAP;
- г) FOB.

Вопросы для обсуждения (верно / неверно)

1 Монополизированный рынок страхования и ограничения внешнеэкономической деятельности в СССР способствовал развитию страхования внешнеэкономической деятельности в Республике Беларусь.

2 Страховщиками могут выступать государство в форме государственных страховых компаний, а также негосударственные страховые компании.

3 При критическом риске возникает неплатежеспособность предприятия, потери могут достигнуть величины, равной имущественному состоянию предприятия.

4 Контрактные риски имеют четко выраженное стоимостное измерение величины возможных убытков для организации.

5 Управление контрактными рисками основано на работе с последствиями возникновения рискованной ситуации.

6 Страхование «КАСКО» применяется при страховании подвижного состава транспорта (судов, автомобилей, железнодорожных вагонов, самолетов, контейнеров и т.д.), участвующего в международных перевозках.

7 В договоре страхования страхователь и выгодоприобретатель – разные лица.

8 Страховой стоимостью для предпринимательского риска считаются убытки от предпринимательской деятельности, которые страхователь понес бы при наступлении страхового случая.

9 По договору страхования страховая премия может вноситься страхователем одновременно или в рассрочку.

10 Страховая сумма может превышать действительную (страховую) стоимость груза и быть установлена в иностранной валюте.

5 АНАЛИЗ И ПЛАНИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Экономический анализ дает возможность исследовать экономику как по всей совокупности протекающих в ней хозяйственных процессов, так и по отдельным ее элементам.

На основе результатов анализа внешнеэкономической деятельности разрабатываются и обосновываются управленческие решения, он предшествует решениям и является основой научного управления внешнеэкономической деятельностью, повышает ее эффективность.

Цель анализа внешнеэкономической деятельности – оценка места, роли и влияния внешнеэкономической деятельности на показатели финансово-хозяйственной деятельности организации и разработка рекомендаций по повышению ее эффективности.

5.1 Основы экономического анализа внешнеэкономической деятельности организации

Перечень вопросов семинарского занятия

- 1 Сущность, задачи и значение мониторинга внешнеэкономической деятельности.
- 2 Классификация видов экономического анализа в сфере внешнеэкономической деятельности.
- 3 Последовательность проведения оценки внешнеэкономической деятельности организации.
- 4 Система взаимосвязанных аналитических показателей.

Дискуссия на тему «Мониторинг внешнеэкономической деятельности организации как инструмент эффективной управленческой деятельности».

Темы эссе

- 1 Роль информации в современной деловой международной практике (привести примеры, доказывающие выбранную позицию).
- 2 Подходы к оценке состояния и системы управления внешнеэкономической деятельностью в организации.
- 3 Анализ внешнеэкономической деятельности организации с применением метода «анализ портфеля».

Задание. На основании анализа деятельности субъекта хозяйствования Республики Беларусь, осуществляющего внешнеэкономическую деятельность, рассмотрите последовательность проведения экономического анализа организации, выделив основные этапы. Результаты оформите схематично.

Тематика индивидуальных исследований

1 Зарубежные подходы к анализу хозяйственной деятельности организации, осуществляющей международные коммерческие сделки.

2 Мониторинг внешнеэкономической документации организации: сравнение белорусской и зарубежной практик хозяйствования. Аудит.

3 Экономические показатели: основные виды, применение в сфере внешнеэкономической деятельности.

4 Понятие внешнего и внутреннего анализа хозяйственной деятельности иностранной фирмы: особенности и этапы проведения.

5 Направления совершенствования аналитической работы во внешнеэкономической сфере.

6 Программное обеспечение, используемое в системе учета и анализа внешнеэкономической деятельности организации.

Мониторинговый срез

Тесты

1 На первом этапе комплексного анализа внешнеэкономической деятельности необходимо:

- а) осуществить сбор и первичную обработку информации;
- б) рассчитать аналитические показатели;
- в) определить цель и задачи анализа;
- г) сформулировать выводы и предложения.

2 На заключительном этапе анализа внешнеэкономической деятельности:

- а) вычисляются различные аналитические показатели в виде абсолютных, относительных и средних величин;
- б) формулируются выводы и разрабатываются необходимые предложения по результатам анализа;
- в) проводится сбор и первичная обработка информации по внешнеторговым сделкам;
- г) определяются цель и задачи анализа.

3 Виды экономических показателей в зависимости от содержания:

- а) плановые и отчетные;
- б) количественные и качественные;
- в) абсолютные и относительные;
- г) общие и специфические.

4 Показатель, который измеряется в натуральном выражении:

- а) внешнеторговый оборот;
- б) экспорт;
- в) прибыль от реализации;
- г) среднесписочная численность работников.

5 Показатель, который измеряется в стоимостном выражении:

- а) количество единиц оборудования;
- б) физический объем экспорта;
- в) прибыль от реализации;
- г) среднесписочная численность работников.

6 Фондоотдача относится к группе показателей:

- а) абсолютные;
- б) средние;
- в) относительные;
- г) нет верного ответа.

7 Выручка от реализации относится к группе показателей:

- а) абсолютные;
- б) средние;
- в) относительные;
- г) нет верного ответа.

8 Требования, которые предъявляют к аналитической информации:

- а) аналитичность;
- б) достоверность и объективность;
- в) единство информации;
- г) все ответы верны.

9 Требование к аналитической информации, которое означает, что информация должна соответствовать потребностям анализа хозяйственной деятельности:

- а) аналитичность;
- б) достоверность и объективность;
- в) единство информации;
- г) оперативность.

10 Показатели исходных условий деятельности организации характеризуют:

- а) наличие необходимых материальных и финансовых ресурсов для нормального функционирования организации;
- б) организационно-технический уровень организации;
- в) уровень маркетинговой деятельности организации;
- г) все ответы верны.

Вопросы для обсуждения (верно / неверно)

1 Целью анализа внешнеэкономической деятельности является оценка влияния внешнеэкономической деятельности на показатели финансово-хозяйственной деятельности организации.

2 Экономический анализ не рекомендуется начинать с изучения показателей исходных условий деятельности организации.

3 Результаты предварительного анализа могут служить для предъявления претензий зарубежным партнерам за невыполнение ими договорных обязательств.

4 Текущий анализ тесно связан с разработкой производственных и инвестиционных программ, смет, нормативов и лимитов.

5 Принятие обоснованных управленческих решений в сфере внешнеэкономической деятельности возможно при использовании системы показателей комплексного экономического анализа.

6 Удельный вес высокотехнологичных товаров в экспорте – структурный показатель.

7 Примерами качественных показателей являются внешнеторговый оборот, стоимость заключенных контрактов, остатки готовой продукции.

8 Примерами количественных показателей являются производительность труда, себестоимость, рентабельность.

9 Изменение количественных показателей обязательно приводит к изменению качественных, и наоборот.

10 В анализе внешнеэкономической деятельности относительные показатели важнее абсолютных.

5.2 Внешнеторговый оборот организации

Перечень вопросов семинарского занятия

1 Социально-экономическое значение, понятие и виды внешнеторгового оборота.

2 Методический подход к анализу внешнеторгового оборота.

3 Организация контроля за исполнением обязательств по внешнеторговым контрактам субъекта хозяйствования, последовательность проведения анализа.

4 Понятие внешнеторгового потенциала и анализ экспортного потенциала субъекта хозяйствования.

Дискуссия на тему «Внешнеторговый оборот организации как индикатор, отражающий проблемы развития бизнеса в условиях либерализации внешнеэкономической деятельности».

Темы эссе

1 Значение распределения товаров по укрупненным группам в зависимости от назначения товара при его использовании для анализа внешнеторгового оборота.

2 Особенности формирования статистических показателей по внешней торговле товарами Республики Беларусь в территориальном и ведомственном разрезах.

3 Экспортостойкость при определении экспортного потенциала белорусской организации (на примере субъекта хозяйствования).

Задания

1 Проведите анализ динамики внешнеторгового оборота отрасли Республики Беларусь за период с 1991 г. по настоящее время (по выбору: машиностроение, металлургия, легкая промышленность, химическая и нефтехимическая промышленность, пищевая промышленность, услуги, высокотехнологическая промышленность). Определите роль отрасли в формировании внешнеторгового оборота страны, выделите основных субъектов хозяйствования анализируемой отрасли национальной экономики. Сделайте выводы.

2 Рассмотрите особенности определения статистической стоимости отдельных товаров в Республике Беларусь:

- немонетарного золота, драгоценных металлов, драгоценных камней, коллекционных монет из драгоценных металлов, которые не выступают в качестве платежного средства;

- ценных бумаг, банкнот и монет, не находящихся в обращении;

- товаров, используемых в качестве носителей информации и средств программного обеспечения с записанными на них компьютерными программами и (или) данными;

- товаров, поставляемых по договорам финансового лизинга;

- товаров, поставляемых после переработки.

Обоснуйте необходимость используемых подходов в коммерческой деятельности. Сделайте выводы.

Тематика индивидуальных исследований

1 Роль таможенной статистики в формировании статистических показателей по внешней торговле товарами Республики Беларусь.

2 Внешнеторговый потенциал организации (на примере субъекта хозяйствования Республики Беларусь).

3 Особенности расчета внешнеторгового оборота организации-резидента Республики Беларусь в условиях развития экономической интеграции страны.

4 Применение корреляционно-регрессионного анализа при оценке внешнеторгового оборота организации.

Мониторинговый срез

Тесты

1 При использовании в качестве источника информации сведений, содержащихся в декларациях на товары, в качестве стоимостной оценки экспорта и импорта используется:

- а) фактурная стоимость товаров;
- б) таможенная стоимость товаров;
- в) статистическая стоимость товаров;
- г) все ответы верны;
- д) нет правильного ответа.

2 Статистическая стоимость товара:

а) цена товаров, фактически уплаченная или подлежащая уплате либо компенсируемая встречными поставками в соответствии с условиями внешнеторговой сделки;

б) указывается в валюте государства – члена ЕАЭС, таможенному органу которого подается декларация на товары, определяемая в соответствии с таможенным законодательством Союза;

в) стоимость (цена) товара, выраженная в долларах США, приведенная к единому базису цен;

г) нет правильного ответа.

3 При географическом распределении экспорта указывается «Страна неизвестна», если:

а) страна назначения товара неизвестна, а торгующей страной является государство – член ЕАЭС;

б) страна назначения товара и торгующая страна неизвестны.

в) страна происхождения, страна отправления товара и торгующая страна неизвестны;

г) нет правильного ответа.

4 Экспортируемые товары учитываются по ценам:

а) FCA;

б) CIF;

в) DAP;

г) DAT.

5 Внешнеторговый оборот страны за год при ее экспорте в 30 млрд дол. и импорте в 20 млрд дол. равен:

а) 10 млрд дол.;

б) 50 млрд дол.;

в) –10 млрд дол.;

г) 1,5 млрд дол.

6 Коэффициент сбалансированности внешнеторгового оборота при экспорте, равном 150 млрд дол., импорте – 50 млрд дол. составляет:

- а) 3;
- б) 0,33;
- в) 0,67;
- г) 0,5.

7 Для оценки общего изменения внешнеторгового оборота следует рассчитать индекс:

- а) стоимости;
- б) физического объема;
- в) цен;
- г) структуры.

8 Для оценки изменения внешнеторгового оборота в сопоставимых ценах следует рассчитать индекс:

- а) стоимости;
- б) физического объема;
- в) цен;
- г) структуры.

9 Для оценки изменения внешнеторгового оборота с учетом изменения цен следует рассчитать индекс:

- а) стоимости;
- б) физического объема;
- в) цен;
- г) структуры.

10 Индекс стоимости характеризует:

- а) изменение экспорта (импорта) в сопоставимых (базисных) ценах;
- б) динамику экспорта (импорта) в действующих (текущих) ценах;
- в) влияние на изменение экспорта (импорта) количества товара и соотношения товарных групп в отчетном и базисном периоде;
- г) нет правильного ответа.

Вопросы для обсуждения (верно / неверно)

1 Движение товаров между страной и ее организациями за границей рассматривается как движение товаров между странами.

2 Реэкспортируемые и реимпортируемые товары не включаются в состав внешнеторгового оборота.

3 Товары, помещенные под таможенную процедуру уничтожения, не включаются в состав внешнеторгового оборота.

4 Автомобиль, ввезенный по договору финансового лизинга на территорию Республики Беларусь, включается в импорт.

5 Оборудование, приобретенное на международной выставке у иностранной компании на территории Республики Беларусь, включается в импорт.

6 При значении коэффициента погашения дебиторской задолженности меньше 1, сумма оплаты от покупателей больше выручки по экспортным контрактам.

7 Рост коэффициента удовлетворения претензий в динамике для организации экспортера свидетельствует о повышении эффективности его работы на внешнем рынке.

8 Внешнеторговый потенциал организации зависит от состояния ее внутренней среды.

9 Объем экспорта характеризует экспортный потенциал организации.

10 Коэффициент просрочки, рассчитываемый как отношение полной суммы фактически просроченных контрактов к общей сумме контрактов, подлежащих к исполнению в отчетный период, характеризует степень аккуратности предприятия и его контрагентов в отношении соблюдения сроков поставок.

Задачи

1 Проанализируйте динамику внешнеторгового оборота и показателей его эффективности организации (таблица 5.1). Сделайте выводы.

Таблица 5.1 – Динамика внешнеторгового оборота и показателей его эффективности за 2014–2016 гг.

Показатель	Год			Темп роста (снижения), % или отклонение (+/-)		
	2014	2015	2016	2015 г. к 2014 г.	2016 г. к 2015 г.	2016 г. к 2014 г.
	Выручка от реализации продукции, тыс. дол. США	136519,3	104092,7	179393,9		
Экспорт, тыс. дол. США	82573,6	96612,8	109777,3			
Импорт, тыс. дол. США	37200,2	82152,4	55246,7			
Внешнеторговый оборот, тыс. дол. США	119773,8	178765,2	165022,0			
Внешнеторговое сальдо, тыс. дол. США						
Внешнеторговая квота, %						
Экспортная квота, %						
Импортная квота, %						
Коэффициент сбалансированности						
Коэффициент покрытия импорта экспортом						

2 Оцените товарную структуру импорта организации, рассчитайте необходимые показатели (таблица 5.2). Сделайте выводы.

Таблица 5.2 – Товарная структура импорта видов продукции организации, 2015–2016 гг.

Товар	Год				Отклонение по уд. весу (+/-) 2016 г. к 2015 г.
	2015		2016		
	тыс. дол. США	уд. вес, %	тыс. дол. США	уд. вес, %	
Рыба с/м	6857,0		6927,0		
Масло растительное	838,8		631,8		
Крупа	1893,0		2890,0		
Консервы	257,3		421,3		
Фрукты	395,6		598,6		
Вино	1409,6		1259,3		
Оборудование	5494,6		7494,8		
Ювелирные изделия	4005,9		2587,4		
Сложная бытовая техника	760,8		985,2		
Другие	792,6		592,2		
<i>Всего</i>	<i>22705,2</i>		<i>24387,6</i>		

3 Оцените географическую структуру экспорта организации, рассчитайте необходимые показатели (таблица 5.3). Сделайте выводы.

Таблица 5.3 – Географическая структура экспорта и импорта организации за 2015–2016 гг.

Страна	Год				Отклонение по уд. весу (+/-) 2016 г. от 2015 г.
	2015		2016		
	тыс. дол.	процент к итогу	тыс. дол.	процент к итогу	
Внешнеторговый оборот, всего	2006,3		3500,7		
в т.ч. со странами СНГ	53,7		58,3		
из них Российская Федерация	52,4		48,7		
со странами вне СНГ	1952,6		3442,4		
Экспорт, всего	823,0		993,0		
в т.ч. со странами СНГ	53,7		58,9		
из них Российская Федерация	24,1		25,4		
со странами вне СНГ	769,3		934,1		
Импорт, всего	1183,3		2507,7		
со странами вне СНГ	1183,3		2507,7		

4 Проанализируйте динамику и географическую структуру поставок продукции кондитерской фабрики, рассчитайте необходимые показатели (таблица 5.4). Сделайте выводы.

Таблица 5.4 – Географическая структура экспорта организации

В тоннах

Регион	Год		Отклонение отчетного года от базисного	Удельный вес региона в отгрузке, %		
	базисный	отчетный		год		Отклонение
				базисный	отчетный	
Республика Беларусь	14631,9	13612,5				
Россия	2379,2	3455,8				
Другие страны	671,8	581,2				
В т.ч. Азербайджан	341,4	189,3				
Молдова	8,0	7,5				
Чехия	0,9	0,6				
Болгария	–	1,2				
Кыргызстан	–	17,9				
Армения	–	0,2				
Абхазия	–	9,6				
Монголия	165,2	161,9				
Украина	–	20,8				
Литва	–	13,4				
Германия	9,3	2,8				
США	144,0	153,6				
Латвия	–	2,4				
Израиль	3,0	–				
<i>Всего</i>	17682,9	17550,2				

5 Проанализируйте отгрузку продукции кондитерской фабрики на различные рынки (таблицы 5.5–5.7).

Оцените влияние факторов на развитие сбыта организации на основе расчета индексов стоимости, физического объема продукции и цен для различных рынков сбыта. Определите направления развития сбытовой политики организации в разрезе рынков и товарных групп.

Какие факторы влияют на принятие решения о продаже продукции на внешнем рынке по цене, близкой к себестоимости?

Средний официальный курс белорусского и российского рубля по отношению к доллару США в базисном и отчетном годах определите самостоятельно на дату решения задачи, используя данные Национального банка Республики Беларусь.

Таблица 5.5 – Отгружено на рынок Республики Беларусь

Товарная группа	Физический объем, т		Стоимость, тыс. бел. р.		Цена за 1 т, тыс. бел. р.	
	базисный год	отчетный год	базисный год	отчетный год	базисный год	отчетный год
Карамель	1988,8	1489,7	1086,3	1284,8		
Печенье	4318,1	4243,5	1739,4	2234,6		

Окончание таблицы 5.5

Товарная группа	Физический объем, т		Стоимость, тыс. бел. р.		Цена за 1 т, тыс. бел. р.	
	базисный год	отчетный год	базисный год	отчетный год	базисный год	отчетный год
Вафли	4583,3	4559,1	2900,0	3631,1		
Конфеты	2096,3	1766,1	2779,2	3368,4		
Сладкие плитки	1594,3	1438,3	7,7	29,4		
Шоколад	13,9	75,1	259,1	4270,7		
Торты	30,7	31,9	23,3	31,3		
Баулы	6,5	8,2	3,8	7,9		
<i>Всего</i>	14631,9	13611,9	8798,8	14858,2		

Таблица 5.6 – Отгружено в Российскую Федерацию

Товарная группа	Физический объем, т		Стоимость, тыс. рос. р.		Цена за 1 т, тыс. рос. р.	
	базисный год	отчетный год	базисный год	отчетный год	базисный год	отчетный год
Карамель	536,2	513,4	22484,1	25531,5		
Печенье	245,3	297,6	11371,1	15830,3		
Вафли	293,8	327,8	16448,3	20335,4		
Конфеты	251,9	571,6	46752,5	100182,3		
Сладкие плитки	1,9	1,8	159,3	177,0		
Шоколад	1046,4	1742,1	149586,8	259993,1		
Торты	0,9	0,7	119,4	95,1		
Баулы	–	0,4	–	107,9		
<i>Всего</i>	2376,4	3455,4	246921,5	422252,6		

Таблица 5.7 – Отгружено в страны СНГ и дальнего зарубежья

Товарная группа	Физический объем, т		Стоимость, дол. США		Цена за 1 т, дол. США	
	базисный год	отчетный год	базисный год	отчетный год	базисный год	отчетный год
Карамель	186,7	76,4	146123,0	61687,0		
Печенье	84,2	94,2	104912,2	113599,6		
Вафли	213,6	215,6	170168,3	182905,6		
Конфеты	142,9	141,8	558709,0	615682,7		
Сладкие плитки	–	0,4	–	505,6		
Шоколад	43,9	52,9	123962,5	151484,1		
Торты	0,4	–	888,5	–		
Баулы	–	–	–	–		
<i>Всего</i>	671,7	581,3	1104763,5	1125864,6		

6 Проанализируйте развитие импорта кондитерской фабрики. Определите влияние физического объема и цены на изменение стоимости импорта по отдельным товарным группам и в совокупности на основании анализа данных таблицы 5.8. Данные приведите в сопоставимый вид. Сделайте выводы.

Таблица 5.8 – Импорт по основным видам сырья и материалов

Товарная группа	Физический объем, т		Стоимость, тыс. дол. США		Цена за 1 т, дол. США	
	базисный год	отчетный год	базисный год	отчетный год	базисный год	отчетный год
Какао-бобы	3547,4	3138,9	10755	9248,9		
Жиры	4113,75	2949,2	6912,26	5050,4		
Патока	1021,7	202,95	442,7	100,3		
Орехи	529,45	486,6	2686,5	1616,7		
Раскрой для конфет	515,59	433,4	3332,3	2567,8		
Этикетки и фольга	309,05	287	2150	1851,1		
Бумага	60,73	5,04	105,95	9,4		
Коррексы	3,14	2,55	29,2	19,4		
Ящики и вкладыши	41,96	43	41,96	137,1		
Оборудование и запчасти	–	–	2466,5	7123		
Коньяк	28,7		134,1			
Какао-порошок	80	57,9	396	124,2		
Изюм	41,3	–	139,4	–		
Какао тертое (паста)	80	120	281	443		
Прочее	160,17	95,3	2379	742,6		
<i>Всего</i>						

7 Оцените динамику поставок продукции на внешний рынок организации, рассчитайте необходимые показатели (таблица 5.9). Сделайте выводы.

Таблица 5.9 – Динамика поставок продукции на внешний рынок организации за 2015–2016 гг.

Показатель	Год		Темп роста, % (+/-) 2016 г. к 2015 г.
	2015	2016	
Выручка от реализации, тыс. р.	141,8	344,6	
В том числе за пределы Республики Беларусь	75,0	215,0	
- в процентах к общему объему			
Реализовано на внутреннем рынке, тыс. р.	140,9	323,1	
- в процентах к общему объему			

8 Оцените выполнение обязательств по экспорту организации, рассчитайте необходимые показатели (таблица 5.10). Сделайте выводы.

Таблица 5.10 – Выполнение обязательств по экспорту организации за 2016 г.

Товар	Принято обязательств			Выполнено обязательств			Процент выполнения обязательств	
	кол-во, кг	цена за 1 кг, дол.	стоимость, дол.	кол-во, кг	цена за 1 кг, дол.	стоимость, дол.	по количеству	по стоимости
Мясо	1500	7		1500	7			

Окончание таблицы 5.10

Товар	Принято обязательств			Выполнено обязательств			Процент выполнения обязательств	
	кол-во, кг	цена за 1 кг, дол.	стоимость, дол.	кол-во, кг	цена за 1 кг, дол.	стоимость, дол.	по количеству	по стоимости
Дикорастущие ягоды	2000	5		1700	4,5			
Картофель	8000	0,5		7500	0,4			
<i>Итого</i>								

5.3 Анализ эффективности использования ресурсов организации, работающей на внешнем рынке

Перечень вопросов семинарского занятия

- 1 Состав и особенности учета затрат при осуществлении внешнеторговых операций.
- 2 Структура производственных и сбытовых расходов по экспорту.
- 3 Состав расходов по импорту.
- 4 Анализ рациональности использования средств при осуществлении экспортно-импортных операций.

Дискуссия на тему «Возможности оптимизации структуры затрат с учетом особенностей исполнения внешнеторговой сделки, действующей системы налогообложения и регулирования внешнеторговых цен».

Темы эссе

- 1 Импортоспособность при определении экспортного потенциала белорусской организации (на примере субъекта хозяйствования).
- 2 Целесообразность импорта товаров на условиях коммерческого кредита в современных условиях.

Задания

1 Рассчитайте структуру расходов по контракту на основании следующих данных:

- 1) административно-хозяйственные расходы относятся на каждый контракт в размере 28 % от заработной платы сотрудников и начислений на нее;
- 2) заработная плата должна быть рассчитана исходя из того, что общий фонд заработной платы на год – 450 тыс. р.;
- 3) план внешнеторгового оборота на год – 3,5 млн р., данный контракт заключен на поставку товаров на сумму 400 тыс. р.;

4) таможенные платежи (включая таможенные сборы) составляют 685 тыс. р.

5) оплата погрузочно-разгрузочных работ должна быть определена на основе тарифа 2,8 р. за 1 тонну. Будет погружено 210 т товара;

6) прочие расходы составляют 10 % от суммы общих расходов.

2 Организация имела предварительные договоренности на экспортную поставку 3 тыс. единиц продукции по цене 45 р. Постоянные затраты на производство данной партии составили 40 тыс. р. на весь объем выпуска, а переменные – 22 р. на одно изделие. На момент отгрузки продукции выяснилось, что один из партнеров не может приобрести продукцию в количестве 875 шт. Изменение конъюнктуры рынка привело к тому, что новый партнер согласен приобрести только 700 изделий, но по цене на 5 % ниже себестоимости. Дайте обоснование целесообразности принятия дополнительного заказа по цене ниже себестоимости.

Тематика индивидуальных исследований

1 Себестоимость продукции производственных организаций и расходы на реализацию в торговле: понятие, состав, различия.

2 Сущность и значение ускорения оборачиваемости оборотных средств организации, работающей на внешнем рынке.

3 Нормирование оборотных средств как условие эффективного использования производственного потенциала организации.

4 Резервы снижения себестоимости экспортной продукции в организации.

Мониторинговый срез

Тесты

1 По степени ликвидности оборотные активы подразделяются:

- а) на неликвидные;
- б) ликвидные;
- в) высоколиквидные;
- г) все ответы верны.

2 К формам обновления основных производственных фондов относится:

- а) продажа излишнего оборудования;
- б) ликвидация оборудования;
- в) капитальный ремонт, модернизация, введение нового оборудования;
- г) текущий и капитальный ремонты.

3 Замедление оборачиваемости оборотного капитала приведет:

- а) к высвобождению средств из экспортного оборота;
- б) к дополнительному вовлечению средств в экспортный оборот;

- в) к увеличению производительности труда;
- г) к снижению запасов.

4 Внешнеэкономическую деятельность организации, как правило, относят:

- а) к текущей;
- б) инвестиционной;
- в) финансовой.

5 В зависимости от способа отнесения расходов на себестоимость единицы продукции выделяют затраты:

- а) прямые и косвенные;
- б) постоянные и переменные;
- в) элементные;
- г) комплексные.

6 В организации при проведении анализа себестоимости продукции используют показатель:

- а) затрат на рубль произведенной продукции;
- б) материалоемкости;
- в) ликвидности;
- г) фондоотдачи.

7 Укажите статью затрат, относящуюся к косвенным затратам на производство продукции:

- а) вспомогательные материалы;
- б) заработная плата основных рабочих-сдельщиков;
- в) общехозяйственные расходы;
- г) сырье и материалы.

8 Полная плановая себестоимость единицы продукции определяется суммированием:

- а) общих и предельных издержек;
- б) средних и предельных издержек;
- в) прямых и косвенных затрат;
- г) явных и неявных издержек.

9 К коммерческим расходам экспортера относятся:

- а) транспортные расходы;
- б) расходы по обработке грузов и страхованию;
- в) комиссионные расходы;
- г) расходы на сертификацию;
- д) все ответы верны.

10 К коммерческим расходам по импортным операциям относятся:

- а) затраты, связанные с приобретением и доставкой импортных товаров в страну назначения;

- б) затраты, связанные с реализацией импортных товаров
- в) таможенные платежи;
- г) расходы на сертификацию;
- д) все ответы верны.

Вопросы для обсуждения (верно / неверно)

1 Фондоотдача в организации снижается, если темпы роста производительности труда опережают темпы роста технической вооруженности труда.

2 Уменьшение показателя фондорентабельности в динамике при одновременном увеличении фондоотдачи свидетельствует об увеличении затрат организации.

3 Ускорение оборачиваемости оборотных средств организации может быть бесконечно.

4 Уменьшение длительности одного оборота оборотных средств организации свидетельствует об ухудшении использования оборотных средств.

5 Дебиторскую задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев, относят к ликвидным активам организации.

6 Расходы организаций по осуществлению экспортно-импортных операций относятся к расходам по текущей деятельности.

7 Для внешнеторгового посредника себестоимость реализованной продукции включает – стоимость приобретения реализованных товаров.

8 При осуществлении внешнеторговых операций для белорусских организаций затраты состоят из расходов, понесенных только на территории страны резидента.

9 Снижение показателя импортоемкости повышает конкурентоспособность продукции организации.

10 Увеличение коммерческих расходов по экспортным и импортным операциям свидетельствует о снижении эффективности внешнеторговой деятельности организации.

Задачи

1 Оцените динамику показателей оборачиваемости активов организации, рассчитайте необходимые показатели (таблица 5.11). Сделайте выводы.

Таблица 5.11 – Динамика показателей оборачиваемости активов организации

Показатель	Год		Темп роста, %; отклонение (+/-)
	базисный	отчетный	
1 Прибыль отчетного периода, тыс. р.	1901,0	3220,0	
2 Чистая прибыль, тыс. р.	1094,0	2150,0	
3 Выручка от реализации, тыс. р.	16632,0	21938,0	
4 Среднегодовая стоимость, тыс. р.: совокупных активов	14121,5	15313,5	

Окончание таблицы 5.11

Показатель	Год		Темп роста, %; отклонение (+/-)
	базисный	отчетный	
внеоборотных активов	7649,5	7549,5	
оборотных активов	6472,0	7764,0	
собственного капитала	11502,5	12753,0	
заемного капитала	2806,5	2809,5	
5 Оборачиваемость, число оборотов: совокупных активов внеоборотных активов оборотных активов собственного капитала заемного капитала			

2 По данным таблицы 5.12 рассчитайте показатели эффективности использования оборотных средств организации, занимающейся внешнеэкономической деятельностью, и определите сумму высвобожденных (дополнительно вовлеченных) средств в результате ускорения (замедления) оборачиваемости мобильных активов. Сделайте выводы.

Таблица 5.12 – Исходные данные для оценки эффективности использования оборотных средств

Показатель	Период	
	базисный	отчетный
1 Средняя величина оборотных средств, тыс. р.	1258,4	1569,3
2 Экспортная выручка, тыс. р.	18250,5	17478,2

3 Определите, как повлияли оборачиваемость и себестоимость реализованных товаров на объем средств, вложенных в экспортные операции внешнеторговой организации, если известно, что средние остатки средств по экспортным операциям в I квартале отчетного года составили 8,5 тыс. р., базисного года – 7,7 тыс. р., себестоимость реализованных товаров в I квартале отчетного года составила 23 тыс. р., базисного года – 21 тыс. р.

4 В отчетном году было реализовано товаров на экспорт в сумме 68,8 тыс. р. При этом среднегодовые остатки оборотных средств составляли 20,7 тыс. р. Как изменилась оборачиваемость средств, если в прошлом году при объеме реализации на экспорт 68,6 тыс. р. в обороте в среднем использовалось средств на сумму 21 тыс. р.? Оцените влияние факторов на изменение оборачиваемости средств в экспортных операциях.

5 По данным таблицы 5.13 необходимо определить влияние факторов на изменение уровня внешнеторговых расходов и рассчитать их экономию (перерасход). Сделайте выводы.

Таблица 5.13 – Исходные данные для факторного анализа уровня внешнеторговых расходов

Показатель	Период	
	базисный	отчетный
1 Внешнеторговые расходы, евро	2800	3100
2 Экспортная выручка, тыс. р.	24500	39200

5.4 Прибыль и рентабельность внешнеторговых операций

Перечень вопросов семинарского занятия

- 1 Сущность и особенности анализа финансовых результатов субъекта хозяйствования, работающего на внешнем рынке.
- 2 Подходы к анализу состава и структуры показателей прибыли.
- 3 Анализ рентабельности хозяйственно-финансовой деятельности субъекта хозяйствования.

Дискуссия на тему «Показатель рентабельности – индикатор экономической безопасности страны».

Темы эссе

- 1 Прибыль как экономическая категория и результативный показатель.
- 2 Факторы, влияющие на прибыль от внешнеэкономической деятельности организаций Республики Беларусь.
- 3 Соблюдение критерия финансовой устойчивости для получения статуса уполномоченного экономического оператора.

Задания

- 1 Рассмотрите классификации видов и особенности правового регулирования в Республике Беларусь категорий «прибыль» и «рентабельность». Сделайте выводы.
 - 2 Схематично представьте взаимосвязь показателей себестоимости, прибыли и рентабельности организации. Сделайте выводы.
 - 3 На основании данных организации, осуществляющей внешнеэкономическую деятельность, (по выбору студента) проведите анализ формирования и структуры прибыли (убытка) (таблица 5.14), экономической целесообразности и эффективности распределения и использования прибыли; оцените изменения соотношений прибыли и рентабельности.
- Сделайте выводы, указав основные источники увеличения прибыли от реализации.

Таблица 5.14 – Состав прибыли (убытка) (укажите хозяйствующий субъект)
за 20__–20__ гг.

Показатель	Год		Темп роста (снижения), %
	базисный	отчетный	
1 Прибыль (убыток) от реализации			
2 Прибыль (убыток) от текущей деятельности			
3 Прибыль (убыток) от инвестиционной, финансовой и иной деятельности			
4 Прибыль до налогообложения			
5 Чистая прибыль			

Для факторного анализа прибыли необходимо воспользоваться аналитической таблицей 5.15.

Таблица 5.15 – Факторы изменения прибыли от реализации

Фактор	Расчет фактора	Сумма влияния на прибыль от реализации, тыс. р.	Структура факторов, %
1 Изменение объема реализованной продукции			
2 Изменение структуры реализованной продукции			
3 Изменение себестоимости реализованных товаров, продукции, работ, услуг по прямым переменным затратам			
4 Изменение цен на реализованные товары, продукцию, работы, услуги			
5 Изменение величины расходов на реализацию			
6 Изменение величины управленческих расходов			
<i>Итого</i>			

Оценить изменения соотношений прибыли и рентабельности на основании опережающих темпов роста прибыли можно в следующем соотношении:

$$I_{\text{пр}} > I_{\text{фзп}} > I_{\text{к}} > I_{\text{з}},$$

где $I_{\text{пр}}$, $I_{\text{фзп}}$, $I_{\text{к}}$, $I_{\text{з}}$ – индексы соответственно прибыли от реализации, фонда заработной платы, функционирующего капитала, затрат.

4 На основании данных организации (по выбору) проведите анализ рентабельности (таблица 5.16).

Таблица 5.16 – Показатели рентабельности (укажите хозяйствующий субъект)
за 20__–20__ гг.

В тысячах рублей

Показатель	Год			Отклонение (+/-)	
	1-й	2-й	3-й	3-го года от 1-го	3-го года от 2-го
Внешнеторговый оборот, всего					
В том числе:					
экспорт					
импорт					
Доходы					
Расходы					
Функционирующий капитал (ФК)					
В том числе:					
основные средства (ОС)					
оборотные средства (ОбС)					
Фонд заработной платы					
Прибыль, всего					
В том числе:					
от экспорта					
импорта					
Рентабельность, всего, %, рассчитанная:					
по внешнеторговому обороту					
экспорту					
импорту					
затратам					
доходам					
ФК					
ОС					
ОбС					

Сделайте выводы о состоянии внешнеторговых связей хозяйствующего субъекта, опишите основные тенденции их развития, выделите факторы, негативно влияющие на объем внешнеторгового оборота, выявите резервы его роста, разработайте комплекс мероприятий, направленных на совершенствование структуры внешнеторгового оборота.

Определите резервы увеличения прибыли от реализации, включая целесообразность увеличения объема реализованной продукции и товаров, экспорта; снижения себестоимости продукции, расходов на реализацию и управленческих расходов; повышения качества реализуемой продукции, соответственно и средней цены реализации (экспортных цен).

Тематика индивидуальных исследований

1 Характеристика финансового положения и платежеспособности организации в международной практике.

2 Особенности формирования и распределения прибыли в организациях, действующих в условиях свободных экономических зон.

3 Особенности расчета точки безубыточности (порога рентабельности) для оценки запаса финансовой устойчивости организации.

4 Резервы увеличения прибыли от внешнеэкономической деятельности организаций Республики Беларусь.

Мониторинговый срез

Тесты

1 Основное значение прибыли заключается в следующем:

- а) служит главным источником финансовых ресурсов;
- б) является обобщающим показателем эффективности хозяйствования;
- в) выполняет стимулирующую роль в хозяйственно-финансовой деятельности;
- г) выступает источником образования выручки государственного бюджета;
- д) все ответы верны.

2 Прибыль от реализации продукции, товаров, услуг – это:

- а) разность между выручкой (нетто) и прямыми производственными затратами по реализованной продукции;
- б) разность между суммой маржинальной прибыли и постоянными расходами отчетного периода;
- в) финансовый результат от реализации продукции, работ и услуг, доходы и расходы от финансовой и инвестиционной деятельности, внереализационные и чрезвычайные доходы и расходы;
- г) часть прибыли, которая остается в распоряжении предприятия после уплаты процентов, налогов, экономических санкций и прочих обязательных отчислений;
- д) часть прибыли, которая направляется на финансирование прироста активов.

3 Разница между выручкой от реализации продукции и полной себестоимостью реализованной продукции – это:

- а) добавленная стоимость;
- б) прибыль от инвестиционной деятельности;
- в) валовая прибыль;
- г) прибыль от финансовой деятельности.

4 Показатель прибыли от внешнеэкономической деятельности в хозяйственной практике используется:

- а) при расчете экономической эффективности хозрасчетной деятельности;
- б) определении конечных финансовых результатов по отдельным внешнеэкономическим операциям с целью налогообложения;
- в) определении эффективности произведенных затрат.

5 Чистая прибыль организации образуется:

- а) до уплаты налогов и сборов из прибыли;
- б) после возмещения управленческих расходов и расходов на реализацию;
- в) после уплаты налогов и сборов из прибыли;
- г) после возмещения расходов по инвестиционной и финансовой деятельности.

6 Процентное отношение прибыли от реализации продукции к выручке от реализации продукции называется показателем рентабельности:

- а) продаж;
- б) производства;
- в) основных и оборотных средств;
- г) ресурсов.

7 Если выручка от реализации продукции больше полной себестоимости продукции, то организация получит следующий результат:

- а) прибыль по финансовой деятельности;
- б) прибыль по инвестиционной деятельности;
- в) прибыль от реализации продукции;
- г) убыток от реализации продукции.

8 Если выручка от реализации продукции меньше полной себестоимости продукции, то организация получит следующий результат:

- а) прибыль по финансовой деятельности;
- б) прибыль по инвестиционной деятельности;
- в) прибыль от реализации продукции;
- г) убыток от реализации продукции.

9 Организация будет получать прибыль, если:

- а) средние валовые издержки выше цены продукции;
- б) цена меньше минимума средних валовых издержек;
- в) цена выше издержек производства и реализации единицы продукции;
- г) цена меньше минимума средних переменных издержек.

10 Увеличение физического оборота за счет высокорентабельных товаров:

- а) увеличивает валовый доход, прибыль;
- б) снижает издержкоемкость оборота за счет экономии условно-постоянных расходов;
- в) повышает рентабельность.

Вопросы для обсуждения (верно / неверно)

1 Целью деятельности любой коммерческой структуры является получение прибыли, способной обеспечить ее дальнейшее развитие.

2 Прибыль не является главным источником финансовых ресурсов, а прибыль от внешнеэкономической деятельности – составной частью прибыли субъекта хозяйствования.

3 Абсолютная сумма прибыли позволяет судить о степени доходности организации.

4 Сумма прибыли характеризует достигнутый организацией эффект (результат), а уровень эффективности деятельности отражает показатель рентабельности (результат сопоставляется с затратами и используемыми ресурсами).

5 В странах с развитой рыночной экономикой в качестве показателя рентабельности выступает норма прибыли на вложенный капитал (коэффициент прибыли на активы).

6 Рост объемов экспорта ведет к росту прибыли и рентабельности.

7 Снижение себестоимости экспортной продукции приводит к соответствующему росту суммы прибыли.

8 Изменение среднего уровня цен импортных контрактов обратно пропорционально прибыли.

9 Конъюнктура внутреннего рынка на продукцию, аналогичную импортируемой организацией, существенно не влияет на прибыль от импорта.

10 Доходы организации от внешнеэкономической деятельности зависят от изменения курса национальной валюты (курсовых разниц).

Задачи

1 Оцените финансовые результаты деятельности организации на основании данных таблицы 5.17. Сделайте выводы и сформулируйте рекомендации предприятию.

Таблица 5.17 – Сведения о динамике основных результатов хозяйственной деятельности организации

Показатель	Год		Темп роста, %
	предшествующий	отчетный	
Объем внешнеторгового оборота, тыс. дол. США	268094	541645	
Доходы от реализации, тыс. дол. США	77861	107692	
Расходы на реализацию, в т.ч. коммерческие и управленческие, тыс. дол. США	45149	149347	
Прибыль от реализации, тыс. дол. США			

2 Оцените финансовые результаты деятельности организации, осуществляющего внешнюю торговлю, используя информацию таблицы 5.18.

Индекс цен в предшествующем году был равен 1,1, в отчетном году – 1,5. Сделайте выводы и сформулируйте рекомендации организации.

Таблица 5.18 – Сведения о динамике финансовых результатов деятельности организации

Показатель	Год				
	базисный	предшествующий		отчетный	
		сумма	темп роста, %	сумма	темп роста, %
Выручка от реализации, р.	34573	64326		97116	
Затраты на производство и реализацию, р.	28413	51883		74672	
Прибыль от реализации, р.					

3 Рассчитайте показатели рентабельности организации с экспортной номенклатурой продукции на основе данных таблицы 5.19. Сделайте выводы и дайте рекомендации по повышению рентабельности деятельности.

Таблица 5.19 – Динамика экспортного оборота и средств организации

В тысячах долларов США

Показатель	Год		Отклонение (+/-)
	предшествующий	отчетный	
Внешнеторговый оборот	12564,2	29789,0	
Валовой товарооборот	27808,7	54074,2	
Среднегодовые активы	19083,5	20716,8	
Доходы от реализации	7685,4	10489,1	
Расходы на реализацию	4564,1	6934,9	
Прибыль от реализации			
Платежи и отчисления из прибыли	587,3	273,5	
Чистая прибыль			

4 Проведите факторный анализ прибыли организации на основании данных таблицы 5.20. Сделайте выводы и сформулируйте рекомендации по совершенствованию деятельности организации.

Таблица 5.20 – Показатели, характеризующие рентабельность деятельности организации

Показатель	Год		Отклонение (+/-)
	предшествующий	отчетный	
Прибыль, р.	163544,0	364632,0	
Выручка от реализации, р.	1403225,0	4711677,0	
Рентабельность, %			

Окончание таблицы 5.20

Показатель	Год		Отклонение (+/-)
	предшествующий	отчетный	
Основной капитал, р.	1863877,5	5998787,0	
Оборотный капитал, р.	298466,0	844096,5	
Себестоимость проданной продукции, р.	1188316,0	3467216,0	
В том числе:			
материалы	724743,0	2097670,0	
оплата труда	262113,0	766553,0	
амортизация	11315,0	95299,0	
Материалоемкость, р.			
Трудоемкость, р.			
Капиталоотдача основного капитала, р.			
Число оборотов оборотного капитала, раз			
Продолжительность одного оборота, дней			
Удельный вес себестоимости в выручке, %			
Выручка на 1 р. себестоимости проданной продукции, р.			

5 Рассчитайте показатели оценки прибыли и рентабельности субъекта хозяйствования, осуществляющего внешнеэкономическую деятельность, используя данные таблицы 5.21. Оцените их динамику (отклонение), сформулируйте выводы.

Таблица 5.21 – Показатели оценки прибыли и рентабельности организации

Показатель	Год	
	предшествующий	отчетный
Прибыль, р.	162547,0	363635,0
Рентабельность, %		
- затрат		
- экономического потенциала		
- функционирующего потенциала		
- основных фондов		
- оборотных средств		
- расходов на оплату труда		
Доля прибыли, %		
- в доходах (выручке от реализации)		
- чистой продукции		
Объем реализованной продукции (выручка)	1413285,2	4701657,1
Чистая продукция, р.		
Стоимость экономического потенциала (ресурсов), р.		
В том числе:		
- среднегодовая стоимость основных средств	1864877,5	5996787,0
- среднегодовая стоимость оборотных средств	299476,0	834086,5
- фонд заработной платы	262213,7	766453,4

Окончание таблицы 5.21

Показатель	Год	
	предшествующий	отчетный
Среднегодовая стоимость функционирующего капитала, р.		
Себестоимость реализованной продукции, р.	1188316,1	3467216,0

6 Оцените рыночную устойчивость организации путем расчета коэффициента финансовой автономии (независимости); коэффициента финансовой зависимости; коэффициента финансового риска. Для решения задачи используйте данные таблицы 5.21.

Составьте самостоятельно таблицу 5.22, по результатам расчетов сделайте выводы.

Таблица 5.22 – Сведения об изменении структуры капитала организации за отчетный период

В рублях

Показатель	На начало периода	На конец периода
Собственный капитал	35257	90487
Заемный капитал		
<i>Всего</i>	38601	98256

7 Определите рентабельность производственной организации, реализующей продукцию на экспорт, если известно, что удельный вес себестоимости в выручке от реализации – 83,3 %; фондотдача основного капитала – 2,11 р.; выручка от реализации на 1 р. затрат – 1,24 р.; число оборотов оборотного капитала – 4,24 раза.

8 Определите на основе исходных данных (таблица 5.23) влияние на результаты от экспорта изменения: количества экспортируемых изделий, дохода от экспорта изделий, затрат на производство экспортируемых изделий.

Таблица 5.23 – Исходные данные для факторного анализа результатов от экспорта

Изделие	Страна	Экспортируемое количество изделий, ед.		Доход от экспорта по каждому изделию, тыс. дол. США		Затраты по экспорту, тыс. дол. США	
		на начало года	на конец года	на начало года	на конец года	на начало года	на конец года
1	А	64	67	32	30	25	24
	Б	105	120	35	32	28	26
2	А	32	34	14	13	13	12
	Б	50	60	15	16	13	12
3	А	22	24	9	8	8	7
	Б	42	48	14	15	12	10
<i>Итого</i>							

9 Организация отгрузила продукцию на экспорт за 14000 дол. США, производственная себестоимость этой продукции составляет 15471 р. В момент выпуска продукции курс составлял 1,85 р. / USD, а в момент передачи права собственности на отгруженную продукцию иностранному покупателю – 2,03 р. / USD. Определите, как изменился финансовый результат от экспорта продукции за счет изменения курса рубля к иностранной валюте.

5.5 Управление персоналом субъекта хозяйствования, работающего на внешнем рынке

Перечень вопросов семинарского занятия

- 1 Содержание и цели управления персоналом.
- 2 Формы, методы оплаты труда и материального стимулирования работников организаций, работающих на внешнем рынке.
- 3 Состав, структура и динамика трудовых ресурсов организации.
- 4 Оценка эффективности использования персонала.

Дискуссия на тему «Квалификация персонала как фактор эффективности внешнеэкономической деятельности организации».

Темы эссе

- 1 Мотивация, стимулирование и оплата труда.
- 2 «Ничто не может быть столь несправедливым, как одинаковое поощрение неодинаковых работников» (Б. Нельсон и П. Экономидис).
- 3 «Чем объясняются огромные различия в уровне жизни населения разных стран? Ответ удивительно прост. Он сводится к различиям в уровне производительности – количестве товаров, работ и услуг, произведенных в течение одного часа рабочего времени» (Н. Г. Мэнкью).
- 4 Влияние заработной платы на производительность труда в Республике Беларусь, необходимость соблюдения соотношения прироста показателей.

Задания

- 1 Охарактеризуйте понятия «аутсорсинг», «аутстаффинг» и «лизинг персонала». Дайте оценку их развития в Республике Беларусь.
- 2 Для отдела внешнеэкономических связей организации установлены следующие виды вознаграждения к должностным окладам сотрудников:
 - за выполнение плановых показателей по прибыли до налогообложения начисляется премия в размере 20 % от оклада;
 - за выполнение доведенных заданий по реализации продукции на экспорт начисляется 20 % премии;
 - за обеспечение темпов роста экспорта продукции в сопоставимых ценах также начисляется премия в размере 20 % от оклада;
 - за отсутствие случаев превышения лимитов расходования средств по загранкомандировкам – премия в размере 15 % от оклада.

За отчетный период план по прибыли до налогообложения был невыполнен на 2,3 %, плановое задание по отгрузке продукции на экспорт выполнено и обеспечен рост объемов экспорта в сопоставимых ценах на 15 %, превышения лимитов расходования средств по заграничным командировкам не допущено. Рассчитайте сумму премии и месячной заработной платы экономисту отдела (14-й разряд). В организации ставка 1-го разряда увеличена на 35 % в сравнении с установленной Советом Министров Республики Беларусь.

3* Проведите анализ показателей по труду и заработной плате организации-резидента свободной экономической зоны (по выбору студента). Результаты расчетов представьте в самостоятельно разработанной таблице.

4* На основании анализа данных организации (по выбору студента) разработайте предложения по совершенствованию управления персоналом, повышению качества и производительности управленческого труда, применению действенных систем материального поощрения.

Для этого следует проанализировать фонд заработной платы и расходы на материальное поощрение работников хозяйствующего субъекта (таблица 5.24).

Таблица 5.24 – Динамика фонда заработной платы и материального поощрения (укажите хозяйствующий субъект) за 20__–20__ гг.

Показатель	Период		Отклонение (+/-)	Темп роста, %
	первый год	второй год		
1 Объем продукции, тыс. р.				
2 Фонд заработной платы, тыс. р.				
3 Уровень фонда заработной платы к объему продукции, %				
4 Расходы на материальное поощрение, тыс. р.				
5 Доля материального поощрения в фонде заработной платы, %				
6 Численность работников, чел.				
7 Средняя заработная плата, р.				

Необходимо дать оценку применяемой системе оплаты труда (отметить положительные и отрицательные стороны), выявить влияние факторов на фонд заработной платы (изменение товарооборота, численности работников, производительности труда, средней заработной платы, уровня фонда заработной платы и т.д.).

Рассмотрите показатели, характеризующие систему материального поощрения. Следует рассчитать долю выплат материального поощрения в общей сумме фонда заработной платы хозяйствующего субъекта, а также долю материального поощрения работников, занимающихся внешне-экономической деятельностью, которую нужно сравнить с аналогичными показателями других служб и отделов, проследить динамику изменения средней заработной платы, оценить эти изменения (таблица 5.25).

Таблица 5.25 – Удельный вес выплат из фонда заработной платы и материального поощрения в общей сумме заработной платы работников (укажите хозяйствующий субъект) за 20__–20__ гг.

Категория работников	Выплата из фонда				Отклонение (+/-)	
	Заработной платы	Материальные поощрения	Заработной платы	Материальные поощрения	Заработной платы	Материальные поощрения
Рабочие						
Руководители						
Специалисты						
Другие служащие						
Всего персонала						
В т.ч. работники, занимающиеся ВЭД						

Также необходимо оценить эффективность расходов на оплату труда. Для этого нужно сравнить темпы роста различных показателей (рост фонда заработной платы с ростом объема продукции, рост средней заработной платы с ростом производительности труда работников) (таблица 5.26).

Таблица 5.26 – Коэффициенты эффективности использования фонда заработной платы (укажите хозяйствующий субъект) за 20__–20__ гг.

Коэффициент эффективности использования фонда заработной платы	Первый год	Второй год	Отклонение (+/-)
1 Отношение индекса объема производства к индексу фонда заработной платы			
2 Отношение индекса прибыли к индексу фонда заработной платы			
3 Отношение индекса объема производства на одного работающего к индексу фонда заработной платы			
4 Отношение индекса объема производства на одного работающего к индексу средней заработной платы			
5 Отношение индекса прибыли на одного работающего к индексу средней заработной платы			
6 Отношение индекса прибыли на одного работающего к индексу фонда заработной платы			
7 Отношение индекса фонда заработной платы на одного работающего к индексу численности работников			

По результатам исследований необходимо сделать обобщающие выводы о состоянии системы оплаты труда и ее эффективности, разработать пути повышения эффективности затрат, направляемых на материальное стимулирование, а также выявить направления совершенствования организации оплаты труда и премирования.

Тематика индивидуальных исследований

1 Изменения в организации труда, происходящие под влиянием НТП.

2 Зарубежная практика управления персоналом (на примере страны по выбору студента).

3 Иждивенчество как свойство социалистической системы СССР 1970–1980-х гг.

4 Роль заработной платы в современных экономических условиях развития Республики Беларусь.

5 Основные критерии и принципы формирования системы премирования в организации, осуществляющей внешнеэкономическую деятельность.

Мониторинговый срез

Тесты

1 Основные задачи управления персоналом заключаются:

а) в обеспечении потребности организации в персонале в необходимом количестве и требуемой квалификации;

б) достижении обоснованного соотношения между организационно-технической структурой производства и структурой трудового потенциала, ростом квалификации работников и их карьерой;

в) адаптации новых работников;

г) все ответы верны.

2 Аутстаффинг персонала – это:

а) передача традиционных неключевых функций внешним исполнителям;

б) заключение персоналом трудовых договоров не с фирмой, являющейся фактическим работодателем, а с организацией-посредником;

в) обеспечение бизнес-процессов компании необходимыми трудовыми ресурсами при использовании услуги сторонней организации;

г) все ответы верны.

3 Форма оплаты труда в зависимости от объема произведенной продукции и квалификационных требований к выполненной работе по заранее установленным расценкам:

а) сдельная;

б) сдельно-премиальная;

- в) повременно-премиальная;
- г) повременная;
- д) нет правильного ответа.

4 Повременная заработная плата устанавливает размер оплаты работнику в зависимости:

- а) от выполненного объема работ;
- б) количества отработанного времени;
- в) установленной расценки и количества произведенной продукции в течение определенного времени;
- г) годового фонда рабочего времени.

5 Материальное стимулирование управленческого персонала включает:

- а) должностной оклад;
- б) надбавки, доплаты, премии;
- в) медицинскую страховку;
- г) оплату занятий спортом;
- д) оплату коммунальных платежей;
- е) повышение квалификации;

6 Категории работников, включаемые в состав промышленно-производственного персонала:

- а) рабочие основные и вспомогательные;
- б) руководители структурных подразделений;
- в) работники, обслуживающие спортивный комплекс;
- г) работники, обслуживающие детские дошкольные учреждения.

7 Отношением общего числа принятых на работу в течение отчетного периода к среднесписочной численности работников за этот период определяется коэффициент:

- а) текучести кадров;
- б) оборота по приему;
- в) оборота по выбытию;
- г) постоянства персонала.

8 Производительность труда характеризует следующий показатель:

- а) фондоотдача;
- б) выработка;
- в) фондоемкость;
- г) материалоотдача.

9 Система оплаты, которая ставит заработок работников в прямую зависимость от конечных результатов деятельности организации (объемов произведенной и реализованной продукции, полученной прибыли):

- а) бестарифная;
- б) тарифная.

10 Опережающий темп роста производительности труда по сравнению с темпом роста средней заработной платы работников ведет к:

- а) к уменьшению реальной заработной платы отдельного работника;
- б) увеличению уровня фонда заработной платы в организации;
- в) экономии заработной платы на единицу продукции, создает условия для снижения себестоимости, увеличения прибыли и рентабельности;
- г) убыткам в организации.

Вопросы для обсуждения (верно / неверно)

- 1 Понятия «кадры» и «персонал» организации равнозначны.
- 2 Управление персоналом заключается в обеспечении потребности организации в персонале в необходимом количестве.
- 3 Важным направлением в управлении персоналом является разработка методов и технологий оценки и аттестации персонала; работа с кадровым резервом, группами развития; планирование и развитие карьеры работников.
- 4 Для изучения содержания труда и структуры затрат рабочего времени руководителей и специалистов могут быть использованы следующие методы: анкетный опрос; устный опрос; фотография рабочего времени.
- 5 В современных условиях наиболее эффективной является сдельно-премиальная система оплаты труда.
- 6 В отделе внешнеэкономической деятельности организации целесообразно применять повременную форму оплаты труда работников.
- 7 В крупной промышленной организации специалисты отдела внешнеэкономической деятельности относятся к непроизводственному персоналу.
- 8 Деньги в равной степени служат подходящим средством мотивации для всех работников.
- 9 Под ростом производительности труда подразумевается экономия затрат труда (рабочего времени) на изготовление единицы продукции.
- 10 Темпы прироста объема средней выработки на одного работающего должны быть ниже, чем темпы прироста средней заработной платы.

Задачи

1 На основе данных таблицы 5.27 дайте сравнительную характеристику эффективности труда в организации. Сделайте выводы.

Таблица 5.27 – Производительность труда и средняя заработная плата в организации

Показатель	Год		
	1-й	2-й	3-й
Производительность труда, тыс. р.	19,9	19,6	24,2
Среднемесячная зарплата, р.	239,9	312,2	490,8

2 Проанализируйте наличие, состав и структуру трудовых ресурсов организации в динамике согласно данным таблицы 5.28. Сделайте выводы.

Таблица 5.28 – Состав и структура трудовых ресурсов организации

Категория персонала	Год				Отклонение, (+/-)	Темп роста, %
	1-й		2-й			
	чел.	уд. вес, %	чел.	уд. вес, %		
1 Промышленно-производственный	1330		1351			
1.1 Рабочие	1135		1159			
1.2 Руководители	88		90			
1.3 Специалисты	105		100			
1.4 Другие служащие	2		2			
2 Персонал неосновной деятельности	133		38			
3 Всего	1463		1389			

3 Рассчитайте показатели движения кадров организации по данным таблицы 5.29. Сделайте выводы.

Таблица 5.29 – Данные о движении работников организации

Показатель	Год	
	1-й	2-й
1 Принято на работу, чел.	143	191
2 Уволено работников, всего, чел.	164	189
2.1 По сокращению численности	6	3
2.2 За прогул и другие нарушения трудовой дисциплины	1	3
2.3 По собственному желанию	68	57
3 Среднесписочная численность работников, чел.	1463	1396
4 Показатели оборота, %		
4.1 По приему		
4.2 По увольнению		
4.3 Текучести кадров		

4 Дайте оценку динамики производительности труда в фактических и сопоставимых ценах в соответствии с данными таблицы 5.30. Сделайте выводы.

Таблица 5.30 – Динамика производительности труда организации

Показатель	Год			Темп роста, %		
	1-й	2-й	3-й	2-й / 1-й	3-й / 2-й	3-й / 1-й
1 Объем продукции, тыс. р. в фактических ценах в сопоставимых ценах	1306,1 1306,1	1585,3 1438,6	2206,4 2069,8			
2 Среднесписочная численность промышленно-производственного персонала, чел.	1330	1312	1351			
3 Среднегодовая выработка на одного работающего, р. в фактических ценах в сопоставимых ценах						

5 Проанализируйте соотношение темпов роста средней заработной платы и производительности труда по данным таблицы 5.31. Сделайте выводы.

Таблица 5.31 – Соотношение темпов роста средней заработной платы и производительности труда организации

Показатель	Год			Темп роста, %		
	1-й	2-й	3-й	2-й / 1-й	3-й / 2-й	3-й / 1-й
1 Объем продукции в фактических ценах, тыс. р.	1306,1	1585,3	2206,4			
2 Фонд заработной платы промышленно-производственного персонала, тыс. р.	414,7	567,1	793,0			
3 Среднесписочная численность промышленно-производственного персонала, чел.	1330	1312	1351			
4 Среднегодовая выработка одного работающего (ГВ), р.						
5 Среднегодовая зарплата одного работающего (СЗ), р.						
6 Коэффициент опережения ($I_{ГВ} : I_{СЗ}$)	–			–		–

6 Дайте оценку эффективности использования фонда заработной платы по данным таблицы 5.32. Сделайте выводы.

Таблица 5.32 – Показатели эффективности использования фонда заработной платы организации

Показатель	Год			Темп роста, %		
	1-й	2-й	3-й	2-й / 1-й	3-й / 2-й	3-й / 1-й
1 Производство продукции в фактических ценах на рубль заработной платы, р.	2,93	2,66	2,71			
2 Выручка от реализации продукции на рубль заработной платы, р.	2,80	2,79	2,69			
3 Сумма прибыли отчетного периода на рубль заработной платы, р.	0,26	0,32	0,40			
4 Сумма чистой прибыли на рубль заработной платы, р.	0,13	0,18	0,26			
5 Отчисления в фонд накопления на рубль заработной платы, р.	0,15	0,16	0,23			

7 Проведите сравнительный анализ динамики средней заработной платы и производительности труда организации, рассчитайте необходимые показатели (таблица 5.33). Сделайте выводы.

Таблица 5.33 – Соотношение темпов роста средней заработной платы и производительности труда

Показатель	Год		Темп роста, %
	1-й	2-й	
1 Объем производства продукции (работ, услуг), тыс. р.	244553	561043	
2 Среднесписочная численность промышленно-производственного персонала, чел.	3127	3012	
3 Фонд заработной платы промышленно-производственного персонала, тыс. р.	50300,8	80446,5	
4 Производительность труда, тыс. р.			
5 Среднегодовая зарплата одного работника, тыс. р.			
6 Коэффициент опережения			

5.6 Организация планирования деятельности субъекта хозяйствования, работающего на внешнем рынке

Перечень вопросов семинарского занятия

- 1 Сущность, задачи и современные системы планирования.
- 2 Содержание и этапы внутрифирменного планирования.
- 3 Стратегическое планирование: сущность, особенности, этапы разработки.
- 4 Тактическое (текущее) планирование организации.

Дискуссия на тему «Бизнес-планирование как инструмент реализации стратегии развития и условие коммерческого успеха белорусских организаций».

Темы эссе

- 1 Факторы, влияющие на разработку плановых показателей.
- 2 Подходы к планированию прибыли в организациях, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность.
- 3 Оценка внешнеэкономического потенциала организации в системе планирования своей деятельности.

Задания

1 По результатам анализа внешнеторгового оборота (на основании данных любой организации) рассчитайте прогноз внешнеторгового оборота (экспорта и импорта) с помощью следующих методов:

- на основе заключенных договоров;
- на основе среднегодового темпа роста экспорта и импорта.

2 Используя метод экстраполяции (планирование от достигнутого уровня), на основании данных любой организации оцените выполнение планов внешнеторгового оборота (таблица 5.34). Сделайте выводы.

Таблица 5.34 – Оценка напряженности планов внешнеторгового оборота организации за 20__–20__ гг.

Показатель	Значение
Фактический внешнеторговый оборот, дол. США	
первый год	
второй год	
Темп роста оборота второго года к первому, %	
План оборота на третий год, дол. США	
Темп роста оборота по плану на третий год к фактическому внешнеторговому обороту второго года, %	
Фактический внешнеторговый оборот за третий год, дол. США	
План внешнеторгового оборота на четвертый год, дол. США	
Темп роста оборота по плану на четвертый год к фактическому обороту третьего года, %	

Тематика индивидуальных исследований

1 Характеристика современных систем планирования внешнеэкономической деятельности организаций.

2 Стратегическое планирование как условие достижения организацией конкурентных преимуществ на рынке.

3 Особенности применения в стратегической диагностике метода SWOT-анализа внешней и внутренней среды деятельности фирмы.

4 Особенности разработки стратегий организации (общей, конкурентной, функциональной) в Республике Беларусь.

Мониторинговый срез

Тесты

1 Планирование – это процесс:

- а) распределения и потребления материальных и духовных ценностей;
- б) разработки на конкретный временной период порядка достижения установленных целей и задач;
- в) исследования всякой целенаправленной экономической деятельности человека;
- г) распределения использования производственных ресурсов.

2 Комплекс плановых заданий, подлежащих обязательному исполнению – это планирование:

- а) индикативное;
- б) директивное;
- в) стратегическое;
- г) внутрифирменное.

3 Процесс разработки и доведения до объектов планирования рекомендательных планов развития – это планирование:

- а) индикативное;
- б) директивное;
- в) стратегическое;
- г) внутрифирменное.

4 Тактическое (текущее) планирование:

а) процесс выработки и принятия решений о формах и способах достижения стратегических целей с учетом определенных временных границ и ресурсных ограничений;

б) перспективное (стратегическое) развитие организации с целью увеличения объемов деятельности организации;

в) программа поиска конкурентных преимуществ организации при выпуске новой продукции;

г) комплексная программа эффективного развития хозяйствующего субъекта на определенный период времени с целью повышения его конкурентоспособности и получения максимальной прибыли.

5 Категория, к которой относится бизнес-план внешнеэкономической деятельности организации:

- а) долгосрочные планы, разрабатываемые на макроуровне;
- б) краткосрочные планы, разрабатываемые на хозяйственном уровне;
- в) среднесрочные планы, разрабатываемые на хозяйственном уровне;
- г) краткосрочные планы, разрабатываемые на макроуровне.

6 Емкость и структура рынков могут являться объектом планирования:

- а) только стратегического планирования;
- б) стратегического и текущего планирования;
- в) только текущего планирования;
- г) только бизнес-плана.

7 Показатели рентабельности могут являться объектом текущего планирования:

- а) только в текущем планировании;
- б) только в стратегическом планировании;
- в) в текущем и стратегическом планировании;
- г) при обосновании затрат на производство продукции.

8 При разработке прогнозов и планов производства продукции принимается, что увеличение объема выпуска продукции эффективно до тех пор, пока предельные издержки:

- а) будут выше предельной выручки на единицу продукции;
- б) будут ниже предельной выручки на единицу продукции;
- в) будут равны предельной выручке на единицу продукции;
- г) не будут изменяться при изменении выручки на единицу продукции.

9 Метод планирования внешнеторгового оборота, который является наиболее распространенным:

- а) с учетом потребности в прибыли;
- б) исходя из имеющихся ресурсов;
- в) на основе заключенных договоров;
- г) на основе достигнутого результата.

10 Показатель «точка минимальной рентабельности» означает объем деятельности:

- а) при котором покрываются все затраты, достигается минимальная прибыль;
- б) при котором покрываются все затраты, но прибыль не образуется;
- в) в целом по организации;
- г) при котором затраты покрываются не полностью, получен убыток.

Вопросы для обсуждения (верно / неверно)

1 Страны с развитой рыночной экономикой широко используют методы директивного планирования социально-экономических процессов.

2 В рыночной экономике центр тяжести планирования переносится с общегосударственного уровня на уровень хозяйствующего субъекта.

3 Стратегическое планирование основывается на определении сильных и слабых сторон организации с учетом внешней среды и внутренних особенностей ее деятельности.

4 Разработка бизнес-плана необходима для организационно-финансового обоснования создания совместного предприятия с использованием иностранного капитала.

5 Оперативное планирование представляет собой детализацию деятельности организации по составлению планов производства и реализации продукции, осуществляется сроком до 1 года.

6 В практической деятельности перспективное планирование сочетается с прогнозированием, которое позволяет выявить альтернативные варианты развития планируемого процесса или объекта и обосновать выбор наиболее приемлемого варианта.

7 Процесс внешнеэкономической деятельности организации начинается с комплексного изучения конъюнктуры рынка и прогнозирования продаж.

8 Определение размеров внешнеторгового оборота организации является основой для планирования доходов от внешнеэкономической деятельности, производственных и сбытовых расходов по экспорту, расходов по импорту, прибыли, валютных доходов организации.

9 Единственным методом планирования внешнеторгового оборота организации является метод на основе достигнутого результата.

10 Планирование внешнеторгового оборота с учетом потребности в прибыли может применяться в любой организации.

Задачи

1 Постоянные издержки за год – 86 тыс. р. Цена реализации единицы продукции – 24 р. Переменные издержки на единицу продукции – 15 р. Текущий объем реализации – 7800 изделий. Приемлемый диапазон производства составляет 4000–11000 изделий. Определить, при каком уровне производства организация работает безубыточно. Определить объем реализации для получения прибыли в размере 25 тыс. р. Построить график безубыточности.

2 Объем выпуска продукции в отчетном году составил 13900 тыс. р. Среднегодовая производительность труда одного рабочего – 25 тыс. р. В планируемом году предусматривается увеличение объема производства продукции на 3 % к уровню отчетного года, а рост производительности труда – 7 %. Определите плановую численность рабочих.

3 Проанализируйте динамику внешнеторгового оборота организации, используя данные таблицы 5.35. Спланируйте оборот на планируемый год (прогнозные темпы роста по стране на планируемый год: экспорта – 109–110 %, импорта – 108,5–109,5 %). Сделайте выводы.

Таблица 5.35 – Динамика внешнеторгового оборота организации

В тысячах долларов США

Показатель	Год		
	1-й	2-й	3-й
Внешнеторговый оборот			
Экспорт	9500	10700	10500
Импорт	11050	10980	10900
Сальдо внешнеторгового оборота			

4 Используя данные таблицы 5.36, рассчитайте порог рентабельности и запас финансовой устойчивости организации. Сделайте выводы.

Таблица 5.36 – Данные для расчета порога рентабельности и запаса финансовой устойчивости организации

Показатель	Год	
	1-й	2-й
1 Выручка от реализации продукции (нетто), тыс. р.	2071,4	3092,6
2 Прибыль, тыс. р.	100,4	206,2
3 Полная себестоимость реализованной продукции, тыс. р.	1936,3	2958,9
4 Сумма переменных затрат, тыс. р.	1427,2	2004,2
5 Сумма постоянных затрат, тыс. р.	556,1	954,7
6 Маржинальный доход, тыс. р. (п. 1 – п. 4)		
7 Доля маржинального дохода в выручке, %		
8 Порог рентабельности (п. 5 / п. 7 * 100)		
9 Запас финансовой устойчивости в сумме, тыс. р. (п. 1– п. 8) в процентах, %		

5.7 Оценка экономической эффективности внешнеэкономической деятельности

Перечень вопросов семинарского занятия

- 1 Понятие, критерии и показатели экономической эффективности внешнеэкономической деятельности.
- 2 Подходы к определению экономической эффективности экспортно-импортных операций.
- 3 Направления повышения эффективности внешнеэкономической деятельности организации.

Дискуссия на тему «Критерием эффективности внешнеэкономической деятельности субъекта хозяйствования является прибыль».

Темы эссе

- 1 Актуальность показателей экономической эффективности внешней торговли СССР: народнохозяйственная эффективность экспорта (импорта); бюджетная эффективность экспорта (импорта); эффективность производства экспортной (потребления импортной) продукции.
- 2 Применение принципа Парето при оценке эффективности внешнеэкономической деятельности.
- 3 Определение экономической эффективности ВЭД заключается в соизмерении народнохозяйственных затрат на производство экспортной продукции с экономией от импорта.

Задание. Рассмотрите следующие методы оценки эффективности внешнеэкономической сделки: окупаемости; расчета коэффициента рентабельно-

сти; чистой приведенной стоимости; анализа внутренней нормы доходности (или нормы доходности дисконтированного потока денежных средств); расчета уровня коэффициента «выгоды-издержки». Определите критерии эффективности и область применения каждого из методов.

Тематика индивидуальных исследований

1 Подходы к анализу эффективности международных инвестиционных проектов.

2 Методика анализа эффективности финансовых вложений.

3 Особенности анализа эффективности инновационной деятельности.

4 Сущность и значение анализа эффективности операций международного лизинга.

Мониторинговый срез

Тесты

1 Экономический эффект – это:

- а) затраты плюс результаты;
- б) результаты минус затраты;
- в) отношение результатов к затратам;
- г) отношение затрат к результатам.

2 Экономическая эффективность – это:

- а) затраты плюс результаты;
- б) результаты минус затраты;
- в) отношение результатов к затратам;
- г) отношение затрат к результатам.

3 Расчеты экономического эффекта внешнеторговой деятельности целесообразно проводить на предприятии:

- а) для обоснования отдельных предложений о продаже и закупке товаров;
- б) разработки планов экспорта и импорта;
- в) оценки структуры и направлений внешнеторгового оборота;
- г) расчета экономии (перерасхода) затрат на осуществление внешнеторговой деятельности.

4 Внешнеторговая деятельность считается экономически выгодной, если показатель эффективности:

- а) больше «0»;
- б) больше «1»;
- в) больше «0,5»;
- г) меньше «1».

5 Экспорт товара эффективен при условии:

- а) экспортный доход превышает экспортные затраты;
- б) экспортный доход равен экспортным затратам;
- в) экспортный доход меньше экспортных затрат;
- г) нет верного ответа.

6 Если показатель экономической эффективности экспорта больше 1, то:

- а) экспорт экономически выгоден;
- б) экспорт экономически не выгоден;
- в) следует провести маркетинговые исследования, направленные на выпуск другого товара;
- г) нужно диверсифицировать средства.

7 Экспортная квота в производстве отрасли и импортная квота в потреблении отрасли входят в группу показателей:

- а) характеризующих роль внешнеэкономического фактора в развитии национальной экономики;
- б) масштабов, уровня развития и сбалансированности внешнеторговой деятельности;
- в) эффективности внешней торговли;
- г) нет верного ответа.

8 Экономический эффект от экспорта продукции – это рублевый эквивалент:

- а) валютной выручки (за вычетом подлежащей обязательной продаже государству) в рубли по курсу на дату поступления валюты;
- б) отчислений в валютный фонд организации, рассчитываемый пересчетом валютной выручки в рубли по курсу на дату поступления валюты;
- в) отчислений в валютный фонд предприятия, рассчитываемый пересчетом валютной выручки в рубли по курсу на дату поступления валюты плюс рублевая выручка от обязательной продажи части валюты государству;
- г) валютной выручки (за вычетом подлежащей обязательной продаже государству) в рубли по курсу на дату поступления валюты плюс рублевая выручка от обязательной продажи части валюты государству.

9 Эффективность импорта – это:

- а) сумма экономического эффекта импорта товаров и цены покупки (приобретения) импортных товаров;
- б) разность экономического эффекта импорта товаров и цены покупки (приобретения) импортных товаров;

в) отношение экономического эффекта импорта товаров к цене покупки (приобретения) импортных товаров;

г) отношение суммарного экономического эффекта импорта к суммарному экономическому эффекту экспорта.

10 Интегральный экономический эффект экспортно-импортной деятельности – это:

а) суммарный экономический эффект экспорта плюс суммарный экономический эффект импорта;

б) суммарный экономический эффект экспорта минус суммарный экономический эффект импорта;

в) отношение суммарного экономического эффекта экспорта к суммарному экономическому эффекту импорта;

г) отношение суммарного экономического эффекта импорта к суммарному экономическому эффекту экспорта.

Вопросы для обсуждения (верно / неверно)

1 Оценка эффективности внешнеэкономической деятельности организации направлена на обоснование принимаемых управленческих решений.

2 Эффективность экспорта и импорта организации можно оценить с помощью показателя экономического эффекта.

3 В СССР в качестве норматива эффективности принималась средняя по народному хозяйству рентабельность капиталовложений (15 %).

4 Экономические результаты и затраты ресурсов количественно определены, поэтому экономическая эффективность имеет количественную меру.

5 Для обоснования решения по экспорту продукции показатель эффективности экспорта сравнивается с показателем эффективности производства и реализации продукции на внутреннем рынке.

6 Экспорт может быть целесообразным даже в том случае, когда эффективность реализации продукции на внутреннем рынке выше.

7 Экономическая эффективность импорта организации рассчитывается одинаково, независимо от целей его осуществления.

8 Показатель интегрального экономического эффекта характеризует эффективность всей совокупности экспортно-импортных операций организации за соответствующий период.

9 Эффективность товарообменной операции не зависит от соотношения цен внутреннего и внешнего рынков.

10 Величина и структура затрат, изменение внутренних и мировых цен, инфляция не оказывают влияния на эффективность экспортно-импортных операций.

Задачи

1 Проанализируйте динамику показателей эффективности внешнеторгового оборота организации, рассчитайте необходимые показатели (таблица 5.37). Сделайте выводы.

Таблица 5.37 – Показатели доходности экспортных операций организации за 2014–2016 гг.

Показатель	Год			Темп роста, % (+/-)	
	2014	2015	2016	2015 г. к 2014 г.	2016 г. к 2015 г.
Внешнеторговый оборот, тыс. р.	8364,9	8672,3	14110,4		
Доходы от внешнеэкономических операций, тыс. р.	418,5	625,0	1698,0		
Доходность внешнеторгового оборота, %					

2 Оцените динамику показателей эффективности внешнеторгового оборота организации, рассчитайте необходимые показатели (таблица 5.38). Сделайте выводы.

Таблица 5.38 – Динамика показателей эффективности внешнеторгового оборота организации за 2014–2016 гг.

Показатель	Год			Темп роста, % (+/-)	
	2014	2015	2016	2015 г. к 2014 г.	2016 г. к 2015 г.
Выручка от реализации, тыс. р.	8441,6	10791,5	20449,8		
Внешнеторговый оборот:					
- в тыс. р.	8364,9	8672,3	14110,4		
- в тыс. дол. США					
Экспорт:					
- в тыс. р.	7751,9	7919,1	12917,5		
- в тыс. дол. США					
Импорт, тыс. р.	613,0	753,2	1192,9		
- в тыс. дол. США					
Внешнеторговое сальдо, тыс. р.					
Внешнеторговая квота, %					
Экспортная квота, %					
Импортная квота, %					
Коэффициент сбалансированности					
Коэффициент покрытия импорта экспортом					

3 Проанализируйте динамику показателей эффективности внешнеторгового оборота организации, рассчитайте необходимые показатели (таблица 5.39). Сделайте выводы.

Таблица 5.39 – Показатели прибыли (убытка), полученной от курсовых разниц организации за 2014–2016 гг.

Показатель	Год			Темп роста, % (+/-)	
	2014	2015	2016	2015 г. к 2014 г.	2016 г. к 2015 г.
Выручка от реализации, тыс. р.	3804,7	6742,5	9704,1		
Прибыль отчетного периода, тыс. р.	-40,9	117,8	126,7		
Доходы от курсовых разниц, тыс. р.	0,2	0,4	4,2		
Расходы от курсовых разниц, тыс. р.	0,4	0,1	3,6		
Прибыль (убыток) от курсовых разниц, %					
- к выручке от реализации					
- к прибыли отчетного периода					

4 Оцените динамику показателей эффективности внешнеторгового оборота организации, рассчитайте необходимые показатели (таблица 5.40). Сделайте выводы.

Таблица 5.40 – Показатели эффективности экспортной деятельности организации за 2014–2016 гг.

Показатель	Год			Темп роста, % (+/-)	
	2014	2015	2016	2015 г. к 2014 г.	2016 г. к 2015 г.
Выручка от экспорта (без накладных расходов в иностранной валюте), тыс. р.	5751,9	5919,1	9917,5		
Производственная себестоимость, тыс. р.	3854,1	4025,9	7408,9		
Накладные расходы в национальной валюте, тыс. р.	1723,5	1825,9	2456,1		
Экономический эффект, тыс. р.					
Рентабельность экспорта, %					
Коэффициент эффективности экспорта					

5 Организации необходимо реализовать продукцию. Определите, при каких условиях выгоднее реализовать продукцию на внутреннем рынке, при каких – на внешнем рынке. Данные для расчета приведены в таблице 5.41.

Таблица 5.41 – Данные для расчета эффективности экспорта

Показатель	Вариант				
	1	2	3	4	5
Объем продаж, ед.	250	400	500	300	200
Себестоимость единицы изделия, р.	70	70	80	85	95
Цена единицы изделия на рынке:					
- внутреннем, р.	100	100	115	120	135
- внешнем, у. е./ед.	130	130	135	135	140
Затраты на реализацию на рынке:					
- внутреннем, р./ед.	15	15	17	20	25
- внешнем, у. е./ед.	18	20	20	22	30
Курс валюты, р./у. е.	1,9	2,0	2,1	2,2	2,3

6 Организации необходимо купить производственное оборудование. Определить эффективность импорта оборудования. Данные для расчета приведены в таблице 5.42.

Таблица 5.42 – Данные для расчета эффективности импортируемого товара

Показатель	Импорт оборудования	Оборудование, альтернативное импорту
Контрактная цена	45000 у. е.	5500 р.
Затраты на доставку	2000 у. е.	1000 р.
Расходы на эксплуатацию оборудования в год	8000 р.	10000 р.
Срок службы оборудования, лет	14	10
Курс валюты, р./у. е.	2,0	–

7 По данным таблицы 5.43 необходимо оценить эффективность внешне-торговой деятельности организации, сделать выводы.

Таблица 5.43 – Показатели деятельности организации

Показатель	Год	
	прошлый	отчетный
1 Экспортная выручка, тыс. р.	1020	1160
2 Уровень себестоимости экспортированных товаров, %	67,2	59,1
3 Результат от экспорта, тыс. р.	200	260
4 Индекс цен	–	1,12

8 Оцените экономическую эффективность импортной сделки. Возможная цена реализации товара на внутреннем рынке – 5 р.; контрактная цена единицы товара – 1,5 дол. США; количество товара – 10000 шт.; затраты, относимые на импорт (проценты за кредит рассчитываются исходя из 18 % годовых, кредит взят сроком на 2,5 мес.; транспортные расходы – 1200 р.; командировочные расходы – 700 р.; сбор за совершение таможенных операций – 50 р.; таможенная пошлина – 10 %; прочие расходы – 110 р.); НДС при ввозе (ставка 20 %). Курс доллара США – 2,1 бел. р., евро – 2,3 бел. р.

9 Рассчитайте экономический эффект экспортной сделки. Экспортная цена единицы товара – 12 дол. США; поставлено на экспорт – 15000 шт.; себестоимость единицы товара – 14 бел. р.; курс доллара на день поступления валюты – 2,1 бел. р.; курс евро – 2,3 бел. р.; транспортные расходы – 2500 бел. р.; расходы на сертификацию – 320 бел. р.; другие расходы – 350 бел. р.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

(справочное)

ПРИМЕРНЫЙ ПЕРЕЧЕНЬ ВОПРОСОВ К ЭКЗАМЕНУ по учебной дисциплине «Интегрированный модуль “Внешнеэкономическая деятельность”»

- 1 Современные направления развития мировой экономики.
- 2 Развитие внешнеэкономических связей Республики Беларусь.
- 3 Стратегия привлечения прямых иностранных инвестиций. Общие принципы регулирования иностранных инвестиций. Динамика привлечения иностранных инвестиций в Республику Беларусь.
- 4 Оффшорные компании: цели, особенности создания и деятельности.
- 5 Понятие и виды свободных экономических зон. Особенности регулирования и итоги деятельности белорусских СЭЗ.
- 6 Основные теории международной торговли.
- 7 Классификация методов государственного регулирования внешнеэкономической деятельности. Нормативная правовая база государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в Республике Беларусь.
- 8 Аппарат управления внешнеэкономической деятельностью в Республике Беларусь. Формы организации службы внешнеэкономической деятельности в организации.
- 9 Характеристика системы мер нетарифного регулирования внешнеэкономической деятельности в ЕАЭС. Порядок лицензирования внешнеторговых операций.
- 10 Технические меры государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в ЕАЭС.
- 11 Понятие валютной политики и валютного контроля. Организация валютного контроля в Республике Беларусь.
- 12 Порядок совершения валютно-обменных операций субъектами хозяйствования.
- 13 Структура и функции таможенных органов Республики Беларусь. Содержание и общая характеристика Таможенного кодекса ЕАЭС.
- 14 Виды и характеристика таможенных процедур.
- 15 Понятие и методы определения таможенной стоимости.
- 16 Виды и порядок уплаты таможенных платежей.
- 17 Порядок совершения таможенных операций при перемещении товаров через таможенную границу.
- 18 Сущность и классификация международных коммерческих операций. Методы международной торговли.
- 19 Способы обеспечения исполнения обязательств внешнеторговых сделок. Виды уступок права требования.
- 20 Система норм регулирования международной торговли. Торговые обычаи и обыкновения: понятие и область применения.
- 21 Международные правила толкования торговых терминов Инкотермс.
- 22 Группы терминов согласно Инкотермс 2010.
- 23 Применение базисных условий поставки в Республике Беларусь.
- 24 Сущность и значение маркетинговой деятельности во внешнеэкономической деятельности организаций.
- 25 Сущность ценообразования на мировых рынках товаров и услуг. Источники информации о мировых ценах в международной торговле. Порядок обоснования цены при подготовке внешнеторговой сделки.
- 26 Факторы выбора внешнеторгового партнера. Организация работы по сбору информации и изучению контрагентов. Источники коммерческой информации.
- 27 Оценка надежности потенциального внешнеторгового партнера.
- 28 Коммерческие предложения продавцов и покупателей.

29 Классификация и способы ведения деловых переговоров. Этапы проведения переговоров. Тактика ведения переговоров.

30 Национальные стили ведения переговоров. Деловой этикет и деловой протокол.

31 Понятие и функции внешнеторгового контракта купли-продажи. Типовой контракт.

32 Содержание внешнеторгового контракта. Существенные условия внешнеторгового контракта.

33 Понятие и формы операций встречной торговли. Особенности оформления и исполнения договоров встречной торговли.

34 Виды международных торгово-посреднических операций. Структура и содержание торгово-посреднических соглашений.

35 Особенности осуществления операций купли-продажи услуг. Международные арендные операции.

36 Организация и техника операций международного туризма.

37 Особенности договоров на оказание инженерно-консультационных услуг.

38 Лицензионные соглашения в международной торговле.

39 Международные транспортные операции: сущность, классификация, сравнительная оценка преимуществ и недостатков использования основных видов транспорта. Правовое регулирование международных перевозок.

40 Договор международной перевозки грузов.

41 Риски во внешнеэкономической деятельности. Сущность и основные направления страхования во внешнеэкономической деятельности.

42 Порядок страхования экспортно-импортных операций.

43 Страхование международной перевозки грузов.

44 Сущность, задачи и значение мониторинга внешнеэкономической деятельности.

45 Классификация видов экономического анализа. Последовательность проведения оценки внешнеэкономической деятельности организации.

46 Система взаимосвязанных аналитических показателей.

47 Социально-экономическое значение, понятие и виды внешнеторгового оборота. Методические подходы к анализу внешнеторгового оборота.

48 Организация контроля за исполнением обязательств по внешнеторговым контрактам субъекта хозяйствования, последовательность проведения анализа.

49 Понятие внешнеторгового потенциала, его виды и подходы к анализу экспортного потенциала субъекта хозяйствования.

50 Состав и особенности учета затрат при осуществлении внешнеторговых операций.

51 Анализ эффективности использования материальных ресурсов.

52 Анализ себестоимости продукции (работ, услуг).

53 Анализ коммерческих расходов по экспортно-импортным операциям.

54 Сущность и особенности анализа финансовых результатов субъекта хозяйствования, работающего на внешнем рынке.

55 Подходы к анализу состава и структуры показателей прибыли.

56 Анализ рентабельности хозяйственно-финансовой деятельности субъекта хозяйствования.

57 Содержание и цели управления трудовыми ресурсами.

58 Формы, методы оплаты труда и материального стимулирования работников организаций, работающих на внешнем рынке.

59 Состав, структура и динамика трудовых ресурсов организации.

60 Анализ эффективности использования персонала организации.

61 Сущность, задачи и современные системы планирования. Содержание и основные этапы планирования внешнеэкономической деятельности. Особенности планирования внешнеторгового оборота организации.

62 Понятие, критерии и показатели экономической эффективности внешнеэкономической деятельности.

63 Подходы к определению экономической эффективности экспортно-импортных операций.

64 Направления повышения эффективности внешнеэкономической деятельности организации.

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

(справочное)

**Товары, в отношении которых установлены ограничения
экономического характера при перемещении через государственную границу
Республики Беларусь**

Код ТН ВЭД ЕАЭС	Товар
<i>Ограничения при экспорте</i>	
3104	Удобрения минеральные или химические, калийные
2709 00	Нефть сырая
2710 2712 10 2713	Продукты переработки нефти
3102 3103 3105	Минеральные или химические удобрения
7204 7404 00 7503 00 7602 00	Отходы и лом: черных металлов, медные, никелевые, алюминиевые
4101	Необработанные шкуры крупного рогатого скота
0101 0102 0103 0104 0105 0106	Дикие животные
из 0301	Живая рыба (кроме декоративной рыбы)
из 0306	Ракообразные, в панцире или без панциря, живые
из 0307	Моллюски, в раковине или без раковины, живые
из 0308	Водные беспозвоночные, кроме ракообразных и моллюсков, живые
из 0407	Яйца диких птиц, в скорлупе, свежие
из 0802 и 0811	Кедровые орехи, в скорлупе и без скорлупы
из 1212	Морские и прочие водоросли
из 1211	Растения и их части (включая семена и плоды), используемые в основном в парфюмерии, фармации или инсектицидных, фунгицидных или аналогичных целях, свежие или сушеные, целые или измельченные, дробленые или молотые
из 1302	Соки и экстракты растительные, используемые в парфюмерных, фармацевтических, инсектицидных, фунгицидных и аналогичных целях
из 7102	Природные алмазы: промышленные, необработанные или просто распиленные, расколотые или подвергнутые черновой обработке (за исключением имеющих форму «борт» и «дриллинг», независимо от их размеров и степени обработки, а также алмазов ситовых классов «-3... +2» и ниже, включая отходы от любого вида обработки алмазов, алмазный концентрат); непромышленные, необработанные или просто распиленные, расколотые или подвергнутые черновой обработке, которые могут быть использованы для изготовления бриллиантов

Продолжение приложения Б

Код ТН ВЭД ЕАЭС	Товар
7106 10 000 0 7106 91 000 7108 11 000 0 7108 12 000 7108 20 000 7106 7108 7110 из 7110 7106 91 000 7108 12 000 9 7110 11 000 9 7110 21 000 9 7110 31 000 0 7110 41 000 0	Необработанные золото или серебро (только аффинированные золото или серебро в виде слитков, пластин, порошка и гранул, а также золото, используемое для чеканки монет). Необработанные драгоценные металлы (кроме подлежащих аффинажу самородков). Необработанные платина и металлы платиновой группы (только аффинированные платина и металлы платиновой группы в виде слитков, пластин, порошка и гранул). Необработанные драгоценные металлы (за исключением не подлежащих аффинажу самородков, аффинированных драгоценных металлов в виде слитков, пластин, порошка и гранул)
7101 10 000 0	Жемчуг природный
из 7103	Природные драгоценные камни (кроме алмазов), необработанные или обработанные.
из 7103	Некоторые виды минерального сырья (агат, аметист, берилл, бирюза и др.)
из 2530 90 000 1	Вещества минеральные, в другом месте не поименованные или не включенные, прочие (только уникальные янтарные образования)
2603 00 000 0 2604 00 000 0 2607 00 000 2608 00 000 0 2609 00 000 0 из 2617 из 2620 из 2621	Руды, концентраты и зола цветных металлов
7401 00 000 0 7402 00 000 0 7501 7801 99 100 0	Полупродукты производства цветных металлов
2616	Руды, концентраты драгоценных металлов
7112	Лом и отходы драгоценных металлов
<i>Ограничения при импорте</i>	
2207	Спирт этиловый неденатурированный с концентрацией спирта 80 об. процентов или более; этиловый спирт и прочие спиртовые настойки, денатурированные, любой концентрации
1302 2101 2103 90 300 0 2103 90 900 9 2106 90 200 0 3302 10	Составные спиртовые полуфабрикаты с объемной долей этилового спирта более 7 процентов, используемые для производства алкогольных напитков
2204	Вина виноградные натуральные, включая крепленные, сусло виноградное, кроме указанного в товарной позиции 2009
2205	Вермуты и виноградные натуральные вина прочие с добавлением растительных или ароматических веществ
2206 00	Напитки прочие сброженные (например, сидр, перри или сидр грушевый,

Окончание приложения Б

Код ТН ВЭД ЕАЭС	Товар
	напиток медовый); смеси из сброженных напитков и смеси сброженных напитков и безалкогольных напитков, в другом месте не поименованные или не включенные
2208 60 2208 20 2208 30 2208 40 2208 50 2208 70 2208 90 2208 90 910 0 2208 90 990 0	Водка. Спиртовые настойки, полученные в результате дистилляции виноградного вина или выжимок винограда; виски; ром и прочие спиртовые настойки, полученные в результате дистилляции сброженных продуктов из сахарного тростника; джин и можжевеловая настойка; ликеры; прочие спиртные напитки. Спирт этиловый неденатурированный с концентрацией спирта менее 80 об. процентов, в сосудах емкостью 2 л или менее;
2401	Табачное сырье; табачные отходы
2402	Сигары, сигары с обрезанными концами, сигариллы и сигареты из табака или его заменителей
2403	Прочий промышленно изготовленный табак и промышленные заменители табака; табак «гомогенизированный» или «восстановленный»; табачные экстракты и эссенции
из 0201	Мясо крупного рогатого скота, свежее или охлажденное
из 0202	Мясо крупного рогатого скота, замороженное
из 0203	Свинина свежая, охлажденная или замороженная Тримминг, домашних и прочих свиней, замороженный
из 0207	Мясо и пищевые субпродукты домашней птицы, указанной в товарной позиции 0105, свежие, охлажденные или замороженные
из 0404	Отдельные виды молочной сыворотки и видоизмененной молочной сыворотки, в порошке, гранулах или в других твердых видах, без добавления сахара или других подслащающих веществ
из 8433	Зерноуборочные комбайны и модули зерноуборочных комбайнов, состоящие по крайней мере из молотильно-сепарирующего устройства, оснащенного или не оснащенного молотильным барабаном, системы очистки и двигателя, установленных на несущем основании или раме-шасси, предусматривающих установку мостов, колес или гусениц
из 3808	Средства защиты растений
4410 11 100 0 4410 11 300 0 6809 11 000 0 6809 19 000 0	Отдельные виды ДСП Изделия из гипса

ПРИЛОЖЕНИЕ В

(справочное)

Базы данных по тарифам и торговле, доступные в Интернет

Параметры и характеристики	UNCTAD	Свободная торговая зона Американского континента	Европейский союз «помощь экспортерам»
1	2	3	4
Номенклатура	HS, на уровне шести знаков ТН ВЭД	HS, на уровне восьми знаков ТН ВЭД национального законодательства	HS, на уровне восьми знаков ТН ВЭД Европейского союза
Количество стран, предоставляющих данные	Более чем 100 стран, ЕС	33 страны Американского континента	Страны ЕС
Возможность обзора мирового рынка	Да	Только континентальный рынок	Только региональные рынки
Периодичность данных	Ежегодные данные	Ежегодные данные	Ежегодные данные
Хронологический охват	Последний год	Последние 2 года	Последние 5 лет
Присущие особенности	Информация о тарифах и торговле в одном ряду	Разбивка по странам и продуктам	Описание требований и налогов, таможенных процедур, в т.ч. в разрезе продуктов
Веб-ссылка	http://r0.unctad.org/trains_new/index.shtml	http://ftaa-hdb.iadb.org	http://export-help.cec.eu.int/thdapp/index.htm
Параметры и характеристики	Евростат	TRADEMAP	Департамент по торговле Индии
1	5	6	7
Номенклатура	HS, на уровне восьми знаков Европейского Союза	HS, до восьмизначной кодировки	HS, до восьмизначной кодировки на национальном уровне
Количество стран, предоставляющих данные	Страны ЕС	Более 220 стран	Индия
Возможность обзора мирового рынка	Региональный рынок	Да	Местный рынок
Периодичность данных	Ежемесячное, квартальное, ежегодное обновление	Ежегодные данные	Ежегодные данные
Хронологический охват	Начиная с 1995 г.	5 лет	Последние 10 лет
Присущие особенности	Возможность составления собственных сводных таблиц онлайн	Доступна информация о тарифах, таможенных пошлинах и торговых соглашениях	Доступны цены и количество продуктов, закупаемых странами-партнерами
Веб-ссылка	http://fd.comext.eurostat.cec.eu.int/xtweb/setupdimselection.do	www.trademap.org	http://commerce.nic.in/eidb/default.asp

Базы данных, доступные по подписке

Параметры и характеристики	World Trade Atlas	COMTRADE
Номенклатура	HS, до десятизначной кодировки на национальном уровне	HS, до шестизначной кодировки
Количество стран, предоставляющих данные	Более 60 стран	Более 130 стран
Возможность обзора мирового рынка	Да	Да
Периодичность данных	Ежемесячное, квартальное, ежегодное обновление	Ежемесячное, квартальное, ежегодное обновление
Хронологический охват	Последние 6 лет	С 1962 года
Присущие особенности	Торговый баланс, последние данные	Другая товарная номенклатура и длительный период охвата данных
Веб-ссылка	http://www.gtis.com	http://unstats.un.org/unsd/comtrade/default.aspx

ПРИЛОЖЕНИЕ Г

(справочное)

Образцы внешнеторговых контрактов

КОНТРАКТ № ____

CONTRACT No. _____

[Место заключения] [Дата]

Настоящий контракт заключен между компанией [наименование юридического лица], юридическим лицом, созданным в соответствии с законодательством [указать страну], имеющим местонахождение по адресу: [адрес юридического лица] (далее – Поставщик), в лице [Ф. И. О.], действующего на основании доверенности [дата, номер], и [Наименование юридического лица], юридическим лицом, созданным в соответствии с законодательством Республики Беларусь и имеющим местонахождение по адресу: [адрес юридического лица] (далее – Покупатель) в лице директора [Ф. И. О.], действующего на основании Устава [наименование юридического лица], далее по отдельности именуемыми как Сторона, а вместе – Стороны.

[Place of the contract] [Date]

The present Contract is concluded between [name of the legal entity], a legal entity duly incorporated under the laws of the [indicate the country] with its registered office at [address of the legal entity] (hereinafter referred to as the «Seller»), represented by [name and surname] authorized to act by Power of Attorney [number] dated [date], and [Name of the legal entity], a legal entity duly incorporated under the laws of the Republic of Belarus with its registered office at [address of the legal entity] (hereinafter referred to as the «Buyer»), represented by its Director [name of the Director], acting in accordance with the Statutes of [name of the legal entity] hereinafter separately referred as the «Party» and collectively as «Parties»

1. ПРЕДМЕТ КОНТРАКТА

1.1. Поставщик обязуется поставить, а Покупатель – принять и оплатить женские пальто марки [указать марку] (далее – Товар) на условиях EXW [указать условия] согласно «Инкотермс 2010». Наименование товаров, количество и цены по каждой поставке указываются в отдельном приложении к контракту, которое является его неотъемлемой частью. По согласованию Сторон в приложение могут быть внесены изменения.

1.2. Цель приобретения товара по настоящему контракту – оптовая и (или) розничная торговля.

1.3. Страна происхождения – [указать страну]. Страна назначения – Республика Беларусь.

1. SUBJECT OF THE CONTRACT

1.1. The Seller shall supply and the Buyer shall accept and make the payment for the women coats of the trademark [indicate the trademark] (hereinafter referred to as «the goods») on EXW [indicate the conditions] terms according to «Incoterms 2010» The description, quantity and prices of the goods for each delivery shall be stated in a separate Appendix to the Contract being its integral part. The Appendix can be altered by parties' agreement.

1.2. The purpose of buying the goods as per the present Contract shall be the wholesale and/or retail trade.

1.3. Country of origin – [indicate the country]. Country of destination – Republic of Belarus.

2. ЦЕНЫ КОНТРАКТА, ПОРЯДОК ОПЛАТЫ

2.1. Цена Товара по каждой партии согласовывается Сторонами в Спецификациях, являющихся неотъемлемой частью настоящего контракта, и составляет сумму цен всех согласованных Сторонами спецификаций.

2.2. Общая стоимость контракта на момент его подписания ориентировочно составляет [сумма цифрами и прописью] долларов США. Оплата товара будет производиться в долларах США по курсу Национального банка Республики Беларусь на дату поставки товара.

2.3. Валютой платежа являются доллары США.

2.4. Цены контракта включают стоимость упаковки и маркировки товара.

2.5. Для оплаты товара Поставщик направляет Покупателю подписанный и заверенный печатью инвойс на согласованную партию с указанием номера по каталогу, количества, цены за единицу товара и суммы по каждой позиции, а также общей суммы поставки по факсу.

2.6. За каждую партию товара Покупатель производит 100%-ную предоплату в размере, определенном приложением к контракту, на счет поставщика в течение [количество банковских дней] дней с даты подписания приложения Покупателем.

2.7. Банковские реквизиты Поставщика [указать банковские реквизиты].

3. СРОКИ И ПОРЯДОК ПОСТАВКИ

3.1. Товары, указанные в приложении, должны быть поставлены в течение [количество календарных дней] дней со дня оплаты 100%-ной стоимости данной партии товара, на условиях EXW [указать условия] согласно «Инкотермс 2010».

3.2. Датой поставки будет считаться дата передачи товара перевозчику в указанном месте [указать место передачи].

2. PRICES OF THE CONTRACT, THE PAYMENT ORDER

2.1. The price of the Goods in each lot is coordinated by the Parties in the Specifications, that are an integral part of the Contract. The price of the Goods is a total of all the prices coordinated by the parties in the Specification.

2.2. The total cost of the contract at the moment of its signing shall approximately constitute [the sum is indicated by figures and words] USD. Payment for the Goods will be made in USD according to the rate of National Bank of the Republic of Belarus on the date of the Goods' delivery.

2.3. Currency of payment is USD.

2.4. The costs of the goods packing and marking are included in the contractual prices.

2.5. The Seller shall fax the Buyer an Invoice, duly signed and stamped, stating catalogue number (article), quantity, price per unit, total amount of each article and total amount of delivery as a basis for payment for the goods in accordance with the agreed consignment.

2.6. The Buyer shall make the advance 100 % prepayment for each consignment of the goods for the amount stated in the Appendix to the Seller's account within [indicate the number] banking days from the date of subscription of the Appendix by the Buyer.

2.7. The bank details of the Seller are as follows: [indicate the banking details].

3. TIME AND TERMS OF DELIVERY

3.1. The goods listed in the Appendix shall be delivered within [indicate the number] days from the day of 100 % advance payment on EXW [indicate the conditions] terms according to «Incoterms 2010».

3.2. The date of transfer of the goods to the forwarding agent in a specific place [indicate the place of transmission] shall be considered to be the delivery date.

4. УПАКОВКА И МАРКИРОВКА

4.1. На каждое грузовое место должна быть нанесена следующая маркировка:

- номер контракта;
- наименование и адрес грузополучателя;
- наименование и адрес грузоотправителя;
- наименование товара;
- номер упаковки и общее количество грузовых мест.

4.2. Поставщик прилагает к грузу следующие товаросопроводительные документы:

- инвойс с указанием страны происхождения товара (2 оригинала + 2 копии);
- упаковочный лист (2 оригинала + 1 копия);
- сертификат качества (1 копия);
- два экземпляра товаротранспортной накладной (CMR), предоставляемые перевозчиком Покупателя.

5. КАЧЕСТВО ТОВАРА, ГАРАНТИИ

5.1. На товар, поставляемый по настоящему контракту, устанавливается гарантийный срок [*количество месяцев*] с даты поставки товара.

5.2. Поставщик гарантирует, что качество товара, указанного в приложении к настоящему контракту, соответствует техническим нормам завода-изготовителя, что подтверждается сертификатом качества.

6. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН

6.1. 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. Освобождает Стороны от ответственности за неисполнение обязательств также запрет на совершение действий, составляющих содержание обязательств, исходящий от правительства, парламента.

6.2. Если любое из названных обстоятельств непосредственно повлияло на

4. PACKING AND MARKING

4.1. Each package shall be marked as follows:

- contract number;
- name and address of consignee;
- name and address of consignor;
- goods description;
- package number and total quantity of packages.

4.2. The Seller shall deliver the following shipping documents along with the goods:

- invoice indicating the country of origin of the goods (2 originals + 2 copies);
- packing List (2 originals + 1 copies);
- certificate of Quality (1 copy);
- 2 copies of Waybill (CMR), provided by the Buyer's forwarding agent.

5. QUALITY OF GOODS. WARRANTIES

5.1. A warranty period of [*indicate the number*] months from the date of the goods delivery shall be set for the goods delivered under the Contract.

5.2. The Seller shall guarantee that the quality of the goods listed in Appendix to the present Contract is in full conformity with the technical requirements of the manufacturing plant that shall be evidenced by Quality Certificate.

6. LIABILITIES OF THE PARTIES

6.1. Neither Party shall be liable for the failure to fulfill their obligations under this Contract if this failure is caused by flood, fire, earthquake and other natural calamities or military operations that took place after Parties entered into this Contract. Parties are also exempted from the responsibility of the failure to perform their obligations if this failure is caused by the prohibition to act enacted by government or parliament of either country.

6.2. If any of the above listed circumstances had effected on timely execution of

исполнение обязательства в срок, установленный в контракте, то этот срок соразмерно отодвигается на время действия соответствующего обстоятельства.

6.3. Сторона, для которой создалась невозможность исполнения обязательства, обязана немедленно (однако не позднее 10 (десяти) дней с момента их наступления и прекращения) в письменной форме уведомить другую Сторону о наступлении, предполагаемом сроке действия и прекращения вышеуказанных обстоятельств.

6.4. В том случае, если решением независимой экспертизы при Белорусской торгово-промышленной палате поставленный товар будет признан некачественным, Поставщик обязан за свой счет устранить дефекты или заменить дефектный товар новым доброкачественным, который должен быть поставлен на условиях DDP Минск, Республика Беларусь («Инкотермс 2010»), в течение [количество дней] дней с даты получения письменного уведомления Покупателя.

6.5. В случае просрочки в поставке товара против сроков, установленных настоящим контрактом, или недопоставки товара, кроме обстоятельств непреодолимой силы, Поставщик уплачивает Покупателю пеню в следующем размере: [указать сколько] процентов от стоимости не поставленной в срок или недопоставленного товара за каждый день просрочки, но не более [указать сколько] процентов от суммы предоплаты.

6.6. Уплата неустойки не освобождает Поставщика от выполнения своих обязательств по настоящему контракту.

6.7. Покупатель несет ответственность в соответствии с законодательством [указать страну].

7. УРЕГУЛИРОВАНИЕ СПОРОВ И АРБИТРАЖ

7.1. Все разногласия и споры, которые могут возникнуть из настоящего контракта или в связи с ним, будут разре-

obligations by the Parties under this Contract, the term of execution shall be proportionally postponed for the period of effect of corresponding circumstances.

6.3. A Party, unable to execute its obligations shall immediately (but not later than 10 (ten) days from the moment of appearance or ending of corresponding circumstances) notify the other Party in writing of occurrence, expected period and cessation of the above-mentioned circumstances.

6.4. In case the delivered goods are found to be of poor quality by a decision of an independent inspection of the Chamber of Commerce and Industry of the Republic of Belarus, the Seller shall at his own expense remedy the defects of goods or exchange the goods of low quality with the quality goods, that shall be delivered to the Buyer on DDP Minsk, the Republic of Belarus terms («Incoterms 2010») within [indicate number of days] days from the date of receipt of the written claim from the Buyer.

6.5. In case of delay in delivery of goods under the terms set by this Contract or shortage of delivery, expert force majeure, the Seller shall pay to the Buyer a fine of ___ percent of the amount of delayed or undelivered goods for each day of delay, but not more than [indicate the amount of percentage] percent of the goods value.

6.6. The Seller shall not be released from its Contract obligations after the payment of a fine.

6.7. The Seller shall be liable according to the law of [indicate the country].

7. DISPUTE SETTLEMENT AND ARBITRAGE

7.1. All disagreements and disputes which may appear under the present Contract or in relation herewith will be settled by di-

шаться путем непосредственных переговоров обеих Сторон.

7.2. Если такие переговоры не дадут положительных результатов, то все споры и разногласия подлежат передаче на рассмотрение в Международный арбитражный суд при Белорусской торгово-промышленной палате с применением материального и процессуального законодательства Республики Беларусь. Язык арбитражного разбирательства – русский.

8. ПРОЧИЕ УСЛОВИЯ

8.1. Настоящий контракт вступает в силу с момента подписания и действует до [дана], а в части оплат – до полных расчетов между Сторонами.

8.2. Все налоги, сборы, комиссионные банка, связанные с выполнением настоящего контракта и взимаемые на территории Поставщика (грузоотправителя) уплачиваются за счет Поставщика (его грузоотправителя), а на территории получателя – за счет Покупателя (грузополучателя). В случае недопоставки товара и возврата денежных средств все сборы и комиссионные банков на территории Поставщика и Покупателя уплачиваются Поставщиком (грузоотправителем).

8.3. Все переговоры и переписка, предшествующие подписанию настоящего контракта, считаются недействительными.

8.4. Всякие изменения и дополнения к настоящему контракту будут действительны лишь при условии, что они выполнены в письменной форме и подписаны уполномоченными на то лицами обеих Сторон.

8.5. Настоящий контракт составлен в двух экземплярах на русском и английском языках, имеющих одинаковую юридическую силу

rect negotiations between the both Parties.

7.2. If such negotiations give no positive results, all disputes and disagreements shall be lodged for consideration to the International Arbitration Tribunal under the Belarusian Chamber of Commerce and Industry, material and procedural legislation of the Republic of Belarus being applied. The language of arbitration shall be Russian.

8. MISCELLANIES PROVISIONS

8.1. The present Contract shall be effective from the date of signing until [indicate the date], and in respect of payments – until complete settlement of payments between Parties.

8.2. Taxes, dues, bank commissions related to the performance of the contract and to be paid on the territory of the seller (Consignor of goods) shall be borne by the Seller (his consignor of goods; those, to be paid on the territory of the Buyer shall be borne by the Buyer (Consignee of goods). In case of incomplete delivery and funds return, all taxes and bank commissions should be born by Seller, both on Seller's and Buyer's territory.

8.3. This Contract cancels and supersedes all previous negotiations and correspondence between the Parties.

8.4. All alterations and amendments to the present contract shall be valid if made in writing and signed by authorized persons of both Parties.

8.5. This Contract is drawn in two copies in English and Russian. Each copy of the contract has equal legal effect

9. ЮРИДИЧЕСКИЕ АДРЕСА СТОРОН

ПОКУПАТЕЛЬ

Адрес: _____

Тел.(факс): _____

Наименование банка: _____

P/c: _____

Swift Code: _____

Адрес банка: _____

Тел.(факс): _____

Банк-корреспондент: _____

SWIFT: _____

ПРОДАВЕЦ

Адрес: _____

Тел.(факс): _____

Наименование банка: _____

P/c: _____

Swift Code: _____

Адрес банка: _____

Тел.(факс): _____

Банк-корреспондент: _____

SWIFT: _____

Печать и подпись Покупателя

Buyer's Seal and Signature

9. LEGAL ADDRESSES OF THE PARTIES

For the BUYER

Address: _____

Tel/Fax: _____

Name bank: _____

A/C: _____

Swift Code: _____

Address bank: _____

Tel/Fax: _____

Correspondent Bank: _____

SWIFT: _____

For the SELLER

Address: _____

Tel/Fax: _____

Name bank: _____

A/C: _____

Swift Code: _____

Address bank: _____

Tel/Fax: _____

Correspondent Bank: _____

SWIFT: _____

Seller's Seal and Signature

Печать и подпись Продавца

КОНТРАКТ № _____

г. _____
Республика Беларусь

«__» _____ 20__ г.

_____, _____, именуем__ в дальнейшем Поставщик,
(наименование) (страна регистрации)
в лице _____, действующ__ на основании _____, с
одной стороны и _____, _____, именуем__ в дальнейшем
(наименование) (страна регистрации)

Покупатель, в лице _____, действующ__ на
основании _____, с другой стороны, далее совместно именуемые Стороны,
заключили настоящий контракт (далее – контракт) о нижеследующем.

1. ПРЕДМЕТ КОНТРАКТА

1.1. В соответствии с контрактом Поставщик обязуется поставить, а Покупатель – принять и оплатить _____ (код единой Товарной номенклатуры внешне-экономической деятельности ЕАЭС _____) (далее – товар).

1.2. Общее количество товара, поставляемого по контракту, составляет _____ (_____) тонн + / – 10 %, но не более _____ тонн. Фактическое количество товара определяется согласно весу, принятому станцией отправления.

1.3. Условия поставки: ДАР станция _____ Белорусской железной дороги (код станции _____) согласно Инкотермс 2010. Товар отгружается партиями насыпью в специализированных вагонах.

1.4. Цель поставки – для собственного производства и (или) потребления, оптовой торговли.

1.5. Страна происхождения товара – _____. Производитель товара – _____.

2. СРОКИ ПОСТАВКИ

2.1. Поставка товара осуществляется партиями в срок до «__» _____ 20__ г.

2.2. Объем и срок поставки каждой партии товара определяются в дополнительных соглашениях к контракту. Каждая партия товара поставляется не позднее 60 (шестидесяти) календарных дней с момента получения предоплаты.

3. СТОИМОСТЬ ТОВАРА

3.1. Цена товара: _____ (_____) дол. США за одну тонну. В дальнейшем цена на товар может быть пересмотрена путем подписания дополнительных соглашений к контракту.

3.2. Общая сумма контракта ориентировочно составляет _____ (_____) дол. США.

3.3. Валюта платежа – доллар США.

3.4. Поставщик оплачивает все расходы, включая таможенные пошлины, налоги и другие официальные сборы, взимаемые при экспорте товара, а также иные возможные дополнительные расходы, связанные с заключением и исполнением контракта, взимаемые на территории _____.

3.5. Покупатель оплачивает все пошлины, налоги, сборы и другие расходы, связанные с заключением и исполнением контракта (в т.ч. на сертификацию товара), взимаемые на территории _____, а также своевременно получает и передает копию ветеринарного разрешения на ввоз товара на территорию _____ в срок не менее чем за _____ (_____) рабочих дня (дней) до начала согласованной отгрузки.

4. КАЧЕСТВО

4.1. Качество товара должно соответствовать действующему в Республике Беларусь межгосударственному стандарту ГОСТ _____.

4.2. В случае расхождений по количеству и качеству Покупатель обязан письменно уведомить Поставщика о расхождении: по количеству – в течение ____ (____) дней, по качеству – в течение ____ (____) дней от даты поступления товара на станцию назначения.

4.3. В случае выявления несоответствия количества или качества фактически поставленного товара условиям контракта Покупатель вправе заявить Поставщику письменную рекламацию. Покупатель обязан приложить к рекламации в случае недостачи товара акт установленной формы, в случае дефектов качества – результаты анализов арбитражной аккредитованной лаборатории _____.

4.4. В случае признания рекламации Покупатель вправе отказаться от приемки товара и потребовать возврата предварительной оплаты (отказаться от оплаты) товара. При этом по согласованию Сторон возможна уценка или доработка товара. При недостижении консенсуса Поставщик имеет право распорядиться товаром по собственному усмотрению, возместив Покупателю все документально подтвержденные и согласованные Сторонами издержки по транспортировке, хранению и приемке товара.

4.5. В случае невыполнения Покупателем п. 4.2 контракта претензии по качеству и количеству считаются необоснованными и рассмотрению не подлежат.

5. ОТГРУЗКА, ТРАНСПОРТИРОВКА, ПРИЕМКА

5.1. Отгрузка товара производится силами, средствами и за счет Поставщика. Поставщик оформляет необходимые документы, указанные в п. 5.4 контракта, производит уплату налога на экспорт за свой счет.

5.2. Доставка товара осуществляется на условиях DAP станция _____ Белорусской железной дороги (код станции _____) согласно Инкотермс 2010 с дальнейшим следованием в распоряжение Покупателя.

Товар по настоящему контракту поставляется насыпью _____ транспортом в _____.

Грузоотправитель товара:

Юридический адрес: _____

УНП _____, ОКПО _____

Железнодорожный код: _____

Место доставки товара:

адрес: _____

железнодорожная станция _____ железной дороги, код станции: _____

Грузополучатель товара:

Юридический адрес: _____

УНП _____, ОКПО _____

Железнодорожный код: _____

Место доставки товара:

адрес: _____

железнодорожная станция _____ Белорусской железной дороги, код станции: _____.

5.3. Поставщик предоставляет Покупателю информацию о готовности груза за ____ (____) дней до отправки одновременно с информацией о грузоотправителе по контракту. Данные о грузоотправителе и станции назначения могут быть указаны в дополнительном соглашении к контракту.

5.4. Груз должен сопровождаться следующими документами:

- железнодорожной накладной;
- сертификатом происхождения товара;
- фитосанитарным сертификатом;
- счетом-фактурой (инвойсом) Поставщика;
- сертификатом качества и безопасности;
- ветеринарным сертификатом;
- сертификатами радиоактивности и безопасности.

Документы должны быть составлены на русском языке или переведены на русский язык.

В железнодорожной накладной должны быть указаны: дата и номер контракта, наименование товара, вес брутто, вес нетто, объем, число и знак пломб.

5.5. Приемка товара осуществляется грузополучателем на основании Положения о приемке товаров по количеству и качеству, утвержденного постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 03.09.2008 № 1290.

6. ПОРЯДОК РАСЧЕТОВ

6.1. Оплата за поставленный товар производится в долларах США путем перечисления на счет Поставщика.

6.2. Порядок оплаты товара: предварительная оплата в размере 100 % за каждую партию товара. Порядок оплаты каждой партии товара может быть пересмотрен путем подписания дополнительных соглашений к контракту.

6.3. Все банковские расходы в стране Покупателя оплачивает Покупатель. Все банковские расходы за пределами страны Покупателя оплачивает Поставщик.

7. САНКЦИИ

7.1. В случае просрочки оплаты товара (при отсрочке платежа) Покупатель уплачивает Поставщику пеню в размере ____ процентов от суммы неоплаченного товара за каждый день просрочки, но не более 10 % от общей суммы контракта.

7.2. В случае просрочки поставки товара Поставщик уплачивает Покупателю пеню в размере ____ процентов от суммы непоставленного товара за каждый день просрочки, но не более ____ процентов от общей суммы контракта. Поставщик не несет ответственности за задержку отгрузки или отказ от ее исполнения, если Покупатель несвоевременно предоставил разрешительные документы, необходимые для ввоза товара в Республику Беларусь, или имели место запретительные действия государственных органов _____, препятствующие осуществлению экспорта товара, или имела место несвоевременная оплата Покупателем какой-либо ранее поставленной партии товара.

7.3. Убытки, причиненные неисполнением или ненадлежащим исполнением обязательств по контракту, возмещаются виновной Стороной в полной сумме сверх неустоек (штрафов, пеней).

8. ФОРС-МАЖОРНЫЕ ОБСТОЯТЕЛЬСТВА

8.1. При наступлении обстоятельств, при которых невозможно полное или частичное исполнение любой из Сторон своих обязательств по контракту, а именно:

пожара, стихийных бедствий, военных действий, запрещения экспорта или импорта и других, не зависящих от Сторон обстоятельств, срок исполнения обязательств отодвигается соразмерно времени, в течение которого будут действовать такие обстоятельства и их последствия.

8.2. Сторона, ссылающаяся на такие обстоятельства, обязана в ___-дневный срок в письменной форме информировать другую Сторону о наступлении подобных обстоятельств. Причем по требованию другой Стороны такие обстоятельства должны быть подтверждены удостоверяющим документом, выданным торгово-промышленной палатой соответствующей страны.

8.3. После прекращения действий указанных обстоятельств Сторона обязана в течение ___ (____) дней сообщить об этом другой Стороне в письменной форме, указав при этом срок, в который предполагается исполнить обязательства. Если Сторона не направит или несвоевременно направит необходимые извещения, то она обязана возместить другой Стороне причиненные этим убытки.

9. АРБИТРАЖ

9.1. Все споры и разногласия, которые могут возникнуть из контракта или в связи с ним и которые не могут быть урегулированы Сторонами путем переговоров, подлежат рассмотрению в _____.

9.2. Применимое право по контракту – право _____.

10. ПРОЧИЕ УСЛОВИЯ

10.1. Всякие изменения и дополнения к контракту будут действительны лишь при условии, если они выполнены в письменной форме и подписаны уполномоченными на то лицами обеих Сторон.

10.2. Контракт составлен в двух экземплярах на русском языке, по одному экземпляру для каждой Стороны.

10.3. Контракт с дополнениями и изменениями, отправленный по факсимильной связи и подписанный обеими Сторонами, имеет юридическую силу. Стороны взаимно признают документы, оформленные посредством факсимильной связи, позволяющей достоверно установить, что документ исходит от Стороны по контракту. Сторона, получившая документ посредством факсимильной связи, вправе потребовать от другой Стороны предоставления оригинала этого документа.

10.4. Срок действия контракта – до «__» _____ 20__ г., а в части неисполненных обязательств, возникших в период действия настоящего контракта, – до их полного исполнения.

11. ЮРИДИЧЕСКИЕ АДРЕСА И БАНКОВСКИЕ РЕКВИЗИТЫ СТОРОН

ПОСТАВЩИК
«_____»
Адрес: ул. _____, д. ____, к. ____,
индекс _____, г. _____,
Р/с _____ в _____
Адрес банка: _____, код _____
УНП _____
Тел.: _____
Электронный адрес: _____

Директор _____
(подпись, Ф.И.О.)
М.П.

ПОКУПАТЕЛЬ
«_____»
Адрес: ул. _____, д. ____, к. ____,
индекс _____, г. _____,
Р/с _____ в _____
Адрес банка: _____, код _____
УНП _____
Тел.: _____
Электронный адрес: _____

Генеральный директор _____
(подпись, Ф.И.О.)
М.П.

КОНТРАКТ № _____

г. _____

«__» _____ 20__ г.

Республика Беларусь

_____, _____, именуем__ в дальнейшем Поставщик,
(наименование) (страна регистрации)
в лице _____, действующ__ на основании _____, с
одной стороны и _____, именуем__ в дальнейшем
(наименование) (страна регистрации)
Покупатель, в лице _____, действующ__ на
основании _____, с другой стороны, далее совместно именуемые Стороны,
заключили настоящий контракт (далее – контракт) о нижеследующем.

1. ПРЕДМЕТ КОНТРАКТА

1.1. В соответствии с условиями контракта Поставщик обязуется поставить, а Покупатель – принять и оплатить товар _____ (код единой Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности ЕАЭС _____) собственного производства на условиях, предусмотренных спецификациями, являющимися неотъемлемыми частями контракта.

1.2. Цель приобретения товара Покупателем – вывоз за пределы Республики Беларусь. Страна назначения – Российская Федерация.

1.3. Страна происхождения товара – Республика Беларусь.

2. ЦЕНА И ОБЩАЯ СУММА КОНТРАКТА

2.1. Наименование, количество, цена товара указываются в спецификациях, прилагаемых к контракту.

2.2. В цену товара входит стоимость его упаковки, маркировки на русском языке, тары, оформления сопроводительных документов, погрузки.

2.3. Общая сумма контракта ориентировочно составляет не более _____ (_____) рос. р. и складывается из сумм всех поставок в период действия контракта.

3. УСЛОВИЯ ПОСТАВКИ

3.1. Отгрузка товара осуществляется на условиях FCA г. Минск (в терминологии Инкотермс 2010) в течение __ (__) рабочих дней после получения Поставщиком заявки от Покупателя. Доставка товара осуществляется автотранспортом за счет Покупателя.

3.2. Датой поставки товара считается дата передачи товара первому перевозчику или представителю Покупателя, о чем делается отметка в накладной.

3.3. Используемый для перевозки транспорт должен соответствовать требованиям _____. Подаваемый под загрузку транспорт должен иметь действительный санитарный паспорт, выдаваемый территориальными органами и учреждениями, осуществляющими государственный санитарный надзор, с обязательной отметкой о дезинфекции.

3.4. Упаковка и маркировка должны соответствовать требованиям нормативно-технической документации завода-изготовителя и обеспечивать сохранность товара при его транспортировке с учетом перевалок и складирования.

3.5. Поставщик предоставляет Покупателю следующие документы на каждую поставляемую партию товара:

- товарную накладную;
- товарно-транспортную накладную международного образца (CMR);
- счет-фактуру (инвойс);
- удостоверение качества и безопасности продовольственного сырья и пищевых продуктов завода-изготовителя;
- ветеринарное свидетельство (ветеринарный сертификат).

3.6. В случае необходимости Поставщик и Покупатель согласовывают перечень дополнительных сопроводительных документов.

3.7. Стороны договорились, что Поставщик обязан поставить товар, срок годности которого составляет не менее ____ срока годности, указанного на упаковке товара, на дату поставки, в противном случае Покупатель имеет право вернуть Поставщику товар, не соответствующий данному условию контракта.

4. УСЛОВИЯ ОПЛАТЫ

4.1. Оплата поставляемого по контракту товара осуществляется в течение 90 (девяноста) календарных дней с даты отгрузки каждой партии товара путем перечисления безналичных денежных средств на расчетный счет Поставщика. Иные условия оплаты могут быть оговорены в спецификациях, прилагаемых к контракту.

4.2. Валюта контракта: российский рубль.

4.3. Валюта платежа: российский рубль.

4.4. Комиссионные расходы банка Покупателя, связанные с переводом денежных средств Поставщику, оплачивает Покупатель, комиссионные расходы банка Поставщика оплачивает Поставщик.

4.5. Датой оплаты считается дата зачисления денежных средств на счет Поставщика.

4.6. Покупатель обязан в течение 90 (девяноста) календарных дней с даты отгрузки Поставщиком Покупателю товаров предоставить Поставщику третий экземпляр заявления о ввозе товаров, экспортированных с территории Республики Беларусь на территорию Российской Федерации с отметкой налогового органа Российской Федерации, подтверждающей уплату косвенных налогов в полном объеме и дающей право Поставщику на применение нулевой ставки НДС.

4.7. Поставщик вправе потребовать от Покупателя залог в размере ____ процентов от стоимости поставляемого по контракту товара в качестве гарантии уплаты косвенных налогов в полном объеме. Сумма полученного Поставщиком залога будет возвращена Покупателю (либо зачтена в качестве предварительной оплаты за товар, согласованный для следующей поставки) после предоставления предусмотренных п. 4.7 контракта документов, а также получения электронного подтверждения уплаты НДС в полном объеме.

5. ПРИЕМКА ТОВАРА ПО КОЛИЧЕСТВУ И КАЧЕСТВУ

5.1. Приемка товара по количеству и качеству осуществляется представителем Покупателя на складе Поставщика в соответствии с Положением о приемке товаров по количеству и качеству, утвержденным постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 03.09.2008 № 1290.

5.2. Качество товара, поставляемого по контракту, должно соответствовать стандартам страны импортера, но не противоречить требованиям технических нормативных правовых актов, действующих на территории Республики Беларусь.

5.3. Покупатель имеет право предъявить Поставщику претензии по качеству в случае несоблюдения показателей, определенных условиями контракта, в течение

_____ (_____) календарных дней с даты поставки товара. Претензии должны быть предъявлены в письменной форме с приложением документов, подтверждающих обоснованность претензий.

5.4. Несоответствие качественных показателей товара условиям контракта должно быть подтверждено актами аккредитованной организации. Оплата стоимости экспертизы показателей качества товара осуществляется за счет Стороны, выступающей заказчиком экспертизы.

5.5. При выявлении недостатка, несоответствия качества, маркировки товара, тары или упаковки установленным требованиям вызов представителя Поставщика обязателен.

6. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН

6.1. За неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по контракту Стороны несут имущественную ответственность в соответствии с действующим законодательством Республики Беларусь. Кроме того, виновная Сторона компенсирует другой Стороне все возникшие по ее вине убытки, если величина и причина их возникновения будут подтверждены соответствующими документами.

6.2. В случае нарушения сроков оплаты Покупатель уплачивает Поставщику пеню в размере ___ процентов от стоимости неоплаченного в срок товара за каждый день просрочки.

6.3. При непредставлении третьего экземпляра заявления с отметкой налогового органа Российской Федерации, подтверждающего уплату косвенных налогов в полном объеме, Покупатель обязан возместить Поставщику возникшие у Поставщика в связи с этим убытки, а также уплатить Поставщику штраф в размере ___ процентов от общей стоимости товаров, поставленных по контракту.

6.4. В случае нарушения сроков поставки товара по вине Поставщика Поставщик уплачивает Покупателю пеню в размере ___ процентов от стоимости недопоставленного в срок товара за каждый день просрочки.

6.5. Уплата штрафных санкций не освобождает виновную Сторону от обязательства выполнить условия контракта.

6.6. В случае поставки некачественного товара Поставщик обязан за свой счет заменить партию некачественного товара или возместить ее стоимость в течение _____ (_____) календарных дней с момента получения об этом уведомления и документов, подтверждающих несоответствие качественных показателей условиям контракта.

7. УПАКОВКА, ТАРА И МАРКИРОВКА ТОВАРА

7.1. Товар отгружается в таре, которая должна обеспечивать сохранность товара и предохранять его от повреждений при хранении и транспортировке.

7.2. На упаковке товара на русском языке должны быть четко указаны следующие данные: наименование товара; технические нормативные правовые акты на товар; дата производства; срок годности и условия перевозки и хранения; страна-изготовитель; вес нетто (кг); вес брутто (кг); количество (шт.); пищевая ценность (ккал/кДж); производитель товара.

8. ФОРС-МАЖОР

8.1. Ни одна из Сторон не будет нести ответственности за полное или частичное неисполнение своих обязательств по контракту, если оно стало следствием обстоятельств непреодолимой силы (форс-мажор), возникших после его заключения. Обстоятельствами непреодолимой силы Стороны договорились считать: наводнение, пожар, землетрясение и другие стихийные бедствия, а также войну, военные действия,

акты или действия властей, а также другие обстоятельства, не зависящие от воли Сторон и существенно влияющие на выполнение Сторонами своих обязательств по контракту.

8.2. Факт возникновения обстоятельств, указанных в п. 8.1 контракта, должен быть подтвержден актом соответствующей торгово-промышленной палаты.

8.3. Если обстоятельство носит временный характер, освобождение от ответственности имеет силу на период действия таких обстоятельств и их последствий.

8.4. Сторона, для которой создалась невозможность надлежащего исполнения обязательств, обязана в течение ____ (____) календарных дней известить об этом другую Сторону.

9. ПОРЯДОК РАЗРЕШЕНИЯ СПОРОВ

9.1. Все споры и разногласия, которые могут возникнуть из контракта или в связи с ним и которые не могут быть урегулированы Сторонами путем переговоров, подлежат рассмотрению в экономическом суде г. Минска. Применимое право – законодательство Республики Беларусь.

10. ПРОЧИЕ УСЛОВИЯ

10.1. Всякие изменения и дополнения к контракту будут действительны лишь при условии, если они выполнены в письменной форме и подписаны уполномоченными на то лицами обеих Сторон.

10.2. Контракт составлен в двух экземплярах на русском языке, по одному экземпляру для каждой Стороны.

10.3. Контракт с дополнениями и изменениями, отправленный по факсимильной связи и подписанный обеими Сторонами, имеет юридическую силу. Стороны взаимно признают документы, оформленные посредством факсимильной связи, позволяющей достоверно установить, что документ исходит от Стороны по контракту. Сторона, получившая документ посредством факсимильной связи, вправе потребовать от другой Стороны предоставления оригинала этого документа.

10.4. Контракт вступает в силу с момента его подписания Сторонами и действует до «__» _____ 20__ г., а в части неисполненных обязательств, возникших в период действия контракта, – до их полного исполнения.

10.5. Контракт, его содержание, а также все приложения к нему являются конфиденциальными документами и не подлежат разглашению или использованию Сторонами в каких-либо целях без письменного согласия Стороны, за исключением случаев, когда этого требуют официальные органы стран нахождения Сторон.

11. ЮРИДИЧЕСКИЕ АДРЕСА И БАНКОВСКИЕ РЕКВИЗИТЫ СТОРОН

« _____ »
Адрес: ул. _____, д. __, к. __,
индекс _____, г. _____
Р/с _____ в _____
Адрес банка: _____, код _____
УНП _____
Тел.: _____
Электронный адрес: _____
Директор _____

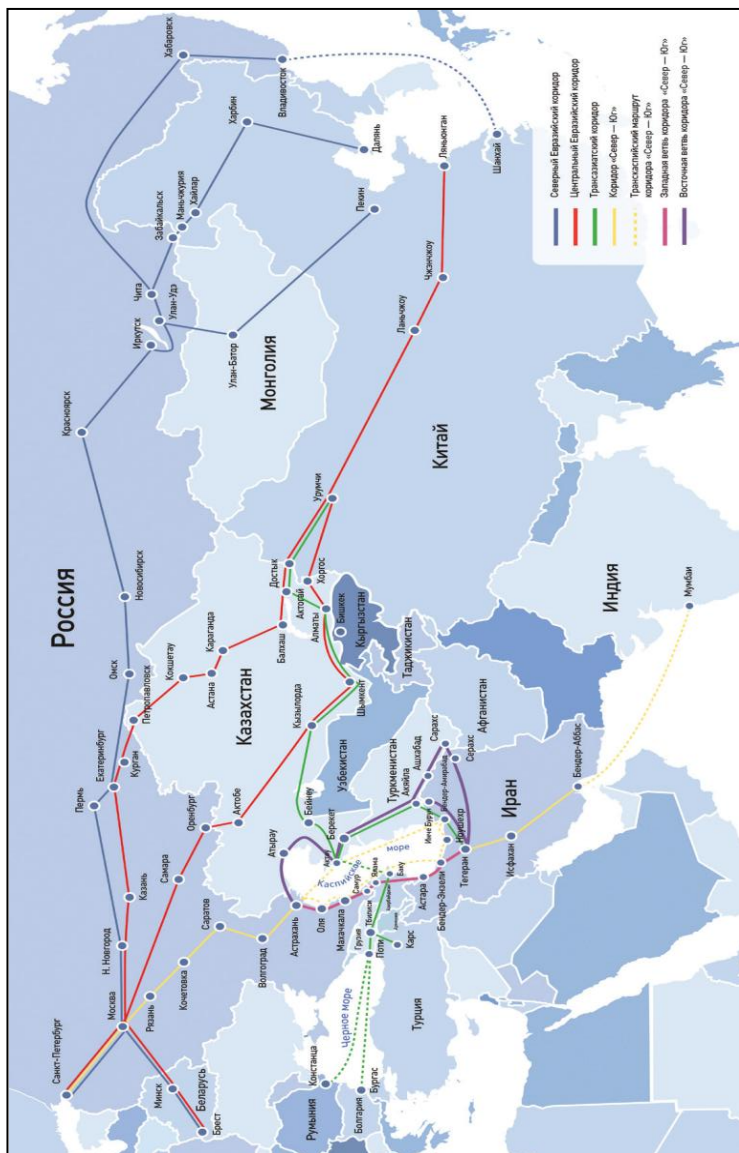
(подпись, Ф.И.О.)
М.П.

« _____ »
Адрес: ул. _____, д. __, к. __,
индекс _____, г. _____
Р/с _____ в _____
Адрес банка: _____, код _____
УНП _____
Тел.: _____
Электронный адрес: _____
Генеральный директор _____

(подпись, Ф.И.О.)
М.П.

ПРИЛОЖЕНИЕ Д
(справочное)

Карта основных трансевразийских коридоров



СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1 *Аброскин, А.Э.* Таможенные платежи: актуальные вопросы при планировании и осуществлении внешнеэкономической деятельности / А.Э. Аброскин. – Минск : Белтаможсервис, 2008. – 128 с.

2 *Алексеев, И.С.* Внешнеэкономическая деятельность / И.С. Алексеев. – М. : Дашков и К, 2012. – 304 с.

3 *Алехнович, А.В.* Ответы на экзаменационные билеты по дисциплине «Внешнеэкономическая деятельность» / А.В. Алехнович. – Минск : Дикта, 2011. – 140 с.

4 Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учеб. пособие / Л.Л. Ермолович [и др.] ; под общ. ред. Л.Л. Ермоловича. – Минск : Современная школа, 2009. – 645 с.

5 *Ананьева, В.Н.* Организационно-методическое обеспечение таможенного регулирования внешней торговли в Республике Беларусь : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / В.Н. Ананьева ; Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь. – Минск, 2016. – 27 с.

6 *Анищенко, А.И.* Инкотермс: рекомендации по практическому применению : договорная практика / А.И. Анищенко, О.Ю. Красотенко // Промышленно-торговое право. – 2011. – № 9. – С. 63–66.

7 *Лебедева, С.Н.* Внешнеторговая политика : учеб. пособие / С.Н. Лебедева, О.В. Морозова, М.В. Тимошенко. – Минск : Изд-во Гревцова, 2014. – 160 с.

8 Внешнеторговая энциклопедия / отв. ред. С.И. Долгов. – М. : Экономика, 2011. – 447 с.

9 Гражданский кодекс Республики Беларусь от 7 дек. 1998 г. № 218-3 : принят Палатой представителей 28 окт. 1998 г. : одобр. Советом Респ. 19 нояб. 1998 г. // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2001. – 20 марта (№ 2/744).

10 *Давыденко, Е.Л.* Внешнеторговая политика стран с малой экономикой в условиях либерализации международной торговой системы : автореф. дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.14 / Е.Л. Давыденко. – Минск, 2010. – 50 с.

11 Договор о Евразийском экономическом союзе от 29.05.2014 г. // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2014. – 10 окт. (№ 3/3050).

12 Договор о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза от 01.01.2018 г. // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2017. – 16 нояб. (№ 3/3470).

13 Доклад о мировых инвестициях : Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД). – Нью-Йорк и Женева. – 2014. – 54 с.

14 Евразийский экономический союз : цифры и факты. – М. : – ЕЭК. – 2018. – 49 с.

15 *Жудро, М.К.* Внешнеэкономическая деятельность: практикум : учеб. пособие для вузов / М.К. Жудро. – Минск : Изд-во Гревцова, 2010. – 164 с.

16 Кодекс Республики Беларусь об административных правонарушениях от 21 апр. 2003 г. № 194-3 : принят Палатой представителей 17 дек. 2002 г. : одобр.

Советом Респ. 02 апр. 2003 г. // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2003. – 20 мая (№ 2/946).

17 Колесников, А.А. Внешнеэкономическая деятельность : учеб. пособие / А.А. Колесников. – Минск : РИПО, 2012. – 283 с.

18 Корнийчук, Г.А. Экспортные контракты / Г.А. Корнийчук, А.А. Пелищенко. – М. : Дашков и К, 2014. – 108 с.

19 Международные правила торговли: термины и таможенные аспекты. – Минск : Белтаможсервис, 2013. – 90 с.

20 Международная экономика : учеб. пособие / Ю.К. Козак и [др.] ; под ред. Ю.Г. Козака, С.Н. Лебедевой. – Минск : Изд-во Гревцова, 2011. – 368 с.

21 Международный маркетинг : учеб. пособие для вузов / под ред. Н.А. Нагапетьянца. – М. : Вузовский учебник, 2012. – 292 с.

22 Методика по формированию статистических показателей по внешней торговле товарами Республики Беларусь : постановление Нац. стат. комитета Респ. Беларусь от 07.05.2013 – № 27 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь – 2013. – 13 мая (№ 7/2365).

23 Мировая экономика и внешнеэкономическая деятельность : практикум / под ред. М.И. Плотницкого, Г.В. Турбан. – Минск : Соврем. шк., 2011. – 616 с.

24 Михневич, С. О некоторых тенденциях мировой торговли в XXI веке / С. Михневич // Банкаўскі веснік. – 2014. – Май. – С. 22–25.

25 О валютном регулировании и валютном контроле : закон Респ. Беларусь от 22.07.2003 г. № 226-3 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2003. – 25 июля (№ 2/978).

26 О государственном регулировании внешнеторговой деятельности : указ Президента Респ. Беларусь от 05.04.2016 г. – № 124 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2016. – 6 апр. (№ 1/16360).

27 О государственном регулировании внешнеторговой деятельности : закон Респ. Беларусь от 25.11.2004 г. – № 347-3 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2004. – 9 декабря (№ 2/1096).

28 О едином таможенно-тарифном регулировании Евразийского экономического союза : Решение Комиссии Таможенного союза от 27.11.2009 г. – № 130 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2009. – 1 дек. (№ 3/2349).

29 О порядке проведения и контроля внешнеторговых операций : указ Президента Респ. Беларусь от 27.03.2008 г. – № 178 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2008. – 28 марта (№ 1/9574).

30 О развитии цифровой экономики : декрет Президента Республики Беларусь от 21.12.2017 г. – № 8 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2017. – 28 дек. (№ 1/17415).

31 О страховой деятельности в Республике Беларусь : указ Президента Респ. Беларусь от 25.08.2012 г. – № 530 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2006. – 30 авг. (№ 1/7866).

32 О таможенном регулировании в Республике Беларусь : закон Респ. Беларусь от 10.01.2014 г. – № 129-3 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь – 2014. – 15 янв. (№ 2/2127).

33 Офшорный бизнес во внешнеэкономической деятельности : учеб. пособие для магистров / под ред. Г.М. Костюниной. – М. : ИНФРА-М, 2014. – 352 с.

34 Пашуто, В.П. Внешнеэкономическая деятельность предприятий : учеб. пособие для вузов / В.П. Пашуто, О.В. Пашуто. – Минск : ИВЦ Минфина, 2009. – 360 с.

35 *Понаморенко, В.Е.* Валютное регулирование и валютный контроль : учеб. пособие для вузов / В.Е. Понаморенко. – М. : Омега-Л, 2012. – 303 с.

36 *Прокушев, Е.Ф.* Внешнеэкономическая деятельность : учеб. для вузов / Е.Ф. Прокушев. – М. : Дашков и К, 2010. – 500 с.

37 Рейтинги стран мира [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий. – Режим доступа : <http://gtmarket.ru> – Дата доступа : 09.10.2016.

38 *Рубахина, Н.* Пошаговые действия по продлению сроков завершения внешне-торговых операций / Н. Рубахина // Юрист (Респ. Беларусь). – 2012. – № 11. – С. 43–46.

39 *Савицкая, Г.В.* Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учеб. / Г.В. Савицкая. – 3-е изд., доп. и перераб. – М. : Инфра-М, 2005. – 425 с.

40 *Сафаревич, Д.З.* Регистрация сделки по внешне-торговым договорам / Д.З. Сафаревич // Налоги Беларуси. – 2014. – № 15. – С. 62–68.

41 *Сидорович, Н.А.* Подтверждаем таможенную стоимость товара / Н.А. Сидорович // Промышленно-торговое право. – 2013. – № 10. – С. 74–78.

42 Страхование во внешнеэкономической деятельности : учеб. пособие под ред. В.Д. Болибока, М.А. Зайцевой. – Минск : БГЭУ, 2007. – 383 с.

43 Транспортные коридоры Шелкового пути: анализ барьеров и рекомендации по направлению инвестиций. – СПб. : ЦИИ ЕАБР, 2018. – 50 с.

44 *Турбан, Г.В.* Всемирная торговая организация в интересах предприятий : пособие / Г.В. Турбан. – Минск : Альтиора Форте, 2018. – 100 с.

45 *Турбан, Г.В.* Экономика и управление внешнеэкономической деятельностью : учеб. пособие для вузов / Г.В. Турбан. – Минск : БГЭУ, 2007. – 319 с.

46 *Шевцов, А.* Характерные особенности маркетинга во внешнеэкономической деятельности / А. Шевцов // Валютное регулирование и ВЭД. – 2011. – № 1. – С. 65–69.

47 Экономика Республики Беларусь в системе мирохозяйственных связей : учеб. пособие / Г.А. Шмарловская [и др.] ; под ред. Г.А. Шмарловской. – Минск : БГЭУ, 2006. – 253 с.

48 Shifts in U.S. Merchandise Trade 2013 / United States International Trade Commission. – Washington, 2014. – 214 p.

49 *Bora, B.* Quantification of Non-Tariff Measures / B. Bora, A. Kuwahara, S. Laird, Geneva: UNCTAD, 2002. – 47 p.

50 Leading Exporters and Importers in world trade in commercial services, 2015 / WTO and UNCTAD Secretariats, Press release, PRESS/768, Geneva, April 7, 2016 «Trade growth to remain subdued in 2016 as uncertainties weigh on global demand» [Electronic resource]. – Mode of access : https://www.wto.org/english/news_e /pres16_e/pr768_e.htm. – Date of access : 25.11.2016.

ПЕРЕЧЕНЬ ЭЛЕКТРОННЫХ РЕСУРСОВ УДАЛЕННОГО ДОСТУПА

www.president.gov.by	Официальный интернет-портал Президента Республики Беларусь
www.belarus.by	Официальный сайт Республики Беларусь
www.government.by	Совет Министров Республики Беларусь
www.mfa.gov.by	Министерство иностранных дел Республики Беларусь
www.economy.gov.by	Министерство экономики Республики Беларусь
www.mart.gov.by	Министерство антимонопольного регулирования и торговли Республики Беларусь
www.minfin.gov.by	Министерство финансов Республики Беларусь
www.gtk.gov.by	Государственный таможенный комитет Республики Беларусь
www.belstat.gov.by	Национальный статистический комитет Республики Беларусь
www.nbrb.by	Национальный банк Республики Беларусь
www.butb.by	Белорусская универсальная товарная биржа
www.eurasiancommission.org	Евразийская экономическая комиссия
www.europa.eu	Европейский союз
www.epp.eurostat.ec.europa.eu	Евростат
www.wcoomd.org	Всемирная таможенная организация
www.wto.org	Всемирная торговая организация
www.oecd.org	Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР)
www.efta.int	Европейская ассоциация свободной торговли
www.nafta-sec-aiana.org	Североамериканское соглашение о свободной торговле
www.un.org	Организация Объединенных Наций (ООН)
www.unctad.org	Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД)
www.uncitral.org	Комиссия ООН по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ)
www.ilo.org	Международная организация труда
www.wipo.int	Всемирная организация интеллектуальной собственности
www.imf.org	Международный валютный фонд (МВФ)
www.worldbank.org	Всемирный банк
www.gosstandart.gov.by	Государственный комитет по стандартизации Республики Беларусь
http://www.butb.by/	ОАО «Белорусская универсальная товарная биржа»
www.goszakupki.by	Электронная торговая площадка РУП «Национальный центр маркетинга и конъюнктуры цен»
www.icetrade.by	Официальный сайт, содержащий информацию о закупках на конкурсной основе в Республике Беларусь и за рубежом

www.fez.brest.by	СЭЗ «Брест»
www.fez-vitebsk.com	СЭЗ «Витебск»
www.gomelraton.com	СЭЗ «Гомель-Ратон»
www.grodnoinvest.com	СЭЗ «Гродноинвест»
www.fezminsk.by	СЭЗ «Минск»
www.fezmogilev.by	СЭЗ «Могилев»
www.export.by	Портал информационной внешнеторговой деятельности в Беларуси
http://www.internetworldstats.com	Сайт международной статистики

Учебное издание

*КОЛЕСНИКОВ Андрей Александрович,
МОРОЗОВА Оксана Владимировна*

**ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ.
ПРАКТИКУМ**

Учебное пособие

Редактор *А. А. Павлюченкова*
Технический редактор *В. Н. Кучерова*

Подписано в печать 28.12.2018 г. Формат 60×84 ¹/₁₆.
Бумага офсетная. Гарнитура Таймс. Печать на ризографе.
Усл. печ. л. 12,79. Уч.-изд. л. 14,35. Тираж 200 экз.
Зак. № 672. Изд. № 12.

Издатель и полиграфическое исполнение:
Белорусский государственный университет транспорта.
Свидетельство о государственной регистрации издателя, изготовителя,
распространителя печатных изданий
№ 1/361 от 13.06.2014.
№ 2/104 от 01.04.2014.
№ 3/1583 от 14.11.2017.
Ул. Кирова, 34, 246653, Гомель