

УДК 339.9(075.8)
ББК 65.5я73
А49

Рекомендовано Ученым советом
факультета международных отношений
2 ноября 2005 г., протокол № 2

Рецензенты:
директор Центра системного анализа
и стратегических исследований НАН Беларуси
С. М. Дедков;

начальник управления внешних связей
со странами дальнего зарубежья
Министерства промышленности Республики Беларусь
Н. В. Стародынов

Алехнович, А. В.
А49 Основы внешнеэкономической деятельности : практикум
для студентов фак. междунар. отношений / А. В. Алехнович,
Е. А. Ковшар ; под ред. В. М. Руденкова. — Минск : БГУ,
2007. — 239 с.
ISBN 985-485-732-8.

Издание содержит комплекс практических заданий по основам
внешнеэкономической деятельности, а также примеры решений ос-
новных практических задач в области внешней торговли.

Предназначено для студентов факультета международных отно-
шений БГУ, представляет интерес для специалистов в области внеш-
неэкономической деятельности.

УДК 339.9(075.8)
ББК 65.5я73

© Алехнович А. В.,
Ковшар Е. А., 2007
© БГУ, 2007

ISBN 985-485-732-8

ВВЕДЕНИЕ

Внешнеэкономическая деятельность является приоритетным направлением развития экономики Республики Беларусь, стимулом для международного экономического сотрудничества нашего государства с остальными странами, выраженного в торговых, политических, экономических и культурных связях. Любая форма взаимодействия государств подразумевает планирование долговременных отношений, разработку непосредственной тактики ведения международного экономического сотрудничества между государствами, а также субъектами хозяйственной деятельности этих государств, выработку долгосрочных перспектив непрерывного сотрудничества между контрагентами.

Для обеспечения потребностей предприятий различных форм собственности в специалистах, способных разрабатывать стратегические и тактические меры усиления конкурентных позиций товаров и фирм, определять эффективную стратегию проникновения этих товаров и фирм на рынки зарубежных стран, рассчитывать величину затрат на проведение внешнеэкономической сделки с зарубежным контрагентом, верно избирать транспортные условия для совершения конкретной внешнеэкономической операции, оценивать эффективность как отдельно взятой внешнеторговой сделки, так и всего комплекса внешнеэкономических операций предприятия в целом, точно определять степень надежности зарубежного контрагента с целью обеспечения надлежащего исполнения взаимных обязательств, необходимо изучение дисциплин, посвященных вопросам внешнеэкономической деятельности.

В то время как по теоретическим аспектам внешнеэкономической деятельности существует немало работ отечественных и зарубежных авторов, наблюдается явный недостаток литературы

в области проведения практических и семинарских занятий, что делает издание практикума по внешнеэкономической деятельности, на наш взгляд, обоснованным и своевременным.

В данном практикуме рассматриваются вопросы, выносимые на семинарские и практические занятия. Они охватывают все темы в соответствии с учебной программой по курсу «Основы внешнеэкономической деятельности», утвержденной учебно-методической комиссией факультета международных отношений Белорусского государственного университета для студентов, обучающихся по специальности «Мировая экономика».

Семинарские занятия проводятся по следующей схеме: объявление темы, цели и плана проведения занятий; обсуждение основных вопросов темы; выступление студентов с рефератами и докладами; проведение текущего контроля в форме опроса по основным экономическим категориям, терминам, понятиям; решение задач у доски. По каждой теме также предлагаются задания для самостоятельной работы студентов. На занятиях кратко характеризуются нормативно-правовые акты Республики Беларусь в области регулирования внешнеторговых отношений.

Занятия завершаются обсуждением результатов контроля знаний, обобщением и выделением главного материала. Далее подводятся итоги и даются задания для самостоятельной работы к следующему занятию, которые включены в каждую тему данного практикума.

Такой способ систематизации знаний и умений дает студентам возможность получить четкое представление о практических навыках, необходимых специалисту для ведения успешной и полноценной работы в рамках структурного подразделения предприятия, осуществляющего внешнеэкономическую деятельность, а также позволяет существенно повысить уровень обучения практическим навыкам в рамках изучаемых дисциплин.

Участие в практических и семинарских занятиях поможет студентам составить полное и ясное представление об основах внешнеэкономической деятельности во всех ее формах, понять трудности при организации внешнеэкономической деятельности предприятия и научиться успешно их преодолевать.

ТЕМА 1

ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА

Цель проведения занятий — исследовать тенденции развития внешнеторговой политики Республики Беларусь, провести анализ основных направлений и дать оценку внешнеэкономической деятельности страны в целом, а также изучить международный опыт внешней торговли с целью его адаптации к экономическим условиям Республики Беларусь.

План занятий

1. Объявление темы и цели проведения занятий

2. Обсуждение вопросов темы:

- Цели и принципы внешнеторговой политики государства.
- Внешнеэкономические связи Республики Беларусь.
- Структура экспорта и импорта Республики Беларусь.
- Экономическая интеграция Республики Беларусь в рамках Содружества Независимых Государств (СНГ).
- Развитие торгово-экономических отношений Беларуси и России.
- Тенденции развития внешней торговли Республики Беларусь.
- Беларусь в системе мирохозяйственных связей.
- Государственное регулирование внешнеторговой политики.
- Мировой опыт формирования благоприятных условий для осуществления внешнеэкономических связей страны.

3. Выступление студентов с докладами, тезисами рефератов:

- Нормативно-правовое регулирование экспортно-импортных потоков в Республике Беларусь.
- Основные показатели внешней торговли Республики Беларусь.
- Товарная структура внешней торговли Республики Беларусь.
- Экономическая интеграция Республики Беларусь в составе СНГ.
- Развитие торгово-экономических отношений Беларуси со странами дальнего зарубежья.
- Торговая интеграция Республики Беларусь в рамках СНГ.
- Внешнеторговая политика Республики Беларусь в свете расширения границ Европейского союза (ЕС).
- Особенности торговых отношений Республики Беларусь со странами — членами Европейского союза.

4. Текущий контроль

4.1. Опрос по экономическим категориям, терминам, ключевым словам

- ✓ величина экспортной квоты;
- ✓ внешнеторговая политика государства;
- ✓ внешнеторговое сальдо;
- ✓ внешнеторговый баланс;
- ✓ внешнеторговый оборот страны;
- ✓ внешний долг государства;
- ✓ географическая структура внешней торговли Республики Беларусь;
- ✓ государственное регулирование внешней торговли;
- ✓ динамика внешней торговли;
- ✓ импортная квота;
- ✓ интеграционное объединение;
- ✓ международное сотрудничество в области внешней торговли;
- ✓ основные внешнеторговые партнеры Республики Беларусь;
- ✓ политика многовекторности;
- ✓ политика поощрения экспорта;
- ✓ политика импортозамещения;
- ✓ протекционизм;

- ✓ структура импорта Республики Беларусь;
- ✓ структура экспорта Республики Беларусь;
- ✓ товарная структура внешней торговли;
- ✓ торговый партнер;
- ✓ удельный вес;
- ✓ экспортная квота.

4.2. Контрольные вопросы:

- Какова величина экспортной и импортной квоты во внешней торговле Республики Беларусь?
- Укажите определяющую группу товаров, имеющую наибольший удельный вес в импортных поставках Республики Беларусь.
- Укажите определяющую группу товаров, имеющую наибольший удельный вес в экспортных поставках Республики Беларусь.
- Назовите основных торговых партнеров Республики Беларусь в странах дальнего и ближнего зарубежья.
- Как изменялась динамика внешней торговли с основными торговыми партнерами Республики Беларусь за последние пять лет?
- Что означает политика многовекторности внешней торговли Республики Беларусь?
- Какие органы уполномочены формировать внешнеторговую политику страны?
- Что означает понятие «политика импортозамещения»?
- Как реализуется политика поощрения экспорта?
- Как изменялось внешнеторговое сальдо Республики Беларусь за последние пять лет?
- В каких случаях применяется протекционистская внешнеторговая политика?
- Как может отразиться на внешнеторговой политике государства его присоединение к интеграционному объединению?
- Какие требования предъявляются Всемирной торговой организацией (ВТО) для участия стран в этой организации?
- С какими международными организациями сотрудничает Республика Беларусь в области внешней торговли?
- Что такое внешнеторговый баланс страны?
- Что означает понятие «внешний долг страны»?
- Какими способами государство может уменьшить свою внешнюю задолженность?

4.3. Тест-контроль:

- ✦ Экспортная квота страны представляет собой:
 - долю экспорта во внешней торговле данной страны;
 - долю импорта во внешней торговле данной страны;
 - превышение объемов экспорта над объемами импорта данной страны;
 - превышение объемов импорта над объемами экспорта данной страны;
 - другое.
- ✦ Товарная структура экспорта представляет собой:
 - номенклатуру производства товаров данного предприятия для экспорта;
 - конкурентный лист наиболее дешевых и качественных товаров, производимых в данной стране;
 - номенклатуру товаров, преобладающих в экспортных поставках данной страны;
 - номенклатуру цен на товары, предназначенные для экспорта.
- ✦ Внешнеторговое сальдо страны — это:
 - объем внешней торговли страны за год;
 - объем экспортных операций за определенный период;
 - объем импортных операций за определенный период;
 - баланс между экспортом и импортом данной страны.
- ✦ Всемирная торговая организация требует регулировать внешнюю торговлю посредством:
 - международных соглашений;
 - специально разработанных правил;
 - тарифных ограничений;
 - нетарифных барьеров во внешней торговле.
- ✦ Географическая структура внешней торговли — это:
 - основные направления внешней торговли данной страны по странам и регионам;
 - основные направления внешнеэкономических операций данного предприятия;
 - основные направления грузовых перевозок товаров из данной страны.
- ✦ Критерии, по которым может оцениваться внешнеторговый оборот страны:
 - географическая структура;

- товарная структура;
- отраслевая структура;
- межотраслевая структура;
- наднациональные характеристики;
- иные критерии.

✦ Внутри интеграционного объединения для торговых партнеров действуют:

- международные правила внешнеторговых ограничений;
- преференциальные соглашения между странами;
- правила каждой отдельно взятой страны данной интеграционной группировки;
- национальный режим для всех стран-участниц;
- режим наибольшего благоприятствования.

✦ Динамика внешней торговли представляет собой:

- рост экспорта данной страны;
- рост импорта данной страны;
- снижение объемов экспорта данной страны;
- снижение объемов импорта данной страны;
- величину колебаний внешнеторговых потоков данной страны.

✦ Политика импортозамещения означает:

- прекращение импорта товаров из одной страны с целью закупки данных товаров в другой стране;
- закупку более дешевых иностранных товаров;
- стимулирование производства более дешевых национальных товаров с целью вытеснения импортных товаров;
- полный запрет на ввоз импортных товаров в страну.

5. Выполнение заданий у доски

Задание 1

Проведите анализ статистических данных по внешней торговле Республики Беларусь за последние пять лет и оформите их в виде иллюстраций с комментариями для группы показателей динамики товарооборота Республики Беларусь.

Для анализа показателей используйте Статистический бюллетень Министерства статистики Республики Беларусь и Статистический ежегодник.

Задание 2

Проведите анализ статистических данных по внешней торговле Республики Беларусь за последние пять лет и оформите их в виде иллюстраций с комментариями для группы показателей динамики структуры экспорта Республики Беларусь.

Для анализа показателей используйте Статистический бюллетень Министерства статистики Республики Беларусь и Статистический ежегодник.

Задание 3

Проведите анализ статистических данных по внешней торговле Республики Беларусь за последние пять лет и оформите их в виде иллюстраций с комментариями для группы показателей динамики структуры импорта Республики Беларусь.

Для анализа показателей используйте Статистический бюллетень Министерства статистики Республики Беларусь и Статистический ежегодник.

Задание 4

Проведите анализ статистических данных по внешней торговле Республики Беларусь за последние пять лет и оформите их в виде иллюстраций с комментариями для группы показателей географической структуры внешней торговли Республики Беларусь.

Для анализа показателей используйте Статистический бюллетень Министерства статистики Республики Беларусь и Статистический ежегодник.

6. Самостоятельная работа

Задание 1

Проведите анализ статистических данных по внешней торговле Республики Беларусь за последние пять лет с целью определения величины внешнеторговой квоты Республики Беларусь.

Задание 2

Используя статистические данные, проследите динамику экспорта и импорта товарной группы «цветные телевизоры» за период десять лет.

Выделите наиболее крупных производителей данной продукции как в импортных, так и в экспортных потоках.

Проанализируйте, с какими факторами внешней торговли связана динамика в данной товарной группе.

Задание 3

Используя статистические данные, проследите динамику экспорта и импорта товарной группы «холодильники» за период десять лет.

Выделите наиболее крупных производителей данной продукции как в импортных, так и в экспортных потоках.

Укажите, с какими факторами внешней торговли связана динамика в данной товарной группе.

Задание 4

Используя статистические данные, проследите динамику экспорта и импорта товарной группы «сахар-сырец» за период десять лет.

Выделите наиболее крупных производителей данной продукции как в импортных, так и в экспортных потоках.

Укажите, с какими факторами внешней торговли связана динамика в данной товарной группе.

Задание 5

Используя статистические данные, проследите динамику экспорта и импорта товарной группы «трикотажные изделия» за период десять лет.

Выделите наиболее крупных производителей данной продукции как в импортных, так и в экспортных потоках.

Проанализируйте, с какими факторами внешней торговли связана динамика в данной товарной группе.

ТЕМА 2

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ. ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Цель проведения занятий — ознакомление с основными понятиями, связанными с внешнеэкономической деятельностью, усвоение ее сущности и значения с учетом всего разнообразия видов, форм и уровней для экономики Республики Беларусь.

План занятий

1. Объявление темы и цели проведения занятий

2. Обсуждение вопросов темы:

- Внешнеэкономические связи Республики Беларусь.
- Сущность, формы и условия развития внешнеэкономической деятельности.
- Внешнеэкономическая деятельность предприятия.
- Условия осуществления внешнеэкономической деятельности.
- Виды внешнеэкономической деятельности.
- Основные факторы, влияющие на эффективное развитие внешнеэкономических связей страны.

3. Выступление студентов с докладами, тезисами рефератов:

- Виды внешнеэкономической деятельности.
- Современное состояние внешнеэкономического сектора Республики Беларусь.
- Значение внешнеэкономической деятельности для современной экономики Республики Беларусь.
- Внешнеэкономическая деятельность как составная часть международного сотрудничества стран.
- Место и роль внешнеэкономической деятельности в экономическом развитии страны.
- Содержание современной внешнеэкономической деятельности.
- Факторы развития внешнеэкономической деятельности.
- Экономические интересы предприятия в развитии внешнеэкономической деятельности.

4. Текущий контроль

4.1. Опрос по экономическим категориям, терминам, ключевым словам:

- ✓ внешнеторговая деятельность;
- ✓ внешнеторговое сотрудничество;
- ✓ внешнеэкономическая деятельность предприятия;

- ✓ внешнеэкономические связи;
- ✓ внешнеэкономический комплекс страны;
- ✓ государственный контроль;
- ✓ импорт;
- ✓ инвестиционная деятельность;
- ✓ международная производственная кооперация;
- ✓ международная торговля услугами;
- ✓ международное перемещение факторов производства;
- ✓ мирохозяйственные связи;
- ✓ научно-техническое сотрудничество;
- ✓ реимпорт;
- ✓ реэкспорт;
- ✓ экспорт.

4.2. Контрольные вопросы:

- Раскройте понятие и назовите формы внешнеэкономической деятельности.
- Назовите основные направления осуществления внешнеэкономической деятельности страны.
- Какие функции выполняет система внешнеэкономической деятельности в экономике страны?
- Какие главные изменения произошли в концепциях и практике внешнеэкономической деятельности страны в начале 90-х гг. XX в.?
- Как называется экономическая политика государства, обеспечивающая защиту экономики страны или ее отраслей от конкуренции со стороны других стран и отдельных товаропроизводителей?
- Какова роль внешнеэкономической деятельности в решении социально-экономических задач Республики Беларусь?
- Перечислите основополагающие законы Республики Беларусь, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность на ее территории.
- Перечислите формы международных экономических отношений Республики Беларусь с зарубежными странами.
- Какие категории товаров могут охватывать внешнеторговые сделки по купле-продаже?
- Какие органы государственной власти регулируют внешнеэкономическую деятельность предприятий?

4.3. Тест-контроль:

✦ Страна А экспортирует свою продукцию в страну Б, которая через некоторое время возвращает эту же продукцию стране А без каких-либо изменений. Для страны А эта внешнеторговая операция называется:

- экспортом;
- импортом;
- реэкспортом;
- реимпортом.

✦ Факторы, которые являются определяющими для развития внешнеэкономической деятельности:

- неравномерность экономического развития стран;
- различия в людских, сырьевых, финансовых ресурсах;
- характер политических отношений между странами;
- различный уровень научно-технического развития;
- особенности географического положения;
- особенности природных и климатических условий;
- уровень развития рыночных отношений;
- все вышеперечисленное.

✦ Если предприятие А реализует продукцию предприятию Б, а оно экспортирует эту продукцию за рубеж, то можно ли считать, что предприятие А осуществляет внешнеэкономическую деятельность?

- да;
- нет.

✦ Международная коммерческая деятельность осуществляется для того, чтобы:

- найти покупателя;
- заключить договор с возможным контрагентом;
- исполнить договор, заключенный ранее с данным контрагентом;
- установить коммерческие цены на мировом рынке на данный товар.

✦ Основными направлениями внешнеэкономической деятельности возмездного характера являются:

- международная гуманитарная деятельность;
- внешнеторговая деятельность;
- технико-экономическое сотрудничество;
- научно-техническое сотрудничество.

✦ Продажа на зарубежном рынке товара, ранее купленного на другом рынке, без его переработки называется:

- экспортом;
- импортом;
- реэкспортом;
- реимпортом;
- бартером;
- товарообменом.

✦ В зависимости от каналов сбыта внешнеторговые сделки классифицируются на сделки:

- напрямую;
- без посредников;
- краеугольные;
- косвенные;
- по праву «первой руки».

✦ Экспортные операции подразумевают:

- деятельность, связанную с продажей товаров;
- деятельность, связанную с продажей и вывозом за границу товаров для передачи их в собственность иностранному контрагенту;
- деятельность, связанную с закупкой товаров;
- деятельность, связанную с закупкой и ввозом иностранных товаров для последующей их реализации на внутреннем рынке своей страны.

✦ Внесение предложений по совершенствованию существующей системы регулирования внешнеэкономической деятельности возложено:

- на президента страны;
- Совет Министров;
- соответствующие министерства и ведомства по отраслям;
- Мингорисполком;
- предприятия.

5. Выполнение заданий у доски

Задание 1

Российская фирма «Россиада» нуждается в приобретении 20 тонн гравия для собственного производства. В связи с этим она обратилась к своему партнеру — белорусской компании «Бел-

магистраль» с просьбой купить данную партию товара, учитывая желание приобрести товар по наименьшей цене.

Белорусская компания «Белмагистраль» рассчитала затраты на покупку данной партии товара с учетом наиболее выгодных предложений поставщиков данного товара, и оказалось, что наиболее выгодно приобрести данный товар у украинской фирмы «УкрГравий». Включив в цену товара транспортные расходы и все необходимые платежи, белорусская компания «Белмагистраль» уже по вновь сформированной цене предложила данную партию товара фирме «Россиада». Между сторонами было заключено соглашение на покупку украинского гравия российской стороной. Купив гравий у украинской стороны, белорусская сторона продала его российской.

К какому виду экспортно-импортных операций относится сделка по покупке гравия белорусской стороной у украинской компании?

К какому виду экспортно-импортных операций относится сделка по продаже гравия белорусской стороне украинской компанией?

К какому виду экспортно-импортных операций относится сделка по покупке гравия белорусской стороной у украинской компании, а затем перепродажа этой партии товара российской стороне?

Задание 2

Предприятие «Вилета-мебель» (г. Вилейка, Республика Беларусь) поставило 200 комплектов кухонной мебели фирме «Каретта» (г. Бельдиби, Турция) для дальнейшей реализации данной продукции турецкой фирмой на территории Турции.

Однако 12 комплектов мебели были не полностью укомплектованы оговоренными в контракте деталями для сборки. В частности, в 3 комплектах не хватало по 2 мебельные заглушки, а в 9 комплектах — по 4 шурупа для сборки мебели.

В связи с этим турецкие покупатели отказывались приобретать не полностью укомплектованные наборы мебели, и фирма «Каретта» после предъявления соответствующих претензий предприятию «Вилета-мебель» вынуждена была вернуть наборы кухонной мебели белорусской стороне.

Как с позиций классификации экспортно-импортных операций можно рассматривать факт возврата не полностью укомплек-

тованных наборов кухонной мебели белорусской стороне турецкой фирмой, не имевшей возможности реализовать данную продукцию по причине ее неукomплектованности?

Как учитываются данные операции во внешнеторговой статистике страны? Кто обязан предоставить информацию для статистического учета в соответствующее ведомство страны?

6. Самостоятельная работа

Задание 1

Используя нормативно-правовую базу Республики Беларусь и международные положения в этой области, определите инвестиционную привлекательность экономики нашей страны для иностранных инвесторов.

Разработайте основные предложения по совершенствованию инвестиционного климата Республики Беларусь с целью повышения его привлекательности.

Задание 2

Используя последние разработки в области совершенствования нормативно-правовой базы в сфере туристических услуг, определите, на какие цели направлено такое совершенствование.

К какому виду сотрудничества во внешнеэкономической деятельности относится совершенствование условий для въездного туризма в страну?

Составьте дополнения к действующим мерам по регламентации въездного туризма в Республику Беларусь с целью их большей привлекательности.

ТЕМА 3

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Цель проведения занятий — изучить систему государственного управления внешнеэкономической деятельностью в Республике Беларусь, а также функции и полномочия государственных органов, осуществляющих управление во внешнеэкономической сфере.

План занятий

1. Объявление темы и цели проведения занятий

2. Обсуждение вопросов темы:

- Цели внешнеэкономической политики государства.
- Управление внешнеэкономической деятельностью на уровне государства.
- Этапы развития системы государственного управления внешнеэкономической деятельностью.
- Система органов государственной власти, осуществляющих регулирование внешнеэкономической деятельности в Республике Беларусь.
- Функции и полномочия Президента, Национального Собрания, Правительства Республики Беларусь и других уполномоченных органов в области государственного регулирования внешнеэкономической деятельности.
- Роль Национального Банка Республики Беларусь, министерств и ведомств в регулировании внешнеэкономической деятельности в Республике Беларусь.
- Цели и задачи Белорусской торгово-промышленной палаты.

3. Выступление студентов с докладами, тезисами рефератов:

- Органы государственного регулирования и управления внешнеэкономической деятельностью.
- Конституционные основы в осуществлении полномочий субъектов управления в сфере внешнеэкономической деятельности.
- Полномочия Министерства иностранных дел Республики Беларусь в сфере внешнеэкономической деятельности.
- Полномочия Министерства торговли Республики Беларусь в области регулирования и управления внешнеэкономической деятельностью.
- Полномочия Национального банка Республики Беларусь в сфере регулирования внешнеэкономической деятельности.
- Полномочия Совета Министров Республики Беларусь в области государственного регулирования и управления внешнеэкономической деятельностью.

- Функции Белорусской торгово-промышленной палаты.
- Управление внешнеэкономической деятельностью на общегосударственном, функциональном, отраслевом уровнях.
- Система нормативно-правового регулирования внешнеэкономической деятельности в Республике Беларусь.
- Задачи торговых представительств в области содействия внешнеэкономической деятельности.

4. Текущий контроль

4.1. Опрос по экономическим категориям, терминам, ключевым словам:

- ✓ Белорусская торгово-промышленная палата;
- ✓ внешнеэкономическая политика государства;
- ✓ государственное регулирование внешнеэкономической деятельности;
- ✓ Государственный таможенный комитет;
- ✓ Министерство иностранных дел;
- ✓ Министерство торговли;
- ✓ Министерство финансов;
- ✓ Министерство экономики;
- ✓ Национальное Собрание Республики Беларусь;
- ✓ Национальный банк Республики Беларусь;
- ✓ система управления внешнеэкономической деятельностью;
- ✓ торговое представительство за рубежом.

4.2. Контрольные вопросы:

- Назовите государственные органы, осуществляющие регулирование и управление внешнеэкономической деятельностью в Республике Беларусь.
- Какая организация содействует развитию внешнеэкономического сотрудничества с зарубежными партнерами?
- Какие структуры управления и регулирования внешнеэкономической деятельности имеются в областях республики?
- Какие органы управления внешнеэкономической деятельностью относятся к общегосударственным?
- Какие органы управления внешнеэкономической деятельностью относятся к функциональным?

• Какие органы управления внешнеэкономической деятельностью относятся к отраслевым?

• Какими функциями и полномочиями наделено Министерство иностранных дел Республики Беларусь в области управления и регулирования внешнеэкономической деятельности?

• Какими функциями и полномочиями наделено Министерство торговли Республики Беларусь в области управления и регулирования внешнеэкономической деятельности?

• Какие функции и полномочия выполняет Государственный таможенный комитет Республики Беларусь в области управления и регулирования внешнеэкономической деятельности?

• Какими функциями и полномочиями наделен Национальный банк Республики Беларусь в области регулирования внешнеэкономической деятельности?

• На какой государственный орган возложена координация и регулирование внешнеэкономической деятельности, разработка предложений по осуществлению государственной политики Республики Беларусь?

• Что представляет собой система нормативно-правового регулирования внешнеэкономической деятельности в Республике Беларусь?

4.3. Тест-контроль:

✦ Внешнеэкономическая деятельность осуществляется на уровне:

- государственных органов власти;
- межгосударственных органов власти;
- хозяйственных организаций;
- все вышеперечисленное.

✦ Основными направлениями внешнеэкономической деятельности возмездного характера являются:

- внешнеторговая деятельность;
- технико-экономическое сотрудничество;
- научно-техническое сотрудничество;
- государственное регулирование.

✦ Развитию и расширению внешнеэкономического сотрудничества белорусских субъектов хозяйствования с компаниями зарубежных стран оказывает содействие:

- Международная ассоциация субъектов хозяйствования;

- Международное сообщество предпринимателей;
- Белорусский фонд расширения внешнеэкономических связей;
- Белорусская торгово-промышленная палата.

✦ Совокупность отраслей, подотраслей, объединений, организаций, систематически производящих и реализующих экспортные ресурсы всех видов, потребляющих импортные товары и услуги, а также осуществляющих все виды внешней хозяйственной деятельности, является:

- совокупностью предпринимателей данной страны;
- внешнеторговым комплексом страны;
- внешнеэкономическим комплексом страны;
- конкурирующими организациями в данной сфере деятельности.

✦ Регулирование внешнеэкономической деятельности осуществляется:

- стихийно, на основе требований рыночных механизмов;
- стихийно, по мере возникновения новых условий торговли;
- на основе детального мониторинга и анализа существующей ситуации во внешнеэкономической деятельности страны;
- на основе использования опыта зарубежных стран в области регулирования внешнеэкономической деятельности.

✦ Лицензирование экспортно-импортных операций в Республике Беларусь возложено:

- на Министерство иностранных дел;
- Министерство торговли;
- Министерство труда;
- Государственный таможенный комитет;
- Национальный банк;
- торгово-промышленную палату;
- другое ведомство.

✦ Членство в Белорусской торгово-промышленной палате для субъектов хозяйствования:

- носит обязательный характер;
- является добровольным.

✦ Белорусская торгово-промышленная палата оказывает услуги предприятиям:

- на безвозмездной основе за любое содействие;
- безвозмездной основе за разовые консультации;
- платной основе за разовые консультации;
- основе членских взносов.

✦ Для определения правоспособности предприятий при совершении внешнеэкономических сделок в Республике Беларусь используется критерий:

- места учреждения в качестве юридического лица;
- места нахождения правления юридического лица;
- места основной деятельности юридического лица.

5. Выполнение заданий у доски

Задание 1

При заключении внешнеторговой сделки между белорусским оптико-механическим предприятием «Оптико-Бел» и китайским предприятием «Чунь-фанг» выяснилось, что экспорт оптических приборов подлежит нетарифным ограничениям.

Кто из контрагентов и в какой инстанции обязан получить соответствующее разрешение на экспорт данного вида продукции?

Что представляет собой процедура экспортного контроля в Республике Беларусь?

Задание 2

Правительство Буркина-Фасо желает наладить межправительственные связи с Республикой Беларусь в области обучения своих студентов в университетах и институтах Республики Беларусь.

Какой орган государственной власти уполномочен вести переговоры по данному вопросу?

Учитываются ли пожелания учреждений образования при решении вопроса о принятии студентов иностранного государства для обучения в систему каждого конкретного высшего учебного заведения?

6. Самостоятельная работа

Задание 1

При исполнении контрактных обязательств между фирмой «Лесодел» (г. Волковыск, Республика Беларусь) и компанией «Мрау-

сис» (г. Кайшедорис, Литва) со стороны фирмы «Лесодел» были нарушены сроки доставки партии пиломатериалов автотранспортным средством продавца, оговоренные в контракте. Причиной нарушения стало непредвиденное наводнение, которое в течение пяти дней препятствовало продвижению по автодорогам Беларуси.

Какой орган в Республике Беларусь уполномочен зафиксировать и подтвердить факт существования в стране обстоятельств непредвиденной силы на момент исполнения контрактных обязательств по данной сделке? Какую форму имеет это подтверждение?

Скоординируйте ваши действия по предоставлению документов, оправдывающих задержку поставки с вашей стороны по причине форс-мажорных обстоятельств, с вашим контрагентом для избежания штрафных санкций за просрочку поставки.

Задание 2

Компания «Гасцінец» (г. Минск, Республика Беларусь) производит хлебопекарную продукцию и реализует ее по контракту купли-продажи фирме «Черниговец» (г. Чернигов, Украина).

Для надлежащего оформления всех необходимых для исполнения данной сделки документов компании «Гасцінец» требуется получить сертификат о происхождении товара из Республики Беларусь для предоставления его украинской стороне.

В ведении какого органа находится оформление заявки на получение сертификата происхождения товара из Республики Беларусь?

Какие сведения необходимо указать для получения данного сертификата?

Для каких целей необходим сертификат происхождения товара?

Задание 3

Смоделируйте ситуацию возможных осложнений, которые могут возникнуть у внешнеторговой фирмы «Коробейник» при продаже текстильных изделий в страны Евросоюза.

При производстве этой продукции используются государственные дотации предприятию-производителю, из-за чего цена текстильной продукции данного производителя оказывается гораздо ниже существующих цен на территории Евросоюза даже после уплаты всех таможенных платежей.

Какие государственные органы уполномочены проводить мониторинг внешней торговли на предмет соблюдения антидемпинговых соглашений между странами во внешней торговле?

ТЕМА 4

ТАМОЖЕННО-ТАРИФНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Цель проведения занятий — изучить формы и механизмы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности, изучить основные положения действующих нормативно-правовых актов, регламентирующих тарифно-таможенное регулирование внешнеэкономической деятельности, а также приобрести практические навыки расчета таможенных платежей и изучить формы контроля заявленной таможенной стоимости товара.

План занятий

1. Объявление темы и цели проведения занятий

2. Обсуждение вопросов темы:

- Тарифно-таможенная система Республики Беларусь, ее задачи и функции.
- Таможенный кодекс Республики Беларусь.
- Закон Республики Беларусь «О таможенном тарифе».
- Защита экономических интересов Республики Беларусь.
- Таможенные тарифы и пошлины.
- Виды таможенных платежей, их классификация.
- Таможенные льготы и преференции.
- Характеристика Всеобщей системы преференций.
- Таможенная стоимость товара и методы ее определения.
- Оформление документов для прохождения грузов через таможенную.
- Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности.
- Организация таможенного контроля. Борьба с контрабандой.
- Приведение системы таможенно-тарифного регулирования Республики Беларусь в соответствие с требованиями ВТО для членства в этой организации.

- Особенности тарифно-таможенного регулирования в условиях региональной экономической интеграции с участием Республики Беларусь.

3. Выступление студентов с докладами, тезисами рефератов:

- Виды таможенных пошлин.
- Гармонизированная система описания и кодирования товаров как основа для построения таможенных тарифов.
- Тарифные инструменты торговой политики государства.
- Льготы по уплате таможенных платежей.
- Методы защиты экономических интересов Республики Беларусь.
- Методы определения таможенной стоимости товаров.
- Налогообложение при перемещении товара через таможенную границу.
- Определение страны происхождения товаров.
- Определение таможенной стоимости ввозимых товаров.
- Основные направления таможенной политики Республики Беларусь.
- Понятие таможенной стоимости товаров, ее значение.
- Порядок применения различных методов определения таможенной стоимости товаров.
- Принцип построения таможенных тарифов.
- Развитие системы тарифно-таможенного регулирования в Республике Беларусь.
- Расчет таможенной пошлины, акциза, НДС для ввозимых товаров.
- Таможенные режимы.
- Таможенный кодекс Республики Беларусь, содержание его основных разделов.
- Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности.
- Функции таможенного тарифа.
- Экономическая роль тарифов.

4. Текущий контроль

4.1. Опрос по экономическим категориям, терминам, ключевым словам:

- ✓ адвалорная ставка;
- ✓ акциз;

- ✓ антидемпинговая пошлина;
- ✓ гармонизированная система описания и кодирования товаров;
- ✓ Государственный таможенный комитет;
- ✓ декларирование товаров;
- ✓ импортная пошлина;
- ✓ комбинированная ставка;
- ✓ контрабанда;
- ✓ методы определения таможенной стоимости товара;
- ✓ многоколонная пошлина;
- ✓ налог на добавленную стоимость;
- ✓ одноколонная пошлина;
- ✓ принцип взимания НДС;
- ✓ протекционистская пошлина;
- ✓ сертификат формы А;
- ✓ система налогообложения товаров при пересечении границы;
- ✓ система преференций;
- ✓ специфическая ставка;
- ✓ страна назначения товара;
- ✓ страна происхождения товара;
- ✓ таможенная пошлина;
- ✓ таможенная стоимость товара;
- ✓ таможенное оформление;
- ✓ таможенные льготы;
- ✓ таможенные платежи;
- ✓ таможенные сборы;
- ✓ таможенный кодекс;
- ✓ таможенный режим;
- ✓ таможенный тариф;
- ✓ таможня;
- ✓ тарифная ставка;
- ✓ тарифная эскалация;
- ✓ тарифное регулирование;
- ✓ товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь;
- ✓ экспортная пошлина;
- ✓ эффективная ставка тарифа.

4.2. Контрольные вопросы:

- В каких случаях могут вводиться защитные меры в отношении импорта?

- В каких случаях применяются экспортные таможенные пошлины?
- В каких случаях применяются импортные таможенные пошлины?
- В каких случаях предоставляются преференции?
- В каких случаях товары освобождаются от уплаты пошлин?
- В каких целях устанавливаются импортные таможенные пошлины?
- Как классифицируются таможенные пошлины?
- Как определяется таможенная стоимость товаров?
- Какие расходы включаются в таможенную стоимость товара?
- Какие товары относятся к подакцизным?
- Какие товары понимаются под белорусскими товарами?
- Какие товары считаются полностью произведенными в данной стране?
- Какова экономическая роль тарифов?
- Каковы функции таможенных органов в области таможенно-тарифного регулирования внешнеэкономической деятельности?
- Кто обычно заявляет таможенную стоимость товара?
- На какие группы делятся методы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности?
- Опишите структуру построения таможенного тарифа и место Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь (ТН ВЭД РБ) в нем.
- Охарактеризуйте законодательную базу применяемого таможенного тарифа.
- Охарактеризуйте методы определения таможенной стоимости товаров.
- Подлежат ли налогообложению товары, ввозимые в качестве безвозмездной помощи?
- Как производится расчет платежа при комбинированной ставке?
- Укажите виды ставок таможенного тарифа.
- Укажите, какие таможенные режимы применяются при таможенном оформлении в Республике Беларусь.
- Какой принцип лежит в основе взимания НДС по импортируемым товарам в Республике Беларусь?
- Что означает термин «преференция»?
- Что такое таможенный тариф?

4.3. Тест-контроль:

✦ Какой документ декларирует сведения о товаре и внешне-торговой операции?

- экспортная лицензия;
- импортная лицензия;
- сертификат о происхождении товара;
- таможенная декларация.

✦ Тарифная эскалация представляет собой:

- понижение уровня таможенного обложения товаров по мере роста степени их обработки;
- повышение уровня таможенного обложения товаров по мере роста степени их обработки;
- понижение уровня таможенного обложения товаров по мере уменьшения степени их обработки;
- повышение уровня таможенного обложения товаров по мере уменьшения степени их обработки.

✦ Таможенная пошлина — это:

- приграничный сбор за пересечение государственной границы страны;
- сбор, уплачиваемый таможенными органами за нахождение физического лица в приграничной зоне;
- специальный налог, которым облагается товар, провозимый через государственную границу;
- специальный налог, которым облагается товар, провозимый через государственную границу страны незаконно.

✦ Режим наибольшего благоприятствования предусматривает:

- условие, закрепленное в международных торговых соглашениях, предусматривающее предоставление договаривающимися сторонами друг другу всех прав, преимуществ и льгот, которыми пользуется или будет пользоваться любое третье государство;
- условие, при котором одно государство предоставляет иностранным резидентам экономический режим не менее благоприятный, чем режим для резидентов своей страны;
- условие, при котором одно государство предоставляет иностранным резидентам экономический режим более благоприятный, чем режим для резидентов своей страны.

✦ Контрабанда — это:

- перемещение через границу товаров, валютных ценностей и иных дорогостоящих предметов в малых количествах;
- перемещение через границу товаров, валютных ценностей и иных дорогостоящих предметов в больших количествах;
- перемещение через границу товаров, валютных ценностей и иных дорогостоящих предметов незаконным способом.

✦ Совокупность ассортиментных групп товаров и товарных единиц, предлагаемых к продаже, используемая для тарифного и нетарифного регулирования внешней торговли и учета внешне-торговой статистики, называется:

- таможенным перечнем товаров;
- таможенной номенклатурой товаров;
- товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности;
- товарной номенклатурой таможенных органов.

✦ Сертификат происхождения товара необходим:

- для полного комплекта документов по внешнеторговой сделке;
- подтверждения права на получение привилегированного таможенного режима при импорте данного товара;
- подтверждения надлежащего качества товара.

✦ Пошлина, взимаемая с продавца продукции, реализующего товар за пределами рынка своей страны, называется:

- импортной;
- экспортной;
- специфической;
- транзитной.

✦ Налог на добавленную стоимость представляет собой:

- налог, включаемый продавцом в цену реализуемых товаров и услуг;
- налог, включаемый покупателем в цену реализуемых товаров и услуг;
- налог, уплачиваемый только на импортируемые товары;
- налог, уплачиваемый только на экспортируемые товары.

✦ Для взимания НДС в Республике Беларусь используется принцип:

- страны происхождения товара;
- страны реализации товара;

- страны назначения товара;
- страны переработки товара.

★ Совокупность мер, осуществляемых таможенными органами государства в целях обеспечения соблюдения законодательства страны и международных соглашений в таможенном деле, называется:

- таможенным досмотром;
- таможенным контролем;
- таможенной проверкой;
- налоговой проверкой.

5. Выполнение заданий у доски

Задание 1

Произведите расчет таможенных платежей (ТП) при ввозе товара на территорию Республики Беларусь при условии, что:

- товаром является ковровое покрытие в количестве 100 м²;
- таможенная стоимость товара (ТС) равна 500 евро;
- ставка таможенной пошлины (импортной) комбинированная — 10 % или 0,2 евро за 1 м²;
- ставка акцизного налога (а) равна 15 %;
- ставка НДС при ввозе товара (h) равна 18 %;
- сборы за таможенное оформление составляют 0,15 % от таможенной стоимости товара.

Решение:

1) Таможенная пошлина:

$$\text{ТП} = 500 \times 10/100 = 50 \text{ евро},$$

$$\text{ТП} = 100 \text{ м}^2 \times 0,2 \text{ евро/м}^2 = 20 \text{ евро}.$$

Из двух величин выбираем большую и получаем, что размер таможенной пошлины составит 50 евро.

2) Сбор за таможенное оформление:

$$\text{Сб.} = 500 \times 0,15 \% = 0,75 \text{ евро}.$$

3) Акцизный налог:

$$\text{Акц.} = (\text{ТС} + \text{ТП} + \text{Сб.}) \times a/100,$$

$$\text{Акц.} = (500 + 50 + 0,75) \times 15/100 = 82.$$

4) Налог на добавленную стоимость:

$$\text{НДС} = (\text{ТС} + \text{ТП} + \text{Сб.}) \times h/100,$$

$$\text{НДС} = (500 + 50 + 82) \times 18/100 = 113 \text{ евро}.$$

Таким образом, при ввозе товара на таможенную территорию Республики Беларусь необходимо внести следующие таможенные платежи:

$$\text{ТП} + \text{Сб.} + \text{Акц.} + \text{НДС} = 50 + 0,75 + 82 + 113 = 245,75 \text{ евро}.$$

Задание 2

Произведите расчет таможенных платежей при ввозе белорусской компанией «ТоргАгро» риса белого длиннозернистого шлифованного производства Индии, закупленного у российской компании «Крупяной дом» в количестве 60 т, на территорию Республики Беларусь.

Задание 3

Определите, какой защите подвергается товар при совершении внешнеторговых операций, если известно, что:

- выделанная шкура при ввозе в страну облагается пошлиной в размере 0,8 % от ее стоимости;
- обработанная кожа из этой шкуры облагается пошлиной в размере 3,7 % от стоимости;
- продукты, изготовленные из обработанной кожи, подвергаются таможенному обложению в размере 9,2 % от их стоимости.

Определите уровень тарифной эскалации в данной группе продукции.

С какой целью страны применяют этот вид нетарифных ограничений во внешней торговле? Приведите аргументы, согласно которым государство принимает меры для введения такого рода нетарифных ограничений.

6. Самостоятельная работа

Задание 1

Используя документы «Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь» и «Алфавитно-предметный указатель к ТН ВЭД и к Пояснениям ТН ВЭД», укажите девятизначный код следующих товаров:

- джемпер трикотажный из хлопка;
- диск для звуковоспроизводящих устройств с системой лазерного оптического считывания (компактный диск);
- коляска детская;
- конфеты шоколадные с начинкой;
- косметические средства для макияжа глаз;
- кофе жареный с кофеином;
- лезвия для электробритв;
- малина консервированная для кратковременного хранения;
- часы со светящимся циферблатом и стрелками;
- юбка-брюки трикотажные женские.

Задание 2

Укажите перечень всех необходимых сведений для заполнения таможенной декларации по импорту/экспорту определенного вида продукции.

Все необходимые данные выбираются самостоятельно.

Задание 3

Рассчитайте адвалорную пошлину, если известно, что заявленная таможенная стоимость женских трикотажных джемперов составляет 12 320 евро, а размер таможенной пошлины равен 20 %.

Задание 4

Рассчитайте величину специфической пошлины для партии гороха колотого объемом в 32 т, если известно, что размер таможенной пошлины равен 10 долл. США за одну тонну.

ТЕМА 5

НЕТАРИФНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Цель проведения занятий — изучить сложившуюся систему нетарифных методов (мер) регулирования внешнеэкономической деятельности, а также основные нормативно-правовые акты, регламентирующие область нетарифных ограничений во внешней торговле Республики Беларусь.

План занятий

1. Объявление темы и цели проведения занятий

2. Обсуждение вопросов темы:

- Общая характеристика нетарифных мер регулирования внешнеэкономической деятельности.
- Лицензирование и квотирование внешнеторговых сделок.
- Нетарифные меры экономического характера.
- Нетарифные меры государственного регулирования.
- Валютное регулирование внешнеэкономической деятельности.
- Сертификация товаров при импорте.
- Система поддержки отечественного экспортера.

3. Выступление студентов с докладами, тезисами рефератов:

- Ограничительные меры нетарифного характера во внешней торговле Республики Беларусь.
- Валютное регулирование и валютный контроль.
- Вывоз культурных ценностей.
- Запреты и ограничения при экспортно-импортных операциях.
- Методы нетарифных ограничений внешнеторговой деятельности.
- Разрешительная система экспорта-импорта.
- Сертификация импортных товаров.
- Система лицензирования и квотирования товаров.
- Система поддержки отечественного товаропроизводителя экспортной продукции.
- Система регистрации экспортных контрактов.
- Таможенные формальности.
- Экспорт стратегически важных товаров.
- Экспортный и импортный контроль.
- Нормативно-правовая основа системы нетарифного регулирования в Республике Беларусь.

4. Текущий контроль

4.1. Опрос по экономическим категориям, терминам, ключевым словам:

- ✓ антидемпинговая пошлина;
- ✓ валютное регулирование;

- ✓ ветеринарные требования;
- ✓ взаимный демпинг;
- ✓ государственные закупки;
- ✓ демпинг;
- ✓ добровольные ограничения экспорта;
- ✓ запрет ввоза-вывоза;
- ✓ импортная квота;
- ✓ индекс воздействия на цены;
- ✓ индекс покрытия торговли;
- ✓ индекс частотности;
- ✓ квота;
- ✓ квотирование,
- ✓ количественные ограничения;
- ✓ контингентирование;
- ✓ лицензирование;
- ✓ лицензия;
- ✓ меры скрытого протекционизма;
- ✓ национальный режим;
- ✓ нетарифные ограничения внешней торговли;
- ✓ неэкономические методы регулирования внешней торговли;
- ✓ обратный демпинг;
- ✓ ограничения ввоза-вывоза;
- ✓ паспорт сделки;
- ✓ постоянный демпинг;
- ✓ преднамеренный демпинг;
- ✓ разрешительная система;
- ✓ регистрация контракта;
- ✓ режим наибольшего благоприятствования;
- ✓ санитарно-карантинные требования;
- ✓ специфические товары;
- ✓ спорадический демпинг;
- ✓ субсидии;
- ✓ субсидирование импорта;
- ✓ таможенные формальности;
- ✓ технические барьеры;
- ✓ товары двойного назначения;
- ✓ требование о содержании местных компонентов;
- ✓ требования к транспортно-сопроводительным документам;
- ✓ требования к транспортным средствам;
- ✓ требования в области сертификации продукции;

- ✓ установление предельных цен;
- ✓ финансовые методы торговой политики;
- ✓ фитосанитарные требования;
- ✓ экологические требования;
- ✓ экспортная субсидия;
- ✓ экспортное кредитование;
- ✓ экспортный контроль;
- ✓ эмбарго.

4.2. Контрольные вопросы:

- В каких случаях могут вводиться защитные меры в отношении импорта?
- В каких случаях могут вводиться количественные ограничения экспорта или импорта?
- В каких целях действует система экспортного контроля со стороны государства?
- Как называется занижение цены вывезенной за пределы таможенных границ продукции по сравнению с ценами внутреннего рынка страны-экспортера или с мировыми ценами?
- Как называется международная организация, регулирующая международные экономические и торговые отношения?
- Как называется нетарифное ограничение во внешней торговле путем установления количественных ограничений объема ввозимых или вывозимых товаров?
- Как называется полный запрет на ввоз-вывоз товаров через таможенную границу?
- Как называется финансовая поддержка (дотация со стороны государства) субъектов внешнеэкономической сделки?
- Что означает понятие «политика государственных закупок»?
- Как называется экономическая политика государства, обеспечивающая защиту экономики страны или ее отраслей от конкуренции со стороны других стран и отдельных товаропроизводителей?
- Как называется официальный документ государственных органов, предназначенный для удостоверения права субъекта внешнеэкономической деятельности на осуществление экспорта или импорта отдельных видов товара?
- Какой орган осуществляет контроль за соблюдением разрешительного порядка перемещения товаров через границу?
- Какие товары подлежат контролю при ввозе в страну и с какой целью осуществляется такой контроль?

- Какие товары запрещены к ввозу и/или вывозу с территории Республики Беларусь или за ее пределы?
- С какой целью осуществляется экспортный контроль?
- Что такое товары двойного назначения?
- На какие группы делятся нетарифные методы ограничения внешней торговли?
- Что подразумевается под количественными ограничениями внешней торговли?
- Какие меры скрытого протекционизма используются для ограничения внешнеторговых потоков страны?
- Каков механизм работы финансовых методов торговой политики?
- Что предусматривают неэкономические методы регулирования внешней торговли?
- Что такое лицензирование, лицензия?
- Что определяет индекс частотности во внешней торговле?
- Какую величину определяет индекс покрытия торговли?
- Какое соотношение во внешней торговле показывает индекс воздействия на цены?
- Какие виды демпинга существуют во внешней торговле?
- Какие условия соблюдаются при предоставлении режима наибольшего благоприятствования во внешней торговле?
- Что означает предоставление национального режима во внешней торговле?
- С какой целью применяются внутренние налоги и сборы во внешней торговле?
- В каком случае страной применяются «добровольные ограничения экспорта»?
- Что такое экспортная квота?
- Что означает импортная квота?
- С какой целью применяется субсидирование экспорта?
- Какие виды лицензий используются во внешней торговле?

4.3. Тест-контроль:

- ✦ Укажите, какой государственный орган выдает лицензии по экспортно-импортным операциям на продукты питания:
 - Совет Министров;
 - Белорусская торгово-промышленная палата;
 - Министерство торговли;
 - Министерство иностранных дел.

✦ Перечислите нетарифные методы ограничения внешней торговли:

- акциз;
- антидемпинговые пошлины;
- дискриминационная пошлина;
- государственная монополия;
- квотирование;
- лицензирование;
- санитарно-ветеринарные нормы;
- соблюдение национальных стандартов;
- специальные требования по утилизации, упаковке;
- таможенная пошлина;
- таможенные формальности;
- технические барьеры.

✦ Как называется действие, если квота равна нулю, т. е. существует полный запрет на ввоз или вывоз товаров?

- квотирование;
- лицензирование;
- эмбарго.

✦ Лицензии во внешней торговле бывают:

- разовыми;
- постоянными;
- генеральными;
- глобальными;
- мировыми;
- автоматическими;
- официальными.

✦ Требование о содержании местных компонентов относится:

- к количественным ограничениям внешней торговли;
- мерам скрытого протекционизма;
- финансовым методам внешнеторговой политики;
- неэкономическим методам регулирования внешней торговли.

✦ Воздействие на экспортно-импортные потоки товаров с помощью налоговых ограничений называется:

- тарифными методами регулирования внешней торговли;
- нетарифными методами регулирования внешней торговли;
- налоговыми методами регулирования внешней торговли;
- таможенными методами регулирования внешней торговли.

✦ Политика государства, направленная на защиту внутренних производителей своей страны, называется:

- внешнеторговой политикой;
- внешнеэкономической политикой;
- политикой поощрения экспорта;
- политикой протекционизма;
- политикой импортозамещения.

✦ Лицензирование внешней торговли — это:

- предоставление юридическим лицам права на использование защищенных патентами изобретений, технологий, технической и коммерческой информации в сделках с иностранными контрагентами;
- обмен лицензиями на льготных условиях в рамках международного соглашения купли-продажи;
- разрешение, выдаваемое официальными государственными органами на ввоз или вывоз товаров с целью регулирования внешней торговли.

✦ Нетарифные барьеры во внешней торговле являются:

- наиболее предпочтительным инструментом регулирования внешней торговли с точки зрения государства;
- наиболее предпочтительным инструментом регулирования внешней торговли с точки зрения ВТО;
- наиболее негативным инструментом регулирования внешней торговли с точки зрения государства;
- наиболее негативным инструментом регулирования внешней торговли с точки зрения ВТО.

✦ Сертификация продукции в Республике Беларусь является:

- обязательной для всех видов продукции;
- обязательной для некоторых видов продукции;
- необязательной.

5. Выполнение заданий у доски

Задание 1

Произведите расчет индекса воздействия на цены, если известно соотношение цены мирового рынка и внутренней цены на товар «масло сливочное», импорт которого подвергается нетарифным ограничениям из страны.

Цена продукта внутри страны составляет 7,12 евро за 1 кг.

Цена продукта на мировом рынке составляет 12,3 евро за 1 кг.

Как трактуется значение полученного соотношения применительно к состоянию внешней торговли данной страны?

Задание 2

Произведите расчет индекса воздействия на цены, если известно соотношение цены мирового рынка и внутренней цены на товар «пиломатериалы необработанные», импорт которого подвергается нетарифным ограничениям из страны.

Цена продукта внутри страны составляет 112,5 евро за 1 м³.

Цена продукта на мировом рынке составляет 107,3 евро за 1 м³.

Как трактуется значение полученного соотношения применительно к состоянию внешней торговли данной страны?

Задание 3

Произведите расчет индекса частотности с целью определения доли товарных позиций, покрытых нетарифными ограничениями в данной стране.

Насколько полно этот индекс отражает важность ограничений отдельных статей импорта и их эффективность для страны?

Задание 4

Произведите расчет индекса покрытия торговли с целью определения стоимостной доли экспорта или импорта, покрытой нетарифными ограничениями в данной стране.

Насколько полно этот индекс отражает влияние наиболее интенсивных нетарифных барьеров на внешнюю торговлю данной страны?

6. Самостоятельная работа

Задание 1

Используя исходные данные о группах товаров, представленные в табл. 1, определите:

- на какие товары запрещена выдача разрешения;
- на какие товары не требуется лицензия;
- к какой группе нетарифного регулирования относятся товары, по которым осуществляются перечисленные внешнеторговые операции;
- какой государственный орган выдает лицензии на эти товары.

Таблица 1

Исходные данные

Вариант	Товар	Вид операции
1	Скульптура, представляющая историческую и художественную ценность	Экспорт
2	Табачные изделия	Импорт
3	Дикая флора и фауна, занесенная в Красную книгу	Экспорт
4	Драгоценные металлы	Экспорт
5	Радиоактивные отходы	Импорт
6	Антикварная мебель	Экспорт
7	Алкогольная продукция	Импорт
8	Прищепки бельевые	Экспорт
9	Джинсы из хлопка	Импорт
10	Химические средства защиты растений	Импорт
11	Лесоматериалы ценных пород	Экспорт
12	Калийные удобрения	Экспорт
13	Изобретение в области квантовой механики	Экспорт
14	Зубр	Экспорт
15	Сырье животного происхождения	Импорт

С какой целью применяются данные торговые ограничения по каждой из групп вышеперечисленных товаров?

Задание 2

Укажите необходимые сведения для заполнения паспорта сделки по внешнеторговому контракту на поставку определенного вида продукции, являющейся импортом для фирмы данной страны.

Задание 3

Укажите необходимые сведения для заполнения паспорта сделки по внешнеторговому контракту на поставку определенного вида продукции, являющейся экспортом для фирмы данной страны.

Задание 4

Белорусская компания «Белдрев» экспортирует обрезные пиломатериалы на территорию Литвы фирме «Балтикум».

Требуется ли для экспорта специальные документы, разрешающие вывоз продукции данной товарной группы?

Какие санитарные требования предъявляются при исполнении такого рода сделок?

Укажите необходимые сведения для оформления фитосанитарных документов по внешнеторговому контракту на поставку данного вида продукции.

ТЕМА 6**ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ
НА ТЕРРИТОРИИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

Цель проведения занятий — изучение теоретических и практических вопросов, связанных с деятельностью, направленной на обеспечение максимизации доходов от инвестиционной деятельности во внешней торговле в целях выявления путей минимизации рисков, а также ускорения реализации инвестиционных проектов.

План занятий**1. Объявление темы и цели проведения занятий****2. Обсуждение вопросов темы**

- Инвестиционный кодекс Республики Беларусь.
- Понятие и виды инвестиционной деятельности.
- Иностранные инвестиции на территории Республики Беларусь.
- Иностранные инвестиции на основе концессии.

- Гарантии и льготы, предоставляемые иностранным инвесторам.
- Особенности создания коммерческих организаций с иностранными инвестициями.
- Зарубежные предприятия, условия их создания.
- Инвестиционный климат, методы его оценки.
- Влияние международных организаций на развитие инвестиционной деятельности в Республике Беларусь.

3. Выступление студентов с докладами, тезисами рефератов:

- Проблемы привлечения иностранного капитала в экономику Республики Беларусь.
- Государственное регулирование инвестиционной деятельности.
- Критерии оценки инвестиционных проектов.
- Государственная регистрация коммерческих предприятий с иностранными инвестициями.
- Методы оценки инвестиционного климата страны.
- Создание и деятельность совместных и иностранных предприятий на территории Республики Беларусь.
- Правовое регулирование инвестиционной деятельности на территории Республики Беларусь.
- Механизм привлечения иностранных инвестиций на основе концессии.
- Прямые иностранные инвестиции на территории Республики Беларусь.
- Портфельные инвестиции как способ вложения капитала.
- Сотрудничество Республики Беларусь с международными экономическими организациями по вопросам иностранного инвестирования капитала.

4. Текущий контроль

4.1. Опрос по экономическим категориям, терминам, ключевым словам:

- ✓ бизнес-план;
- ✓ зарубежное предприятие;
- ✓ инвестиции;
- ✓ инвестиционная деятельность;

- ✓ инвестиционная позиция страны;
- ✓ инвестиционная привлекательность;
- ✓ инвестиционный климат;
- ✓ инвестиционный кодекс;
- ✓ инвестиционный проект;
- ✓ инвестор;
- ✓ иностранное предприятие;
- ✓ концессия;
- ✓ кредитный рейтинг страны;
- ✓ объекты инвестиционной деятельности;
- ✓ оценка инвестиционного климата;
- ✓ показатели кредитного рейтинга;
- ✓ портфельные инвестиции;
- ✓ прямые иностранные инвестиции;
- ✓ совместное предприятие;
- ✓ технико-экономическое обоснование инвестиционного проекта.

4.2. Контрольные вопросы:

- Как называется инвестиционная деятельность в отношении недр, вод, лесов, земель и объектов, находящихся в собственности государства?
- Какое определение дается понятию «иностранные инвестиции»?
- В чем заключается экономическая сущность понятия «инвестиционная деятельность»?
- Как называется любое имущество, включая денежные средства, ценные бумаги, оборудование и результаты интеллектуальной деятельности, принадлежащее инвестору на праве собственности, вкладываемое инвестором в объекты инвестиционной деятельности в целях получения прибыли или достижения иного значимого результата?
- Как называются юридические и физические лица, а также государство в лице уполномоченных органов, осуществляющие инвестиционную деятельность?
- Как называется юридическое лицо, в уставном фонде которого частично или полностью используются иностранные инвестиции?
- Назовите основные признаки деятельности иностранного предприятия на территории Республики Беларусь.

- Назовите основные параметры, по которым компания может относиться к предприятию с иностранными инвестициями.
- Охарактеризуйте основные положения инвестиционного кодекса Республики Беларусь.
- Дайте оценку занимаемому Республикой Беларусь положению среди остальных стран мира по критериям кредитного рейтинга.
- Какова величина притока иностранных инвестиций на территорию Республики Беларусь?
- Какую долю занимают прямые иностранные инвестиции в общем объеме притока капитала в республику?
- Как определяется инвестиционная позиция государства?
- Какие государства являются наиболее активными инвесторами на территории Республики Беларусь?

4.3. Тест-контроль:

- ✦ Назовите основную цель инвестирования средств в процессе осуществления внешнеэкономической деятельности:
 - рост объемов производства;
 - получение прибыли;
 - повышение конкурентоспособности предприятия и товаров.
- ✦ Договор с сохранением за концессионером права собственности на произведенную им продукцию называется:
 - полным концессионным договором;
 - концессионным договором о разделе продукции;
 - концессионным договором об оказании услуг.
- ✦ Может ли субъект хозяйствования Республики Беларусь открыть за рубежом банк или создать кредитно-финансовую организацию?
 - да;
 - нет.
- ✦ Может ли быть создана в Республике Беларусь совместная коммерческая организация с уставным фондом менее 20 000 евро?
 - да, может;
 - нет, не может;
 - может, но без статуса предприятия с иностранными инвестициями.

- ✦ Какой орган в Республике Беларусь осуществляет государственную регистрацию коммерческих организаций с иностранными инвестициями?
 - Совет Министров;
 - Министерство иностранных дел;
 - Министерство экономики;
 - Министерство торговли;
 - Белорусская торгово-промышленная палата;
 - Облсполком и Мингорисполком.
- ✦ Если вклад иностранного участника в уставный фонд коммерческой организации с иностранными инвестициями, созданной на территории Республики Беларусь, составляет менее 30 %, имеет ли он право пользоваться предоставляемыми льготами?
 - да, имеет;
 - да, имеет при наличии специального разрешения;
 - нет, не имеет.
- ✦ Инвестиционная позиция государства определяется:
 - как соотношение активов, которыми владеет страна за рубежом, и активов, которыми владеют инвесторы в данной стране;
 - как соотношение количества существующих предприятий с зарубежными инвестициями на территории страны и долей их продукции в экспорте данной страны;
 - как отношение объема прямых иностранных инвестиций к объему портфельных инвестиций;
 - нет такого понятия.
- ✦ Вложение капитала с целью приобретения долгосрочного экономического интереса в стране приложения капитала, обеспечивающее контроль инвестора над объектом размещения капитала, называется:
 - прямыми инвестициями;
 - косвенными инвестициями;
 - пакетными инвестициями;
 - портфельными инвестициями.
- ✦ Освобождаются ли от уплаты таможенных платежей товары, ввозимые на территорию Республики Беларусь в качестве вклада иностранного участника в уставный фонд коммерческой организации с иностранными инвестициями?
 - да;
 - нет.

★ Совместное предприятие определяется:

- как предприятие, образованное группой из более двух лиц;
- предприятие, образованное группой из более трех лиц;
- предприятие, образованное посредством вложения и национального, и иностранного капитала;
- предприятие, образованное инвесторами как минимум трех стран.

5. Выполнение заданий у доски

Задание 1

На территории Республики Беларусь создается совместное предприятие по производству картофельных чипсов. Вклад белорусской стороны будет осуществляться в виде предоставления транспортных средств, зданий, складских и торговых помещений.

Вклад иностранного партнера предполагается в виде технологии приготовления продукта, комплекса вычислительных средств, автоматизированной системы управления технологическим процессом.

Величина уставного фонда создаваемого предприятия предполагается в сумме 65 000 евро. Доля белорусской и иностранной стороны составляет соответственно 35 и 65 %.

Необходимые сведения (наименование СП, форма собственности, местонахождение, страна-партнер и другие данные) выбираются самостоятельно.

Разработайте основные положения бизнес-плана инвестиционного проекта по созданию совместного предприятия на территории Республики Беларусь.

Задание 2

На территории Республики Беларусь создается совместное предприятие по производству пластиковых оконных рам. Вклад белорусской стороны будет в виде производственных зданий и складских помещений. Вклад иностранного партнера предполагается в виде технологического оборудования, ноу-хау методов крепления, а также денежного вклада.

Величина уставного фонда создаваемого предприятия предполагается в сумме 90 000 евро.

Доля белорусской и иностранной стороны составляет соответственно 41 и 59 %.

Необходимые сведения (наименование СП, форма собственности, местонахождение, страна-партнер и другие данные) выбираются самостоятельно.

Разработайте основные положения бизнес-плана инвестиционного проекта по созданию совместного предприятия на территории Республики Беларусь.

Задание 3

На территории Республики Беларусь создается совместное предприятие по производству йогурта. Вклад белорусской стороны в уставный фонд будет в виде производственных зданий площадью 200 м².

Вклад иностранного партнера предполагается в виде автоматизированной линии по производству данного продукта.

Величина уставного фонда создаваемого предприятия предполагается в сумме 110 000 евро. Доля белорусской и иностранной стороны составляет соответственно 49 и 51 %.

Необходимые сведения (наименование СП, форма собственности, местонахождение, страна-партнер и другие данные) выбираются самостоятельно.

Разработайте основные положения бизнес-плана инвестиционного проекта по созданию совместного предприятия на территории Республики Беларусь.

Задание 4

На территории Республики Беларусь создается совместное предприятие по производству мобильных телефонов. Вклад белорусской стороны будет в виде производственных зданий площадью 400 м².

Вклад иностранного партнера предполагается в виде технической документации на производство, технологического оборудования, компьютеров с программным продуктом.

Величина уставного фонда создаваемого предприятия предполагается в сумме 250 000 евро. Доля белорусской и иностранной стороны составляет соответственно 60 и 40 %.

Необходимые сведения (наименование СП, форма собственности, местонахождение, страна-партнер и другие данные) выбираются самостоятельно.

Разработайте основные положения устава для создания совместного предприятия на территории Республики Беларусь.

6. Самостоятельная работа

Задание 1

На территории Республики Беларусь создается совместное предприятие по выпуску одноразовых шприцев.

Участниками сделки являются малое предприятие «Саф» (г. Загорье, Республика Беларусь) и фирма «Raul» (г. Вена, Австрия).

Уставный фонд совместного предприятия составляет 260 000 евро.

Белорусский партнер передает производственное здание и сооружения, вспомогательное оборудование, транспортные средства в стоимостном объеме 130 000 евро.

Австрийский партнер передает технологию производства, основное производственное оборудование, автоматизированную систему управления производством и технологическим процессом в стоимостном объеме 130 000 евро.

Годовой объем выпуска шприцев за трехлетний период составляет соответственно 900 000 единиц, 1 000 000 единиц, 1 200 000 единиц.

Предполагаемая цена единицы продукции — 0,08 евро.

Себестоимость единицы продукции — 0,06 евро.

Строительство предприятия осуществляется в течение одного года.

Произведите технико-экономическое обоснование создания совместного предприятия для белорусской стороны, рассчитав показатели экономической эффективности инвестиционного проекта за трехлетний период.

Задание 2

На территории побережья Северной Африки создается зарубежное предприятие в виде станции технического обслуживания и ремонта сельскохозяйственной техники, ранее поставленной Минским тракторным заводом.

Участником зарубежного предприятия является подразделение Минского тракторного завода — «БелМТЗ-4».

Место, где предполагается создать зарубежное предприятие, — одна из стран Северной Африки (Египет, Тунис, Алжир, Марокко).

Мощность станции технического обслуживания — примерно 600 единиц сельскохозяйственной техники в год.

Численность персонала станции составляет 50 человек, в том числе пять руководителей и специалистов из Республики Беларусь, остальные — местный персонал.

Единовременные затраты белорусской стороны на диагностическое оборудование составят 50 000 долл. США.

Текущие годовые затраты белорусской стороны составляют:

- заработная плата с отчислениями — 50 000 долл. США;
- аренда здания и производственных площадей — 15 000 долл. США;
- затраты на электроэнергию, воду, газ — 5000 долл. США;
- налоги и прочие отчисления — 10 000 долл. США.

Итого сумма затрат равна 80 000 долл. США.

Предполагаемый годовой доход составит 120 000 долл. США.

Произведите технико-экономическое обоснование создания зарубежного предприятия, рассчитав показатели экономической эффективности инвестиционного проекта за трехлетний период.

Задание 3

На территории Республики Беларусь создается совместное предприятие по производству офисной мебели. Вклад белорусской стороны будет в виде деревообрабатывающего цеха, пиломатериалов, цеха окраски.

Вклад иностранного партнера предполагается в виде технологии обработки и сборки деревообрабатывающего оборудования.

Величина уставного фонда создаваемого предприятия предполагается в сумме 85 000 евро. Доля белорусской и иностранной стороны составляет соответственно 35 и 65 %.

Разработайте основные положения бизнес-плана инвестиционного проекта по созданию совместного предприятия на территории Республики Беларусь.

Необходимые сведения (наименование СП, форма собственности, местонахождение, страна-партнер и другие данные) выбираются самостоятельно.

Задание 4

На территории Республики Беларусь создается совместное предприятие по производству лакокрасочной продукции. Вклад белорусской стороны будет в виде производственных и складских помещений.

Вклад иностранного партнера предполагается в виде ноу-хау производства высококачественных красок и лаков, оборудования.

Величина уставного фонда создаваемого предприятия предполагается в сумме 55 000 евро. Доля белорусской и иностранной стороны составляет соответственно 45 и 55 %.

Разработайте основные положения бизнес-плана инвестиционного проекта по созданию совместного предприятия на территории Республики Беларусь.

Необходимые сведения (наименование СП, форма собственности, местонахождение, страна-партнер и другие данные) выбираются самостоятельно.

Задание 5

На территории Республики Беларусь создается совместное предприятие по производству печатной продукции. Вклад белорусской стороны будет в виде полиграфического цеха.

Вклад иностранного партнера предполагается в виде технологии цветной печати и упаковки печатной продукции, полиграфического оборудования.

Величина уставного фонда создаваемого предприятия предполагается в сумме 145 000 евро. Доля белорусской и иностранной стороны составляет соответственно 27 и 73 %.

Разработайте основные положения бизнес-плана инвестиционного проекта по созданию совместного предприятия на территории Республики Беларусь.

Необходимые сведения (наименование СП, форма собственности, местонахождение, страна-партнер и другие данные) выбираются самостоятельно.

ТЕМА 7

СВОБОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ

Цель проведения занятий — изучить существующие виды свободных экономических зон, понять специфику организации и управления внешнеэкономической деятельностью предприятий в этих зонах.

План занятий

1. Объявление темы и цели проведения занятий

2. Обсуждение вопросов темы:

- Общая характеристика свободных экономических зон (СЭЗ).
- Классификация свободных экономических зон.

- Особенности создания и функционирования свободных экономических зон.
- Мировой опыт создания и функционирования свободных экономических зон.
- Свободные экономические зоны в Республике Беларусь.
- Оффшорный бизнес и управление компаниями за рубежом.

3. Выступление студентов с докладами, тезисами рефератов:

- История создания свободных экономических зон.
- Методологические основы определения сущности свободной экономической зоны.
- Общая характеристика свободных экономических зон и эффективность их деятельности.
- Опыт создания свободных экономических зон в России («Янтарь», «Находка», «Сахалин»).
- Цели и способы использования оффшорных зон в международных экономических отношениях.
- Опыт создания свободных экономических зон в Китае.
- Опыт создания свободных экономических зон в странах дальнего зарубежья.
- Организационно-управленческие формы свободных экономических зон.
- Особенности организации и становления научно-технических зон.
- Особенности работы предприятий в свободных экономических зонах Республики Беларусь.
- Оффшорные зоны и «грязные деньги».
- Свободная экономическая зона «Брест».
- Свободные экономические зоны на территории Республики Беларусь.
- Финансовый механизм создания и функционирования свободных экономических зон.
- Деятельность производственных компаний на территории свободной экономической зоны.

4. Текущий контроль

4.1. Опрос по экономическим категориям, терминам, ключевым словам

- ✓ администрация свободной экономической зоны;
- ✓ зоны экспортного производства;

- ✓ научно-техническая зона;
- ✓ оффшорные зоны;
- ✓ оффшорные компании;
- ✓ резидент СЭЗ;
- ✓ свободные склады;
- ✓ свободные таможенные зоны;
- ✓ свободные экономические зоны;
- ✓ сервисные СЭЗ;
- ✓ техно-внедренческие СЭЗ;
- ✓ технопарк;
- ✓ технополис.

4.2. Контрольные вопросы:

- С какой целью создаются свободные экономические зоны?
- Какие виды коммерческой деятельности осуществляются в свободных экономических зонах?
- Что представляют собой оффшорные компании?
- Кто может являться резидентом свободной экономической зоны?
- Какие свободные экономические зоны существуют на территории Республики Беларусь?
- Может ли производственная компания действовать на территории свободной экономической зоны?
- Может ли торговая компания действовать на территории свободной экономической зоны?
- Что представляют собой сервисные свободные экономические зоны?
- Что такое свободная таможенная зона?
- Какие налоги платят резиденты свободной экономической зоны?
- Что представляет собой зона экспортного производства?
- Какие существуют организационно-управленческие формы свободных экономических зон?
- В чем состоят особенности создания свободных экономических зон в Китае?
- Какие функции выполняет администрация свободной экономической зоны?
- Какие существуют особенности в организации научно-технических зон?

• Наличие какой документации необходимо компании, чтобы зарегистрироваться на территории свободной экономической зоны?

• В чем состоит отличие деятельности компании, зарегистрированной на территории свободной экономической зоны, и компании, зарегистрированной на территории Республики Беларусь на общих основаниях?

• С какой целью создаются оффшорные зоны?

• Кто может являться резидентом оффшорной зоны?

• Наличие какой документации необходимо компании, чтобы зарегистрироваться на территории оффшорной зоны?

• В чем состоит отличие свободной экономической зоны от оффшорной зоны?

4.3. Тест-контроль:

✦ Укажите, какие виды деятельности из нижеперечисленных запрещены на территории свободных экономических зон Республики Беларусь:

- игорный бизнес;
- торгово-посредническая деятельность;
- производство алкогольной продукции;
- производство ценных бумаг;
- организация деятельности медицинских учреждений.

✦ Регистрация юридических лиц в качестве резидентов в свободных экономических зонах Республики Беларусь осуществляется:

- на конкурсной основе;
- на основании заявления;
- в порядке очередности;
- на основании специальных разрешений;
- без конкурса.

✦ Какие условия необходимо выполнить для регистрации юридических лиц в качестве резидентов в свободной экономической зоне Республики Беларусь?

- представить заявление на регистрацию;
- заключить договор с администрацией СЭЗ;
- уплатить сбор за регистрацию;
- представить необходимые документы;
- все вышеизложенное.

✦ Какие признаки являются характерными для оффшорных зон?

- льготное налогообложение;
- запрет на коммерческую деятельность на территории страны регистрации;
- высокий уровень банковской и коммерческой секретности;
- отсутствие валютных ограничений;
- свободный вывоз прибыли;
- низкий уровень величины уставного капитала;
- упрощенная процедура регистрации;
- все вышеуказанное.

✦ Технопарки создаются с целью:

- оказания содействия становлению и развитию малых начинающих инновационных предприятий;
- оказания помощи по трансформации интеллектуальных программ ученых, инженеров в товарную продукцию;
- повышения роли науки и образования;
- привлечения специалистов из-за рубежа;
- все вышеуказанное.

✦ Может ли резидент свободной экономической зоны Республики Беларусь открыть более одного текущего счета в иностранной валюте?

- может;
- может, но не более двух;
- может, но под другим наименованием юридического лица;
- не может.

✦ Может ли резидент свободной экономической зоны Республики Беларусь открыть счета в иностранных банках за границей?

- может;
- не может;
- может при наличии разрешения Национального банка.

✦ Резидентами свободной экономической зоны Республики Беларусь могут являться:

- иностранные юридические лица, зарегистрированные на территории Республики Беларусь;
- белорусские физические лица;
- белорусские и иностранные юридические и физические лица, зарегистрированные администрацией СЭЗ.

✦ Распространяется ли на торгово-закупочную деятельность резидентов свободной экономической зоны, осуществляемую со складов, находящихся за границей, льготное налогообложение, предусмотренное для резидентов свободных экономических зон Республики Беларусь?

- распространяется;
- не распространяется;
- распространяется, но на расстояние не превышающее 1 тыс. км.

✦ В каком списке правильно указаны свободные экономические зоны Республики Беларусь?

- «Брест», «Минск», «Могилев», «Гомель-Ратон», «Гродно-инвест», «Витебск»;
- «Брест», «Минск», «Могилев», «Гомель-Ратон», «Гродно-инвест», «Витебск», «Рaubичи»;
- «Брест», «Минск», «Могилев», «Гомель-Ратон», «Гродно-инвест», «Витебск», «Мир», «Нesвиж»;
- «Брест», «Минск», «Могилев», «Гомель-Ратон», «Гродно-инвест».

✦ Назовите цели создания свободных экономических зон в Республике Беларусь:

- увеличение притока иностранных инвестиций;
- обеспечение благоприятных условий для привлечения новых высоких технологий;
- содействие международной интеграции и сотрудничеству;
- стимулирование экспорта импортозамещающим производством;
- создание новых рабочих мест;
- развитие инфраструктуры территории.

5. Выполнение заданий у доски

Задание 1

Создается новая компания по производству мебельной фурнитуры. Перед учредителями возникает вопрос о целесообразности регистрации компании на общих основаниях на территории Республики Беларусь в связи с наличием информации о льготах, предоставляемых резидентам свободных экономических зон.

Составьте бизнес-план создания компании по производству мебельной фурнитуры и определите наиболее целесообразное место для ее регистрации.

Задание 2

Белорусская компания «Мир развлечений» и польская компания «Spektra» достигли соглашения о создании совместного предприятия в игорном бизнесе.

Польская сторона пожелала, чтобы регистрация совместного предприятия была произведена на территории свободной экономической зоны «Брест». Белорусская сторона придерживалась мнения, что регистрация предприятия должна быть осуществлена на территории г. Бреста на общих основаниях.

Приведите аргументы в защиту мнения каждой из сторон.

Смоделируйте ситуацию, которая привела бы к обоюдному согласию.

6. Самостоятельная работа

Задание 1

Сформируйте пакет документов, необходимых для регистрации компании, производящей продукцию медицинского назначения, на территории свободной экономической зоны «Гомель-Ратон».

Наименование фирмы, ассортимент продукции, форму собственности и другие необходимые данные выберите самостоятельно.

Задание 2

На территории Республики Беларусь создается совместное предприятие по производству спортивной обуви.

Вклад белорусской стороны будет в виде денежных средств.

Вклад иностранного партнера предполагается в виде автоматической линии по производству обуви и автоматизированной системы контроля качества.

Величина уставного фонда создаваемого предприятия предполагается в сумме 150 000 евро. Доля белорусской и иностранной стороны составляет 20 и 80 % соответственно.

Необходимые сведения (наименование СП, форма собственности, местонахождение, страна-партнер и другие данные) выбираются самостоятельно.

Разработайте основные положения бизнес-плана инвестиционного проекта по созданию совместного предприятия на территории Республики Беларусь, а также аргументируйте причины, которые говорят в пользу регистрации данного предприятия в пределах свободной экономической зоны.

ТЕМА 8

МЕЖДУНАРОДНЫЕ КОММЕРЧЕСКИЕ ОПЕРАЦИИ В ОБЛАСТИ КУПЛИ-ПРОДАЖИ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ

Цель проведения занятий — изучить разнообразные формы и виды торговли продуктами интеллектуального труда, принимая во внимание особенности этих форм для совершения сделок во внешнеэкономической деятельности предприятия.

План занятий

1. Объявление темы и цели проведения занятий

2. Обсуждение вопросов темы:

- Объекты интеллектуальной собственности.
- Классификация форм международной передачи технологий.
- Правовая охрана технологий.
- Структура и содержание лицензионного договора.
- Лицензионные платежи.
- Товарные знаки и знаки обслуживания.
- Современные тенденции развития торговли технологиями.
- Нормативные акты Республики Беларусь, регулирующие правоотношения в области интеллектуальной собственности.

3. Выступление студентов с докладами, тезисами рефератов:

- Классификация лицензионных соглашений.
- Лицензионная торговля и фактор времени.
- Лицензионное соглашение: структура и содержание документа.
- Лицензионные платежи.
- Лицензирование патентов и ноу-хау.
- Правовое регулирование международной передачи технологий.
- Объекты интеллектуальной собственности: изобретения, полезные модели, промышленные образцы.

- Охрана авторских прав.
- Патентная защита прав на промышленную собственность.
- Патенты и лицензии в международных экономических отношениях.
- Развитие лицензионной торговли в Республике Беларусь.
- Формы правовой охраны интеллектуальной собственности.
- Формы и способы передачи технологий.
- Правовая защита интеллектуальной собственности в Республике Беларусь.

4. Текущий контроль

4.1. Опрос по экономическим категориям, терминам, ключевым словам:

- ✓ изобретения;
- ✓ интеллектуальная собственность;
- ✓ лицензиар;
- ✓ лицензиат;
- ✓ лицензионный договор;
- ✓ лицензионный платеж;
- ✓ научные открытия;
- ✓ нелицензионная торговля;
- ✓ НИОКР;
- ✓ ноу-хау;
- ✓ патент;
- ✓ паушальный платеж;
- ✓ передача технологии;
- ✓ полезные модели;
- ✓ продажа лицензий;
- ✓ произведения, охраняемые авторским правом;
- ✓ промышленная собственность;
- ✓ промышленные образцы;
- ✓ роялти;
- ✓ товарные знаки и знаки обслуживания;
- ✓ фирменные наименования.

4.2. Контрольные вопросы:

- В чем заключаются достоинства стратегии предприятия, ориентированной на закупку лицензий?

- В чем принципиальное различие продажи материального товара и продажи объектов интеллектуальной собственности?
- Дайте определение объекту интеллектуальной собственности.
- Как называется выполнение всего комплекса работ по строительству сложного объекта, предполагающее его полную готовность к эксплуатации?
- Как называется международный обмен научно-техническими знаниями и современными технологиями, развивающийся в условиях международного разделения труда в сфере производства и науки, позволяющий странам использовать для научно-технического прогресса не только собственные, но и зарубежные достижения?
- Как называются объекты, являющиеся творениями человеческого разума и интеллекта?
- Как называется реализация на возмездной основе результатов научно-технических и опытно-конструкторских работ в виде продажи лицензий?
- Как называется сотрудничество между странами в сфере научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, направленное на взаимное техническое совершенствование производства и выпуск продукции, основанной на современных достижениях науки и техники?
- Как называется юридический документ, на основании которого лицензиар, обладающий исключительным правом на объект промышленной собственности, передает лицензиату на определенных условиях право на использование охраняемого объекта промышленной собственности?
- Что включается в понятие объектов промышленной собственности?
- Как осуществляется передача технологий?
- Какие виды объектов интеллектуальной собственности наиболее часто встречаются в сделках по передаче технологии?
- Какие правовые факторы влияют на цену лицензии?
- Какие факторы являются определяющими при закупке лицензии?
- Какой товар может выступать в качестве объекта интеллектуальной собственности?
- Что относится к объектам, охраняемым авторским правом?
- По каким критериям оценивается изобретение?
- Приведите пример использования ноу-хау в коммерческой и технической сферах.
- Назовите формы лицензионных платежей.

- Что означает простая (неисключительная) лицензия?
- Что означает исключительная лицензия?
- Что означает соглашение «под ключ»?
- Что означает соглашение «рынок в руки»?
- Что относится к коммерческим формам передачи технологии?
- Что относится к некоммерческим формам передачи технологии?
- Что такое ноу-хау?
- Что входит в понятие НИОКР?
- Что такое паушальный платеж?
- Что такое роялти?

4.3. Тест-контроль:

- ✦ В каком случае в контракт необходимо включить условие о конфиденциальности сделки?
 - при купле-продаже военного оборудования и техники;
 - купле-продаже результатов творческой деятельности, лицензий, ноу-хау;
 - купле-продаже оборудования, изготовленного по специальному заказу;
 - заключении арендной сделки.
- ✦ Операции, связанные с предоставлением одной стороной другой стороне права на промышленное и коммерческое использование изобретения, пользующегося патентной защитой, в течение обусловленного срока и за определенное вознаграждение, называются:
 - лизинговыми;
 - арендными;
 - лицензионными;
 - представительскими.
- ✦ Под интеллектуальной собственностью понимаются:
 - объекты, являющиеся творениями человеческого разума, результатом интеллектуальной или творческой деятельности;
 - объекты, являющиеся творениями человеческого разума организованной группы людей, результатом интеллектуальной или творческой деятельности;
 - объекты, являющиеся зарегистрированной собственностью организованной группы людей, результатом интеллектуальной или творческой деятельности;
 - любые объекты коллективного труда.

✦ По какому документу лицензиату передается монопольное право на использование предмета лицензионного соглашения в оговоренных пределах с сохранением за лицензиаром права на его использование в части, не передаваемой лицензиату?

- простая лицензия;
- сложная лицензия;
- полная лицензия;
- исключительная лицензия.

✦ Юридическое лицо, которое является собственником изобретения и выдает своему контрагенту лицензию на использование своих прав в определенных пределах, называется:

- лицензиатом;
- лицензиаром;
- лицензионистом;
- лицензиатором.

✦ Охранный документ, который удостоверяет приоритет, авторство изобретения, полезной модели или промышленного образца, а также удостоверяет исключительное право на их использование, называется:

- охранной грамотой;
- удостоверением изобретателя;
- патентом;
- исключительной лицензией.

✦ Промышленный образец представляет собой:

- эталон качества продукции;
- сигнальный экземпляр новой партии продукции;
- художественно-конструкторское решение изделия, определяющее его внешний вид;
- схему монтажа нового изделия.

✦ Товарный знак — это:

- особая маркировка товара по требованию покупателя;
- особая маркировка товара, позволяющая определить принадлежность данного товара определенному производителю в отличие от производителей аналогичной продукции;
- особая маркировка товара, входящего в группу особо опасных грузов при транспортировке;
- особая маркировка сложных технических изделий.

✦ Роялти представляют собой:

- периодические отчисления продавцу за право пользования предметом лицензионного соглашения в виде фиксированных ставок, которые выплачиваются лицензиатом через согласованные промежутки времени в течение срока действия лицензионного соглашения;
- ежегодные отчисления продавцу за право пользования предметом лицензионного соглашения в виде фиксированных ставок, которые выплачиваются лицензиатом через согласованные промежутки времени в течение срока действия лицензионного соглашения;
- единовременные отчисления продавцу за право пользования предметом лицензионного соглашения в виде фиксированных ставок, которые выплачиваются лицензиатом за время действия лицензионного соглашения.

✦ Единовременное вознаграждение за право пользования предметом лицензионного соглашения до получения экономического эффекта в виде прибыли от его использования называется:

- авизо;
- инкассо;
- авансовым платежом;
- паушальным платежом.

5. Выполнение заданий у доски

Задание 1

На основании исходных данных, представленных в табл. 1, произведите расчет общей величины лицензионного вознаграждения за время действия соглашения при условии использования комбинированного платежа (твердой ставки и роялти) сроком на пять лет и при ставке роялти в 10 %.

Таблица 1

Исходные данные					
Показатель	1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	5-й год
Годовая стоимость продаж лицензионной продукции в год, евро	10 000	12 000	10 000	12 000	16 000
Расчетная ставка по коммерческим кредитным операциям в год, %	30	40	50	50	60

Решение:

Расчет величины лицензионного вознаграждения при комбинированном платеже. Коэффициент дисконтирования по годам представлен в табл. 2.

Таблица 2

Коэффициент дисконтирования по годам

Год	Коэффициент дисконтирования по годам
1-й	$100/(100 + 30) = 0,77$
2-й	$100/(100 + 40) = 0,71$
3-й	$100/(100 + 50) = 0,66$
4-й	$100/(100 + 50) = 0,66$
5-й	$100/(100 + 60) = 0,62$

Расчет величины платежа (Пл.) за время действия лицензионного соглашения:

$$\text{Пл.} = 0,1 \times (10\,000/0,77 + 12\,000/0,71 + 10\,000/0,66 + 12\,000/0,66 + 16\,000/0,62) = 8902 \text{ евро.}$$

Задание 2

Используя данные, указанные в табл. 1, составьте проект лицензионного соглашения по основным разделам.

Необходимые данные выбираются самостоятельно.

6. Самостоятельная работа

Задание 1

Белорусская компания «Дорина», производящая прохладительные напитки, и польская компания «Полар», имеющая в своем распоряжении принципиально новую технологию производства газированных напитков на основе натуральных ароматизаторов, в результате длительных переговоров пришли к заключению, что белорусской стороне необходимо приобрести эту технологию после соответствующего удостоверения, что она эффективна.

Составьте проект лицензионного соглашения по передаче ноу-хау в производстве газированных напитков на основе натуральных ароматизаторов между белорусской и польской стороной с позиций соблюдения интересов, прежде всего, белорусской стороны.

Особое внимание уделите способу определения белорусской стороной принципиально нового знания продавца в области производства газированных напитков на основе натуральных ароматизаторов. Каким образом продавец сможет удостоверить наличие этой технологии, не выдавая ее тайны? Как застраховаться продавцу от отказа в покупке этого знания со стороны покупателя после приоткрытия завесы тайны данной технологии?

Задание 2

Белорусская компания «Арона», производящая фруктовые соки на основе натурального сырья и готовых полуфабрикатов, и украинская компания «Одеськи соки», имеющая в своем распоряжении принципиально новую технологию вакуумной упаковки готовой продукции для ее лучшего сохранения, в результате длительных переговоров пришли к заключению, что белорусской стороне необходимо приобрести эту технологию после того, как белорусская сторона полностью удостоверится, что данная технология эффективна.

Составьте проект лицензионного соглашения по передаче ноу-хау в упаковке соков между белорусской и украинской стороной с позиций соблюдения интересов, прежде всего, украинской стороны.

Внесите в этот проект соответствующие требования белорусской стороны.

Наблюдается ли разница в интересах, вносимых в соглашение со стороны украинской компании и со стороны белорусской компании?

Задание 3

Белорусская компания «Синее море» является поставщиком и производителем морепродуктов и изделий из них.

Проведите исследование рынка новых технологий с целью выбора наиболее подходящего поставщика технологий в области глубокой заморозки морепродуктов для белорусской компании «Синее море».

Составьте запрос на получение необходимой информации о технических возможностях данного оборудования с целью его приобретения либо лизинга.

Составьте план мероприятий по подготовке и проведению переговоров с зарубежным контрагентом, который имеет возможность поставить данное оборудование на территорию Республики Беларусь, наладить производственный процесс и обучить персонал работе с данным видом оборудования.

Составьте проект лизингового соглашения для представления его контрагенту с возможностью доработки и согласования.

ТЕМА 9

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИНЖИНИРИНГ

Цель проведения занятий — ознакомление с основами международной инжиниринговой деятельности, приобретение знаний по организации инжиниринга, получение навыков расчета стоимости инжиниринговых услуг.

План занятий

1. Объявление темы и цели проведения занятий

2. Обсуждение вопросов темы:

- Инжиниринговые услуги: понятие, виды.
- Факторы, влияющие на рост инжиниринговых операций в современных условиях.
- Развитие и значение международного обмена инжиниринговыми услугами.
- Организация международного обмена инженерно-техническими услугами.
- Структура и основные условия международного договора на предоставление инжиниринговых услуг.
- Расчет стоимости инжиниринговых услуг.

3. Выступление студентов с докладами, тезисами рефератов:

- Зарубежный опыт функционирования инжиниринговых фирм.
- Методы расчета стоимости инжиниринговых услуг.
- Особенности международного договора на предоставление инжиниринговых услуг.
- Перспективы выхода Республики Беларусь на международный рынок инжиниринговых услуг.
- Понятие, виды, специфические черты международного инжиниринга.
- Характеристика фирм, оказывающих международные инжиниринговые услуги.
- Методика выбора инжиниринговой фирмы.
- Этапы, факторы развития и значение международного обмена инжиниринговыми услугами.
- Оказание производственно-технических услуг во внешне-торговой деятельности.
- Правовое регулирование инжиниринговой деятельности на территории Республики Беларусь.

4. Текущий контроль

4.1. Опрос по экономическим категориям, терминам, ключевым словам:

- ✓ изыскательские работы;
- ✓ инженерно-консультативные услуги;
- ✓ инженерно-исследовательская деятельность;
- ✓ инженерно-строительные фирмы;
- ✓ инжиниринговые услуги;
- ✓ комплексный инжиниринг;
- ✓ подрядная деятельность;
- ✓ предынвестиционные услуги;
- ✓ проектно-консультативная деятельность;
- ✓ проектно-технологическая деятельность;
- ✓ проектные работы;
- ✓ смета проекта;
- ✓ технико-экономическое обоснование;
- ✓ технический и рабочий проекты;
- ✓ техническое задание;

- ✓ управленческая деятельность;
- ✓ экспертиза.

4.2. Контрольные вопросы:

- Может ли проектировщик выполнять работы, не имея задания от заказчика?
- Что входит в понятие «изыскательские работы»?
- Какие затраты включаются в смету проекта?
- Какой основной документ разрабатывается на стадии технико-экономического обоснования?
- На какие группы классифицируются инжиниринговые фирмы?
- Кто является собственником результатов проектно-изыскательских работ после полной их оплаты?
- Кто является ответственным за разработку технического задания?
- Кто является ответственным за разработку технического и рабочего проектов?
- Что включают в себя предынвестиционные услуги?
- Каково современное состояние мирового рынка инжиниринговых услуг?
- Какими правовыми нормами регламентируется инжиниринговая деятельность на территории Республики Беларусь?

4.3. Тест-контроль:

- ✦ Комплекс услуг коммерческого характера по подготовке и обеспечению процесса производства и реализации продукции, по обслуживанию строительства и эксплуатации промышленных, инфраструктурных, сельскохозяйственных и других объектов называется:
 - обеспечивающими услугами;
 - управленческими услугами;
 - инженерными услугами;
 - инжиниринговыми услугами.
- ✦ Инжиниринговыми являются услуги:
 - управленческого характера;
 - производственно-технического характера;
 - планово-экономического характера;
 - арендного характера.

✦ Изыскательские работы включают в себя:

- поиск иностранного контрагента на зарубежном рынке;
- поиск на зарубежном рынке товара необходимого качества;
- сбор исходных данных для размещения строительства некоего производства в определенном регионе страны;
- процесс создания продукта интеллектуального труда.

✦ Технико-экономическое обоснование проекта — это:

- проработка технических моментов в производстве данного вида продукции;
- смета затрат на производство данной продукции;
- комплекс проработанных данных для определения целесообразности запуска нового производственного комплекса;
- комплекс проработанных данных как технического, так и экономического характера для определения целесообразности запуска нового производственного комплекса.

✦ Проектировщик может приступать к выполнению задания:

- после устного указания заказчика;
- после получения письменного указания заказчика;
- после получения задания от заказчика;
- сразу после завершения переговоров.

✦ Метод заключения договоров купли-продажи или подряда, при котором покупатель объявляет конкурс для продавцов на товар с заранее определенными технико-экономическими характеристиками и после сравнения полученных предложений подписывает контракт с тем продавцом или подрядчиком, который предложил более выгодные для покупателя условия, называется:

- сравнительным анализом;
- конъюнктурными исследованиями;
- маркетинговыми исследованиями;
- торгами.

✦ Управление строительством объекта может осуществлять:

- только подрядчик;
- только заказчик;
- только третья сторонняя организация;
- подрядчик и заказчик совместно.

5. Выполнение заданий у доски

Задание 1

Составьте технико-экономическое обоснование проекта строительства цеха по производству колбасных изделий в г. Молодечно литовской компанией «Лератаус».

При составлении технико-экономического обоснования данного проекта опирайтесь на следующие основные моменты, важные для заказчика данного объекта:

- стоимость сбора исходных данных для определения оптимального местоположения производственного цеха;
- стоимость разработки тендерной документации для приобретения места под строительство данного объекта;
- стоимость подготовки контрактной документации;
- анализ коммерческих предложений и рекомендации по выбору поставщика и подрядчика;
- стоимость и сроки строительства объекта;
- стоимость и сроки комплектации оборудованием цеха;
- стоимость и сроки испытания оборудования;
- предпочтительная форма собственности и стоимость регистрации данного предприятия;
- предпочтительный ассортимент продукции.

Составьте приблизительную смету, включающую все вышеперечисленные расходы, для представления ее заказчику данного объекта.

Задание 2

Составьте технико-экономическое обоснование проекта строительства цеха по производству мелкоформованной тротуарной плитки в г. Новгороде белорусской компанией «Белбетонстрой».

При составлении технико-экономического обоснования данного проекта опирайтесь на следующие основные моменты, важные для подрядчика данного объекта:

- стоимость сбора исходных данных для определения оптимального местоположения производственного цеха;
- стоимость разработки тендерной документации для приобретения места под строительство данного объекта;
- стоимость подготовки контрактной документации;
- анализ коммерческих предложений и рекомендации по выбору поставщика и подрядчика;

- стоимость и сроки строительства объекта;
- стоимость и сроки комплектации оборудованием цеха;
- стоимость и сроки испытания оборудования;
- предпочтительная форма собственности и стоимость регистрации данного предприятия;
- предпочтительный ассортимент продукции.

Составьте приблизительную смету, включающую все вышеперечисленные расходы, для представления ее заказчику данного объекта, а также для одобрения ее подрядчиком.

Задание 3

Произведите технико-экономическое обоснование оказания инжиниринговых услуг, рассчитав показатели экономической эффективности за трехлетний период.

Предмет сделки — оказание инжиниринговых услуг по геолого-изыскательским работам для возведения фундамента под строительство зданий, сооружений, заводов и предприятий для иностранных и отечественных инвесторов.

Предполагаемый объем проектных работ — 150 000 евро в год при средней рентабельности в 20 %. Текущие затраты составят 20 000 евро в год. Единовременные затраты, связанные с созданием инжиниринговой фирмы, не превысят 10 000 евро.

6. Самостоятельная работа

Задание 1

Составьте проект договора на оказание услуг по разработке и реализации проекта строительства автоматизированной мини-пивоварни на территории Республики Беларусь немецкой компанией «Альтебиир» (г. Нойнкирхен) для белорусской компании «Бурштын» (г. Заславль).

Детально проработайте основные условия контракта, касающиеся изыскательских работ, разработки и экспертизы технического проекта, разработки тендерной документации, подготовки и экспертизы контрактной документации, наладки и испытания оборудования, подготовки кадров, управления строительством объекта.

Задание 2

Составьте проект договора на оказание услуг по сбору исходных данных, разработке и реализации проекта строительства “под ключ” цеха по производству консервированной плодово-

овощной продукции на территории Минской области польской компанией “Изотола” (г. Познань) для белорусской компании “Агроплод” (г. Смолевичи).

Детально проработайте основные условия контракта, касающиеся изыскательских работ, разработки и экспертизы технического проекта, разработки тендерной документации, подготовки и экспертизы контрактной документации, наладки и испытания оборудования, подготовки кадров, управления строительством объекта.

Задание 3

Используя данные и инструкции Информационного республиканского унитарного предприятия «Национальный центр маркетинга и конъюнктуры цен», размещенные по адресу: <http://www.icetrade.by>, составьте заявку на размещение тендерной информации о продаже риса длиннозернистого, производства Индии, в количестве 150 т.

Приглашение к участию в тендере (ином виде процедуры закупки) по правилам системы «Тендеры», расположенной на сайте Национального центра маркетинга и конъюнктуры цен, обязательно должно содержать следующую информацию:

1. Вид процедуры закупки.
2. Сведения о заказчике:
 - полное наименование, юридический адрес;
 - фамилия, имя, отчество контактного лица;
 - номер контактного телефона/факса;
 - адрес электронной почты;
 - иные сведения.
3. Сведения о закупке:
 - предмет закупки (краткое описание);
 - место поставки (выполнения работ, оказания услуг);
 - иные сведения.
4. Сведения о тендере (ином виде процедуры закупки):
 - порядок получения тендерных документов (документов по иному виду процедуры закупки);
 - место (адрес) представления предложения;
 - конечный срок подачи;
 - иные сведения.
5. Подпись и фамилия руководителя заказчика.

Укажите в заявке все необходимые данные, касающиеся данной тендерной закупки.

ТЕМА 10

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЛИЗИНГОВЫЕ ОПЕРАЦИИ

Цель проведения занятий — закрепление знаний механизма осуществления лизинговых операций, освоение методики расчета и обоснования лизинговых платежей, получение навыков проведения лизинговых операций на рынке товаров и услуг.

План занятий

1. Объявление темы и цели проведения занятий

2. Обсуждение вопросов темы:

- Понятие лизинга.
- Отличительные черты лизинговых операций.
- Виды лизинговых операций и особенности их заключения во внешнеэкономической деятельности.
- Этапы подготовки лизинговой сделки.
- Участники лизинговой сделки.
- Договорные отношения при совершении лизинговых операций во внешней торговле.
- Лизинговые платежи. Расчет платежей.
- Факторы, влияющие на величину платежей.
- Организационные формы лизинговых компаний.
- История возникновения лизинга.
- Развитие лизинга в Республике Беларусь.
- Особенности международного лизинга.

3. Выступление студентов с докладами, тезисами рефератов:

- Источники эффективности лизинга.
- Лизинговый договор и его содержание.
- История возникновения и развития лизинга.
- Виды и формы лизинга.
- Особенности заключения сделок финансового лизинга во внешней торговле.
- Особенности осуществления оперативных лизинговых операций.

■ Лизинг как средство привлечения инвестиций во внешнеэкономической деятельности.

■ Лизинг и его роль в обновлении средств производства и стимулировании внешнеэкономических отношений.

■ Показатели экономической эффективности лизинговых операций.

■ Анализ структуры лизинговых платежей.

4. Текущий контроль

4.1. Опрос по экономическим категориям, терминам, ключевым словам:

- ✓ авансовый платеж;
- ✓ амортизационные отчисления;
- ✓ аренда;
- ✓ арендатор;
- ✓ арендодатель;
- ✓ возвратный лизинг;
- ✓ кредит;
- ✓ лизинг;
- ✓ лизинговая компания;
- ✓ лизинговый брокер;
- ✓ лизинговый платеж;
- ✓ объекты лизинга;
- ✓ оперативный и финансовый лизинг;
- ✓ право собственности лизинговой сделки;
- ✓ рентинг;
- ✓ срок службы оборудования;
- ✓ сублизинг;
- ✓ субъекты лизинга;
- ✓ хайринг.

4.2. Контрольные вопросы:

● Как называется договор между собственником имущества и арендатором, который за определенную плату получает имущество во временное пользование?

● Как называется договор, по которому банк обязуется предоставить и выдать клиенту денежную сумму за определенное вознаграждение и под обеспечение, согласованное сторонами?

- Какие преимущества дает применение лизинга для развития экономики страны?
- Если предприятию необходимо оборудование, в каких случаях оно его покупает, берет в кредит, лизинг? Какие факторы являются определяющими?
- Каковы преимущества лизинга для производителя?
- В чем заключаются преимущества лизинга для лизингополучателя?
- Какие существуют преимущества и недостатки лизинга для лизингодателя?
- Как строятся взаимоотношения между участниками лизинговой сделки?
- Что означает понятие «международный лизинг»?
- Какие условия оказывают влияние на развитие лизинга в Республике Беларусь?
- Какова структура лизинговых платежей для лизингополучателя, лизингодателя?
- В чем состоит различие ставок лизинговых платежей финансового и оперативного лизинга?
- Как определить величину амортизационных отчислений?
- Какие факторы оказывают существенное влияние на структуру лизинговых платежей?
- Назовите основные нормативно-правовые акты Республики Беларусь, регламентирующие лизинговые операции.

4.3. Тест-контроль:

- ✦ В сделке финансового лизинга обычно участвуют:
 - арендатор и производитель арендуемого оборудования;
 - арендатор и лизинговая компания;
 - производитель арендуемого оборудования и лизинговая компания;
 - арендатор, лизинговая компания и производитель арендуемого оборудования.
- ✦ Оперативный лизинг подразумевает:
 - аренду предмета сделки на срок не более двух дней;
 - немедленное предоставление производителем в пользование арендатору арендуемого им оборудования;
 - неоднократную сдачу в аренду предмета данного вида лизинга;

- сделку аренды между арендатором, лизинговой компанией и производителем арендуемого оборудования.
- ✦ Виды лизинга классифицируются:
 - по продолжительности и степени окупаемости;
 - типу передаваемого имущества;
 - источникам финансирования;
 - объему обслуживания;
 - сектору рынка;
 - характеру лизинговых платежей.
- ✦ Арендные ставки периодических платежей за пользование оборудованием обычно выше:
 - в финансовом лизинге;
 - оперативном лизинге;
 - международном лизинге;
 - межконтинентальном лизинге;
 - национальном лизинге;
 - внутреннем лизинге.
- ✦ Под лизингом понимается:
 - передача лицензий во временное пользование;
 - покупка предмета лизингового соглашения по цене ниже мировой;
 - передача оборудования во временное пользование без выплаты вознаграждения;
 - передача оборудования во временное пользование с выплатой соответствующего вознаграждения владельцу оборудования;
 - передача прав собственности на изобретение.
- ✦ Долгосрочные арендные сделки в международной торговле называются:
 - финансовым лизингом;
 - оперативным лизингом;
 - лизингом;
 - международным лизингом;
 - межконтинентальным лизингом;
 - национальным лизингом;
 - внутренним лизингом.
- ✦ Определяющими при выборе лизинговой компании, с точки зрения лизингополучателя, являются следующие факторы:
 - имидж лизинговой компании;

- квалификация персонала;
- финансовое положение компании;
- технический уровень сдаваемого имущества;
- срок лизингового договора;
- условия лизинговых платежей;
- требование авансового платежа;
- цена объекта лизинга;
- расходы на содержание объекта лизинга;
- уровень компенсационного вознаграждения.

5. Выполнение заданий у доски

Задание 1

Предприятие «Агролита» (г. Лида, Республика Беларусь) приняло решение об освоении нового вида продукции. Руководство предприятия обратилось в лизинговую компанию «Лизинг-Про» (г. Санкт-Петербург, Российская Федерация) за передачей в лизинг поточной линии для производства этого товара.

Лизинговая компания выдвинула следующие условия:

- ориентировочная стоимость поточной линии составляет 150 000 евро;
- лизинговое вознаграждение — 20 % от стоимости объекта;
- годовая норма амортизации линии — 20 %;
- срок службы линии — 5 лет;
- срок лизингового договора — 4 года;
- периодичность лизинговых платежей лизингополучателем составляет 2 раза в год.

Рассчитайте величину лизинговых платежей. Вычислите остаточную стоимость оборудования, передаваемого для выкупа. Определите, является ли данная периодичность выплат оптимальным вариантом числа платежей в год.

Решение:

Расчет платежей при лизинговом договоре на 4 года с частотой платежей 2 раза в год представлен в табл. 1.

Определив эффективность лизингового соглашения на этих условиях, разработайте необходимые встречные условия для выживания их лизинговой компании, учитывая при этом собственные интересы в области экономии материальных затрат на приобретение данной поточной линии.

Таблица 1

Расчет платежей при лизинговом договоре сроком на четыре года

Номер платежа	Остаточная стоимость оборудования	Возмещение стоимости оборудования	Комиссионное вознаграждение (маржа)	Лизинговый платеж
1	150 000	15 000	15 000	30 000
2	135 000	15 000	13 500	28 500
3	120 000	15 000	12 000	27 000
4	105 000	15 000	10 500	25 500
5	90 000	15 000	9000	24 000
6	75 000	15 000	7500	22 500
7	60 000	15 000	6000	21 000
8	45 000	15 000	4500	19 500
Итого	30 000	120 000	78 000	198 000

Задание 2

Предприятие «Сладушка» (г. Светлогорск, Республика Беларусь) приняло решение об освоении нового вида продукции. Руководство предприятия обратилось в лизинговую компанию «Лизинг-Про» (г. Санкт-Петербург, Российская Федерация) за передачей в лизинг поточной линии для производства этого товара.

Лизинговая компания выдвинула следующие условия:

- ориентировочная стоимость поточной линии составляет 150 000 евро;
- лизинговое вознаграждение — 20 % от цены объекта;
- годовая норма амортизации линии — 20 %;
- срок службы линии — 5 лет;
- срок лизингового договора — 4 года;
- периодичность лизинговых платежей лизингополучателем составляет 1 раз в год.

Рассчитайте величину лизинговых платежей. Вычислите остаточную стоимость оборудования, передаваемого для выкупа.

Определите, является ли данная периодичность выплат оптимальным вариантом числа платежей в год.

Определив эффективность лизингового соглашения на этих условиях, разработайте необходимые встречные условия для выдвижения их лизинговой компании, учитывая при этом собственные интересы в области экономии материальных затрат на приобретение данной поточной линии.

Задание 3

Предприятие «Сандора» (г. Черновцы, Украина) приняло решение об освоении производства нового вида продукции. Руководство предприятия обратилось в лизинговую компанию «Лизинг-Про» (г. Санкт-Петербург, Российская Федерация) за передачей в лизинг поточной линии для производства этого товара.

Лизинговая компания выдвинула следующие условия:

- ориентировочная стоимость поточной линии составляет 150 000 евро;
- лизинговое вознаграждение — 20 % от цены объекта;
- годовая норма амортизации линии — 20 %;
- срок службы линии — 5 лет;
- срок лизингового договора — 4 года;
- периодичность лизинговых платежей лизингополучателем составляет 4 раза в год.

Рассчитайте величину лизинговых платежей. Вычислите остаточную стоимость оборудования, передаваемого для выкупа. Определите, является ли данная периодичность выплат оптимальным вариантом числа платежей в год.

Определив эффективность лизингового соглашения на этих условиях, разработайте необходимые встречные условия для выдвижения их лизинговой компании, учитывая при этом собственные интересы в области экономии материальных затрат на приобретение данной поточной линии.

6. Самостоятельная работа

Задание 1

По исходным данным, представленным в табл. 2, определите величину лизинговых платежей по договору финансового лизинга с полной амортизацией объекта лизинга.

Определите остаточную стоимость выкупаемого объекта лизинга.

Составьте график лизинговых платежей.

Задание 2

Используя данные, представленные в табл. 2, разработайте лизинговый договор по следующим разделам:

- предмет договора;
- порядок поставки и приемки продукции;
- права и обязанности сторон;
- использование имущества, уход, ремонт;
- страхование;
- срок лизинга;
- лизинговые платежи.

Укажите возможные спорные моменты между контрагентами при заключении данного соглашения.

Таблица 2

Исходные данные

Вариант	Стоимость имущества — объекта договора	Срок договора (лет)	Годовая норма амортизации (%)	Комиссионное вознаграждение (%)	Периодичность платежей в год
1	110 000	4	10	20	4
2	120 000	5	15	21	2
3	130 000	4	20	22	1
4	140 000	5	22	23	2
5	150 000	4	21	24	4
6	140 000	3	20	23	12
7	130 000	5	19	22	1
8	120 000	4	18	21	2
9	110 000	5	17	20	4
10	100 000	6	16	19	2

Задание 3

Произведите технико-экономическое обоснование международной лизинговой сделки, рассчитав показатели экономической эффективности.

Предметом сделки является лизинг белорусским предприятием у иностранной фирмы средств вычислительной техники (СВТ).

С белорусской стороны в сделке участвуют: ЗАО «Криол» — лизинговая компания, Белпромстройбанк, страховая компания «СКАРБ».

Зарубежным партнером является производитель средств вычислительной техники — английская фирма WIR.

Предполагаемый объем закупок компании «Криол» у фирмы WIR составляет сумму 300 000 евро ежегодно. Плата за кредит Белпромстройбанка — 14 %. Страховая премия компании «СКАРБ» — 6 % от объема закупки СВТ. Предполагаемая ежегодная выручка от передачи средств вычислительной техники в лизинг — 550 000 евро.

Доля финансового лизинга равна 80 %, а оставшееся отдается в оперативный лизинг. Ежемесячные текущие затраты лизингодателя («Криол») равны 10 000 евро.

ТЕМА 11

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФРАНЧАЙЗИНГ

Цель проведения занятий — изучение основ осуществления франчайзинговых операций на мировом рынке, получение знаний в области организации фирмы, работающей под именем известной торговой марки.

План занятий

1. Объявление темы и цели проведения занятий

2. Обсуждение вопросов темы:

- Франчайзинг: понятие, основные формы.
- История развития франчайзинга.
- Преимущества и недостатки франчайзинга.
- Основные условия франчайзингового соглашения.

- Международный опыт использования системы франчайзинга.
- Возможности применения франчайзинговой формы сотрудничества на территории Республики Беларусь.

3. Выступление студентов с докладами, тезисами рефератов:

- Взаимоотношения сторон по договору франчайзинга.
- Виды франчайзинга, их характеристика.
- Международный опыт работы на основе договора франчайзинга.
- Основные условия франчайзингового соглашения.
- Специфика содержания разделов международного франчайзингового соглашения.
- Особенности продажи торговых марок в международных торговых соглашениях.
- Понятие и основные формы франчайзинга.
- Преимущества и недостатки франчайзинга для франчайзи и франчайзера.
- Содержание предложения о продаже франшизы.
- Развитие франчайзинга в Республике Беларусь.
- Франчайзинг как перспективное направление бизнеса в международной торговле.
- Этапы разработки системы франчайзинга.
- Правовое регулирование франчайзинговых отношений в Республике Беларусь.
- История развития франчайзинговых отношений во внешнеэкономической деятельности.

4. Текущий контроль

4.1. Опрос по экономическим категориям, терминам, ключевым словам

- ✓ бренд;
- ✓ знаки обслуживания;
- ✓ товарный знак;
- ✓ торговая марка;
- ✓ фирменное наименование;
- ✓ франчайзер;
- ✓ франчайзи;
- ✓ франчайзинг;
- ✓ франчайзинговая плата;

- ✓ франчайзное предприятие;
- ✓ франшиза;
- ✓ эксклюзивное право на реализацию продукции.

4.2. Контрольные вопросы:

- Чем отличается франчайзинговое предприятие от дочернего предприятия компании?
- Чем отличается франчайзинговое предприятие от филиала компании?
- Чем отличается франчайзинговое предприятие от фирмы в системе холдинга?
- Сохраняет или теряет юридическую и экономическую самостоятельность франчайзинговое предприятие?
- Чем обусловлен интерес к системе франчайзинга?
- Охарактеризуйте франчайзный товар.
- Дайте характеристику производственному франчайзингу.
- Что представляет собой сервисный франчайзинг?
- Перечислите основные принципы франчайзинга.
- Какова степень заинтересованности сторон в использовании системы франчайзинга?
- Какие сведения должен представить потенциальный франчайзи на стадии переговоров?
- Какие обязательства берет на себя работник фирмы франчайзи, имеющий доступ к коммерческой информации?
- Может ли товарный знак содержать в качестве своих элементов флаг и герб государства или эмблемы международных организаций?
- Имеет ли право франчайзер осуществлять постоянный контроль в течение всего периода действия франшизы за качеством ведения бизнеса франчайзи?
- В каких сферах бизнеса может осуществляться франчайзинг?
- Кто может стать франчайзи?
- Насколько широкое распространение получили франчайзинговые соглашения в международной торговле?
- Как регламентируется франчайзинговая деятельность на территории Республики Беларусь?

4.3. Тест-контроль:

✦ Франчайзер — это:

- сторона, передающая свою торговую марку для использования независимой компании;

- сторона, передающая свою торговую марку для использования своему заграничному филиалу;
- сторона, принимающая в пользование имя известной торговой марки;
- сторона, принимающая в пользование имя известной торговой марки своего филиала.

✦ Франчайзи — это:

- сторона, передающая свою торговую марку для использования независимой компании;
- сторона, передающая свою торговую марку для использования своему заграничному филиалу;
- сторона, принимающая в пользование имя известной торговой марки;
- сторона, принимающая в пользование имя известной торговой марки своего филиала.

✦ Какое основное требование должны содержать лицензионные соглашения о передаче прав на товарный знак?

- требование о неразглашении секретов производства данного товара третьим лицам;
- требование выплачивать суммы за пользование лицензией не позднее установленных в соглашении сроков;
- качество товаров или услуг, маркированных товарным знаком, приобретенным по лицензии, не должно быть ниже качества оригинальных товаров;
- качество товаров или услуг, маркированных товарным знаком, приобретенным по лицензии, не должно быть выше качества оригинальных товаров.

✦ Предоставление за определенную плату одной компанией другой независимой компании права на ведение хозяйственной деятельности под известной торговой маркой первой компании называется:

- инжинирингом;
- консалтингом;
- маркетингом;
- франчайзингом.

✦ Соглашения о передаче права пользования товарным знаком должны быть:

- обязательно зарегистрированы в патентном ведомстве принимающей стороны;

- обязательно зарегистрированы в патентном ведомстве передающей стороны;
- обязательно зарегистрированы в патентных ведомствах обеих сторон;
- не подлежат обязательной регистрации.

5. Выполнение заданий у доски

Задание 1

Составьте проект франчайзингового договора, обратив внимание на нижеуказанные разделы:

- обозначение сторон (преамбула);
- предмет договора;
- признание прав владения и условий использования товарного знака;
- права и обязанности сторон;
- условия продаж;
- порядок оплаты.

Франчайзером является английская компания «Гранд метрополитэн». Франчайзи является белорусское предприятие «Пищепром», которое желает наладить выпуск продуктов быстрого приготовления под торговой маркой «Гранд метрополитэн» на территории Республики Беларусь.

По каким из разделов контракта у сторон могут возникнуть разногласия? Укажите возможные пути решения спорных вопросов, удовлетворяющие и одну и вторую сторону сделки.

Задание 2

Составьте проект франчайзингового договора, обратив внимание на нижеуказанные разделы:

- обозначение сторон (преамбула);
- предмет договора;
- признание прав владения и условий использования товарного знака;
- права и обязанности сторон;
- условия продаж;
- порядок оплаты.

Франчайзером является американская компания «Филип Моррис». Франчайзи является Гродненская табачная фабрика, которая желает наладить выпуск табачных изделий под торговой маркой «Филип Моррис» на территории Республики Беларусь.

Какая из сторон будет ответственна за выплаты акцизных сборов за реализацию товаров табачной группы?

Задание 3

Произведите технико-экономическое обоснование международной франчайзинговой сделки, рассчитав показатели экономической эффективности инвестиционного проекта за пятилетний период.

Предметом сделки является организация выпуска импортозамещающей продукции с использованием в виде формы коммерческой сделки франчайзинга.

Участниками сделки являются мировой лидер по производству слуховых аппаратов транснациональная компания РТК (в дальнейшем — Франчайзер) и белорусское приборостроительное предприятие (в дальнейшем — Франчайзи).

Франчайзер передает Франчайзи проектную и конструкторско-технологическую документацию по производству слуховых аппаратов под маркой фирмы РТК, производит обучение персонала и осуществляет постоянный контроль за качеством продукции.

Франчайзи, используя банковский кредит в размере 250 000 евро (процентная ставка — 7 % в год, срок погашения — 3 года), осуществляет в течение двух лет реконструкцию предприятия по выпуску слуховых аппаратов.

Годовой объем производства предполагается в количестве 12 000 шт. Цена одного комплекта составит 80 евро при себестоимости комплекта 65,5 евро начиная с третьего года от начала реконструкции.

За передачу товарного знака Франчайзи обязуется выплачивать 10 % прибыли в течение трех лет Франчайзеру.

6. Самостоятельная работа

Задание 1

Составьте проект франчайзингового договора, обратив внимание на нижеуказанные разделы:

- обозначение сторон (преамбула);
- предмет договора;
- признание прав владения и условий использования товарного знака;
- права и обязанности сторон;
- условия продаж;
- порядок оплаты.

Франчайзером является Минский тракторный завод. Франчайзи является польская фирма «Ажина», которая желает наладить выпуск запасных частей для трактора «Беларусь» на территории г. Гданьск (Польша).

Как будут начисляться таможенные платежи для вывозимых в Польшу запасных частей? Кто будет их уплачивать?

Задание 2

Составьте проект франчайзингового договора, обратив внимание на нижеуказанные разделы:

- обозначение сторон (преамбула);
- предмет договора;
- признание прав владения и условий использования товарного знака;
- права и обязанности сторон;
- условия продаж;
- порядок оплаты.

Франчайзером является корпорация «Фольксваген». Франчайзи является Белорусский станкостроительный завод им. Кирова, который желает наладить выпуск сцеплений к легковым автомобилям под торговой маркой «Фольксваген» на территории Республики Беларусь.

Составьте технико-экономическое обоснование выгоды осуществления данного сотрудничества на территории Республики Беларусь.

Задание 3

Составьте проект франчайзингового договора, обратив внимание на нижеуказанные разделы:

- обозначение сторон (преамбула);
- предмет договора;
- признание прав владения и условий использования товарного знака;
- права и обязанности сторон;
- условия продаж;
- порядок оплаты.

Франчайзером является белорусский завод «Кристалл», франчайзи — австрийская фирма «Остерлихт», которая желает наладить выпуск алкогольной продукции под торговой маркой «Кристалл» на территории Австрии.

Будет ли такое сотрудничество эффективным способом получения конкурентных преимуществ на внешнем рынке?

Задание 4

Составьте проект франчайзингового договора, обратив внимание на нижеуказанные разделы:

- обозначение сторон (преамбула);
- предмет договора;
- признание прав владения и условий использования товарного знака;
- права и обязанности сторон;
- условия продаж;
- порядок оплаты.

Франчайзером является финская компания «Нокиа», франчайзи — Минское производственное объединение вычислительной техники, которое желает наладить выпуск мобильных телефонов под торговой маркой «Нокиа» на территории Республики Беларусь.

Как отразится производство телефонов под торговой маркой «Нокиа» на территории Республики Беларусь на ценовых характеристиках данной группы товаров при их реализации на национальном рынке?

Задание 5

Составьте проект франчайзингового договора, обратив внимание на нижеуказанные разделы:

- обозначение сторон (преамбула);
- предмет договора;
- признание прав владения и условий использования товарного знака;
- права и обязанности сторон;
- условия продаж;
- порядок оплаты.

Франчайзером является американская компания «Эксон». Франчайзи является белорусское предприятие «Центра», которое желает наладить выпуск моторных масел для грузовых автомобилей под торговой маркой «Эксон» на территории Республики Беларусь.

Кто может составить конкуренцию производству данного вида продукции?

ТЕМА 12

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ТУРИЗМ

Цель проведения занятий — изучение основ международного рынка туризма, разновидностей туристических организаций, определение места туризма в системе торговли услугами.

План занятий

1. Объявление темы и цели проведения занятий

2. Обсуждение вопросов темы:

- Сущность туризма, его социально-экономические категории.
- Классификация видов туристических услуг.
- Разновидности туристических предприятий.
- Виды соглашений о предоставлении туристических услуг.
- Страны-поставщики и страны-потребители туристических услуг.
- Организация международного туризма в Республике Беларусь.
- Лицензирование туристической деятельности в Республике Беларусь.
- Нормативно-правовое регулирование туристической деятельности в Республике Беларусь.

3. Выступление студентов с докладами, тезисами рефератов:

- Работа туристической фирмы по организации зарубежных поездок.
- Факторы, формирующие туристический спрос.
- Нормативно-правовые акты, регламентирующие туристическую деятельность в Республике Беларусь.
- Проблемы становления въездного туризма в Республике Беларусь.
- Транспортное обеспечение международного туризма.
- Международная индустрия питания, развлечений.
- Система классификации гостиниц.

- Роль международных организаций и объединений в организации туризма.

- Основы управления туристическим бизнесом.

- Страхование туристов и оказание им медицинской помощи.

- Факторы, оказывающие влияние на развитие въездного туризма в Республике Беларусь.

- Комплекс туристических объектов для развития въездного туризма на территории Республики Беларусь.

- Сотрудничество Республики Беларусь с международными организациями в области содействия развитию туристических услуг.

4. Текущий контроль

4.1. Опрос по экономическим категориям, терминам, ключевым словам:

- ✓ блиц-поездка;
- ✓ въездной туризм;
- ✓ выездной туризм;
- ✓ гид-переводчик;
- ✓ емкость туристического рынка;
- ✓ кемпинг;
- ✓ круиз;
- ✓ лицензирование туристической деятельности;
- ✓ мотель;
- ✓ отель;
- ✓ тур;
- ✓ турбаза;
- ✓ туризм самостоятельный;
- ✓ турист;
- ✓ туристическая индустрия;
- ✓ туристическая путевка;
- ✓ туристические ресурсы;
- ✓ туристический агент;
- ✓ туристический бизнес;
- ✓ туристический ваучер;
- ✓ туристический оператор;
- ✓ туристический продукт;
- ✓ туристический сбор;
- ✓ туристическое агентство;
- ✓ шведский стол;
- ✓ экскурсант.

4.2. Контрольные вопросы:

- Назовите основные каналы сбыта туристического продукта.
- Если белорусский турист выезжает в Египет, то какой это туризм — экспортный или импортный — для Республики Беларусь?
- Что означает понятие «религиозный туризм»?
- Если немецкие охотники приехали в Республику Беларусь и по лицензии произвели отстрел диких животных, то какой это туризм — экспортный или импортный — для Республики Беларусь?
- Что означает культурно-познавательный туризм?
- Назовите основные направления стимулирования сбыта туристического продукта?
- Какова роль выставок в туристическом бизнесе?
- Какие элементы формируют фирменный стиль туристической компании?
- Что означает деловой туризм?
- Что подразумевает под собой инклюзив-тур?
- Что такое чартерный рейс?
- Какие виды перевозок наиболее востребованы в туристическом бизнесе?
- Что означает понятие «пакет услуг» для туристического бизнеса?
- С какой целью осуществляется лицензирование деятельности туристических компаний на территории Республики Беларусь?
- Каких условий необходимо придерживаться, чтобы открыть туристическую компанию на территории Республики Беларусь?

4.3. Тест-контроль:

- ✦ Фирма, которая занимается разработкой туристических маршрутов, обеспечивает их функционирование, организует рекламу, устанавливает цены на туры для реализации путевок, называется:
 - турагентом;
 - туроператором;
 - турфирмой;
 - туристической компанией;
 - туристическим агентством;
 - туристической конторой.

- ✦ Документом, подтверждающим факт передачи туристического продукта потребителю, является:
 - договор на оказание туристических услуг;
 - путевка;
 - ваучер;
 - страховая карточка.
- ✦ Документом, устанавливающим право туриста на получение услуг по данному туру, является:
 - договор на оказание туристических услуг;
 - путевка;
 - ваучер;
 - страховая карточка.
- ✦ Формулировка «все включено» для туриста означает:
 - оплату путевки, перелета, трансфер до отеля;
 - оплату путевки, перелета, трансфер до отеля, проживание в гостинице с трехразовым питанием;
 - оплату путевки, перелета, трансфер до отеля, проживание в гостинице с трехразовым питанием, напитками местного производства на территории отеля;
 - оплату путевки, перелета, трансфер до отеля, проживание в гостинице с трехразовым питанием, напитками местного и иностранного производства как на территории отеля, так и в городе отдыха.
- ✦ Въездной туризм на территории данной страны означает:
 - прием иностранных граждан на территории данной страны;
 - прием иностранных граждан на территории данной страны, организация их досуга и культурно-массовых развлечений;
 - организованное путешествие иностранного туриста по территории данной страны;
 - предоставление туристических услуг иностранному туристу на территории данной страны местными туристическими фирмами.
- ✦ Лицензирование туристической деятельности подразумевает:
 - наличие у каждого туриста, приобретающего тур, разрешения на совершение данной поездки органов государственного контроля;
 - наличие у каждой фирмы, занимающейся оказанием туристических услуг, специального разрешения на оказание услуг такого характера;

- международную договоренность между странами на прием иностранных туристов в данной стране;
 - покупку принципиально нового вида туристических услуг.
- ✦ При оценке деятельности туристической фирмы определяющими являются следующие факторы:
- численность персонала туристической фирмы;
 - стоимость туристической путевки;
 - рентабельность;
 - перечень видов туристических услуг;
 - организационно-правовая форма компании;
 - окружение (внешний вид здания, интерьер, мебель и т. д.);
 - наличие собственного транспорта;
 - коммерческие расходы на рекламу;
 - количество сформированных за год путевок;
 - качество и скорость обслуживания туристов;
 - изменения объемов реализованных путевок за текущий год по отношению к предыдущему;
 - доля рынка, занимаемая компанией в данной стране.
- ✦ При выборе туристической фирмы с позиции потенциально-го туриста определяющими являются такие факторы:
- численность персонала туристической фирмы;
 - стоимость туристической путевки;
 - рентабельность;
 - перечень видов туристических услуг;
 - организационно-правовая форма компании;
 - окружение (внешний вид здания, интерьер, мебель и т. д.);
 - наличие собственного транспорта;
 - коммерческие расходы на рекламу;
 - количество сформированных за год путевок;
 - качество и скорость обслуживания туристов;
 - изменения объемов реализованных путевок за текущий год по отношению к предыдущему;
 - доля рынка, занимаемая компанией в данной стране.
- ✦ Директор туристической компании, осуществляющей деятельность на территории Республики Беларусь, обязательно должен иметь:
- высшее техническое образование;
 - высшее юридическое образование;
 - высшее экономическое образование;
 - высшее туристическое образование.

✦ Деятельность туристической компании на территории Республики Беларусь:

- обязательно подлежит лицензированию;
- лицензируется по желанию;
- лицензируется по определенным направлениям деятельности;
- лицензируется по требованию соответствующих органов;
- лицензируется в особых случаях;
- вообще не подлежит лицензированию.

5. Выполнение заданий у доски

Задание 1

По исходным данным, представленным в табл. 1, произведите расчет затрат на организацию одного тура продолжительностью 10 дней исходя из численности группы туристов 50 человек.

Таблица 1

Исходные данные

№	Статья расходов	Единица измерения	Затраты
1	Проживание в гостинице	На 1 туриста в сутки	14
2	Питание	На 1 туриста в сутки	16
3	Страхование	На 1 туриста в сутки	2
4	Авиабилеты (чартерный рейс)	На группу до 160 чел.	28 000
5	Трансфер (аэропорт — место отдыха — аэропорт)	На группу до 160 чел.	700
6	Культурно-развлекательная программа, включенная в тур	На группу до 160 чел.	320
7	Комиссия турагента	На группу до 160 чел.	220
8	Аренда офиса	За месяц	600
9	Зарплата с отчислениями персоналу турфирмы	За месяц	1100
10	Затраты на рекламу	За месяц	250

При расчете учитывайте максимальную рентабельность в 18 %.

Задание 2

По исходным данным, представленным в табл. 1, произведите расчет стоимости одной путевки по организации тура продолжительностью 10 дней исходя из численности группы туристов 100 человек.

При расчете учитывайте максимальную рентабельность в 18 %.

Задание 3

По исходным данным, представленным в табл. 1, произведите расчет стоимости одной путевки по организации тура продолжительностью 10 дней исходя из численности группы туристов 150 человек.

При расчете учитывайте максимальную рентабельность в 18 %.

Задание 4

Житель Республики Беларусь А. Тихонов обратился в белорусскую туристическую фирму «Экосан» с просьбой приобрести туристическую путевку в Румынию. Он выдвинул следующие требования:

- номер на двоих взрослых и одного ребенка;
- гостиница класса 3*;
- питание на территории отеля;
- две экскурсии включены в стоимость путевки.

Сформулируйте основные положения договора на оказание туристических услуг с позиций фирмы «Экосан».

Какие требования г-н Тихонов может потребовать включить в договор в качестве дополнительных условий, не предусмотренных туристической фирмой?

Предусмотрите ответственность сторон за неисполнение контрактных обязательств и пути удовлетворения взаимных претензий.

Определите, есть ли разница в условиях, включаемых туристической фирмой в текст договора, и требованиях туриста, предъявляемых к оказанию услуг данной туристической фирмой.

6. Самостоятельная работа

Задание 1

Произведите технико-экономическое обоснование туристической сделки.

Предметом сделки является организация белорусской туристической фирмой турпоездки в страны ЕС.

Предполагаемое число туристических поездок белорусских граждан составляет 500 человек в год со средней продолжительностью 12 дней.

Цена туристической поездки — 250 евро, из них 70 % причитаются иностранной фирме.

Затраты на одну поездку для белорусской фирмы составляют 40 евро, включая аренду офиса, рекламу, заработную плату, налоги и прочие расходы.

Вероятность организовать поездку вышеуказанного числа туристов составляет примерно 75 %.

Составьте бизнес-план осуществления данной сделки.

Задание 2

Произведите технико-экономическое обоснование туристической сделки.

Предметом сделки является организация приема иностранных туристов на территории Республики Беларусь белорусской туристической компанией.

Предполагаемое число посещений иностранными гражданами туристических объектов на территории Республики Беларусь составляет 400 человек в год.

Цена туристической поездки — 220 евро, из них 14 % причитаются иностранной фирме, которая организует данную поездку.

Затраты на одну поездку для белорусской фирмы составляют 145 евро.

Вероятность организовать поездку вышеуказанного числа туристов составляет 70 %.

Составьте бизнес-план осуществления данной сделки.

ТЕМА 13

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВСТРЕЧНЫЕ ОПЕРАЦИИ

Цель проведения занятий — изучить многообразие форм встречной торговли и научиться выбирать из всей совокупности те виды, которые наиболее подходят к конкретным условиям внешнеторговой сделки.

План занятий

1. Объявление темы и цели проведения занятий

2. Обсуждение вопросов темы:

- Встречная торговля. Основные положения.
- Формы встречной торговли.
- Бартерные операции: преимущества и недостатки.
- Классификация компенсационных сделок.
- Законодательство Республики Беларусь в области товарообменных операций.

3. Выступление студентов с докладами, тезисами рефератов:

- Значение встречной торговли в мировой практике.
- Преимущества и недостатки бартерных операций.
- Виды встречных закупок.
- Операции с давальческим сырьем.
- Виды товарообменных операций.
- Характеристика компенсационных сделок.
- Компенсационные сделки на безвалютной основе.
- Характеристика компенсационных сделок на коммерческой основе.
- Компенсационные сделки на основе соглашений о производственном сотрудничестве.
- Нормативно-правовое регулирование совершения товарообменных операций в Республике Беларусь.
- Структура и содержание внешнеторгового контракта при встречных операциях.

4. Текущий контроль

4.1. Опрос по экономическим категориям, терминам, ключевым словам:

- ✓ авансовые закупки;
- ✓ бартерная сделка;
- ✓ встречная торговля;
- ✓ встречные закупки;
- ✓ давальческое сырье;
- ✓ клиринг;

- ✓ компенсационные сделки на безвалютной основе;
- ✓ компенсационные сделки на коммерческой основе;
- ✓ компенсационные сделки на основе соглашений о производственном сотрудничестве;
- ✓ операция «бай-бэк»;
- ✓ равнозначное количество;
- ✓ сделка «оффсет»;
- ✓ сделка «свитч»;
- ✓ сделка «о разделе продукции»;
- ✓ толлинг.

4.2. Контрольные вопросы:

- Заинтересован ли экспортер в осуществлении встречных операций и в какой степени?
- Назовите причины осуществления встречных операций.
- Может ли в случае встречной торговли при неполном сбалансированном обмене разница в стоимости покрываться денежными платежами?
- Чем вызвано активное распространение встречной торговли в современных условиях?
- Как называется коммерческая сделка, при которой продажа увязывается с закупкой товара?
- Как называется внешнеторговая операция, условиями которой предусматриваются встречные обязательства экспортера по закупке товара у данного импортера?
- Как называются операции, предполагающие поставку давальческого сырья в другую страну для переработки и его возвращение владельцу в переработанном виде для реализации?
- Как называется сырье, предоставляемое на переработку в другую страну и затем в переработанном виде возвращаемое владельцу?
- Что представляют собой компенсационные сделки на безвалютной основе?
- В чем заключается сущность компенсационных сделок на коммерческой основе?
- Назовите виды сделок, входящие в группу компенсационных сделок на основе производственного сотрудничества.
- По какой схеме осуществляется бартерная сделка во внешней торговле?
- Является ли осуществление товарообменных операций положительной тенденцией во внешней торговле данной страны?

4.3. Тест-контроль:

★ Как называется безвалютная, но оцениваемая и сбалансированная списками товаров, оформленная единым внешнеторговым контрактом сделка?

- бартерная;
- клиринговая;
- компенсационная.

★ Участники бартерной сделки преследуют цель:

- упростить порядок расчетов;
- преодолеть нетарифные барьеры;
- собрать информацию о рынке страны-партнера;
- расширить возможности внедрения на рынок контрагента;
- получить возможность торговать с другой страной, не имея свободно конвертируемой валюты.

★ Бартерные сделки предусматривают:

- покупку товара в одной стране и перепродажу его в другой стране;
- покупку товара в одной стране и перепродажу его в этой же стране, но по более высокой цене;
- покупку товара для собственного производства;
- обмен согласованных количеств одного товара на другой.

★ Сделки, которые предполагают оплату поставок в товарной форме, когда продажа одного или нескольких товаров одновременно увязывается с покупкой другого товара и расчеты в денежной форме не производятся, называются:

- международными коммерческими сделками;
- товарообменными и компенсационными сделками на безвалютной основе;
- компенсационными сделками на коммерческой основе;
- производственными компенсационными сделками.

★ Операции на давальческом сырье совершаются по следующей схеме:

- одна сторона, которая располагает сырьем, но перерабатывающих мощностей у нее недостаточно, подписывает с контрагентом из другой страны договор на переработку сырья и получение обратно готовой продукции, при этом часть продукции переработчик оставляет себе;

- одна сторона, которая располагает сырьем, но перерабатывающих мощностей у нее недостаточно, подписывает с контрагентом из другой страны договор на переработку сырья и получение обратно полуфабрикатов, при этом часть продукции переработчик оставляет себе;
- одна сторона, которая располагает сырьем, но перерабатывающих мощностей у нее недостаточно, подписывает с контрагентом из другой страны договор на переработку сырья и получение обратно полуфабрикатов, при этом переработчик получает плату в денежной форме;
- одна сторона, которая располагает сырьем, но перерабатывающих мощностей у нее недостаточно, подписывает с контрагентом из этой же страны договор на переработку сырья и получение обратно полуфабрикатов, при этом часть продукции переработчик оставляет себе.

★ Внешнеторговые операции, при совершении которых в контрактах фиксируются твердые обязательства экспортеров и импортеров произвести полный или сбалансированный обмен товарами, называются:

- международными коммерческими сделками;
- встречной торговлей;
- товарообменными и компенсационными сделками на безвалютной основе;
- взаимной торговлей.

5. Выполнение заданий у доски

Задание 1

Определите целесообразность осуществления давальческой операции, учитывая, что цена давальческого сырья составляет 1000 евро; затраты на переработку сырья в готовую продукцию в своей стране равны 600 евро; дополнительные затраты, связанные с экспедиторскими расходами и транспортировкой в страну и из страны переработки составляют 200 евро; затраты на давальческую операцию в стране переработки равны 200 евро; затраты, связанные с реализацией готовой продукции на мировом рынке (реклама, маркетинговые исследования и т. д.), составляют 100 евро.

Мировые цены на готовую продукцию равны 2000 евро.

При определении целесообразности осуществления переработки в зарубежной стране не исключайте, что данная операция может быть осуществлена и в своей стране.

Решение:

Максимально допустимая себестоимость продукции при 33 % рентабельности:

$$2000/1,33 = 1503,75.$$

Полные затраты при переработке сырья в своей стране:

$$1000 + 600 + 100 = 1700.$$

Полные затраты при осуществлении давальческой операции в стране переработки составят:

$$1000 + 200 + 200 + 100 = 1500.$$

Переработка сырья в своей стране нецелесообразна — затраты в своей стране выше, чем осуществление давальческой операции.

Задание 2

Определите целесообразность осуществления давальческой операции.

Учитывайте, что цена давальческого сырья составляет 800 евро; затраты на переработку сырья в готовую продукцию в своей стране равны 450 евро; дополнительные затраты, связанные с экспедиторскими расходами и транспортировкой в страну и из страны переработки составляют 300 евро; затраты на давальческую операцию в стране переработки равны 280 евро; затраты, связанные с реализацией готовой продукции на мировом рынке (реклама, маркетинговые исследования и т. д.) составляют 150 евро.

Мировые цены на готовую продукцию равны 2000 евро.

При определении целесообразности осуществления переработки в зарубежной стране не исключайте, что данная операция переработки может быть осуществлена и в своей стране.

Решение:

Максимально допустимая себестоимость продукции при 33 % рентабельности:

$$2000/1,33 = 1503,75.$$

Полные затраты при переработке сырья в своей стране:

$$800 + 450 + 150 = 1400.$$

Полные затраты при осуществлении давальческой операции в стране переработки составят:

$$800 + 300 + 280 + 150 = 1530.$$

Переработка сырья в своей стране целесообразна — затраты в своей стране ниже, чем осуществление давальческой операции.

6. Самостоятельная работа

Задание 1

Разработайте основные разделы контракта встречной торговли, обязательно включив в текст соглашения такие основные пункты, как преамбула, предмет договора, условия обмена, обязательства сторон и прочие положения, исходя из условия, что вид встречной операции — толлинг.

Участниками внешнеторговой операции являются российская фирма «Тюменьнефть» и белорусское предприятие «Транс-Новополоцк». Сделка заключается на условии, что российская фирма передает давальческое сырье (нефть) на переработку белорусской стороне, которая получает сырую нефть, перерабатывает ее и возвращает нефтепродукты (бензин, керосин, дизельное топливо). Оплата за переработку взимается сырой нефтью.

Все остальные необходимые данные выбираются самостоятельно.

Задание 2

Разработайте основные разделы контракта встречной торговли, обязательно включив в текст соглашения такие пункты, как преамбула, предмет договора, условия обмена, обязательства сторон и прочие положения, исходя из условия, что вид встречной операции — промышленно-компенсационная сделка.

Внешнеторговая операция заключается на условии, что белорусская сторона в лице компании «Древо-Мир» импортирует деревообрабатывающее оборудование. Австрийская сторона в лице компании «Антранитх» экспортирует белорусской стороне деревообрабатывающее оборудование, а белорусская сторона передает австрийской стороне пиломатериалы, произведенные на поставленном оборудовании как плату за это оборудование.

Все остальные необходимые данные выбираются самостоятельно.

Задание 3

Разработайте основные разделы контракта встречной торговли, обязательно включив в текст соглашения такие основные пункты, как преамбула, предмет договора, условия обмена, обязательства сторон и прочие положения, исходя из условия, что вид встречной операции — бартерная сделка.

Внешнеторговая операция заключается на условии, что белорусская сторона экспортирует калийные удобрения, а польская сторона передает белорусской стороне сахар-сырец в обмен на удобрения. Расчет количества товаров определяется по ценам Евросоюза, действующим на дату подписания контракта. Транспортные и прочие расходы каждая сторона осуществляет за свой счет.

Все остальные необходимые данные выбираются самостоятельно.

Задание 4

Разработайте основные разделы контракта встречной торговли, обязательно включив в текст соглашения такие основные пункты, как преамбула, предмет договора, условия обмена, обязательства сторон и прочие положения, исходя из условия, что вид встречной операции — встречная закупка.

Внешнеторговая операция заключается на условии, что белорусская сторона экспортирует химические волокна в Австрию. Белорусская сторона берет на себя обязательства закупить у австрийской стороны товар в размере 80 % от суммы контракта за химволокно.

При составлении условий сделки учтите, что заключаемое соглашение состоит из двух юридически самостоятельных, но фактически независимых взаимоувязанных сделок. Отдельно оговорите раздел «Обязательства продавца произвести встречную закупку» по первичному контракту, а также раздел «Предмет контракта» и «Цена» по второму контракту об импорте продавцом встречных товаров покупателя.

Все остальные необходимые данные выбираются самостоятельно.

Задание 5

Разработайте основные разделы контракта встречной торговли, обязательно включив в текст соглашения такие основные пункты, как преамбула, предмет договора, условия обмена, обяза-

тельства сторон и прочие положения, исходя из условия, что вид встречной операции — сделка офсет.

Внешнеторговая операция заключается на условии, что белорусская сторона экспортирует сложные оптико-механические приборы в Китай. Китайская сторона выставляет встречные условия — наладить совместное производство этих приборов в Китае, передав ей техническую документацию на ноу-хау.

Все остальные необходимые данные выбираются самостоятельно.

Задание 6

Разработайте основные разделы контракта встречной торговли, обязательно включив в текст соглашения такие основные пункты, как преамбула, предмет договора, условия обмена, обязательства сторон и прочие условия, исходя из условия, что вид встречной операции — авансовая закупка.

Внешнеторговая операция заключается на условии, что тунисская фирма приобретает тракторы, но при этом не имеет достаточно финансовых средств для оплаты импортируемых товаров. Белорусская сторона не уверена в платежеспособности партнера. Тунисская фирма поставляет белорусской стороне фрукты с зачислением выручки на специальных условиях в белорусском банке. После того, как на счете в банке накопится согласованная пороговая сумма, белорусская сторона осуществляет отгрузку тракторов, получая гарантированный платеж с условного счета.

Все остальные необходимые данные выбираются самостоятельно.

ТЕМА 14

КЛАССИФИКАЦИЯ УЧАСТНИКОВ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Цель проведения занятий — изучить классификацию участников внешнеэкономической деятельности, а также изучить разнообразные виды иностранных фирм, действующих на мировых рынках, научиться квалифицированно выбирать из списка те фирмы, которые подходят к условиям конкретной коммерческой сделки.

План занятий

1. Объявление темы и цели проведения занятий

2. Обсуждение вопросов темы:

- Современные участники внешнеэкономической деятельности, осуществляющие экспортно-импортные операции, их общая характеристика и классификация.
- Классификация участников внешнеэкономической деятельности по профилю внешнеторговой деятельности.
- Профиль деятельности участников внешнеэкономической деятельности.
- Классификация участников внешнеэкономической деятельности по характеру внешнеторговых операций.
- Классификация иностранных фирм, действующих на мировом рынке, по определенным критериям.
- Правовые формы деятельности иностранных фирм.

3. Выступление студентов с докладами, тезисами рефератов:

- Общая характеристика участников внешнеэкономической деятельности, осуществляющих внешнеторговые операции.
- Классификация участников внешнеэкономической деятельности по характеру внешнеторговых операций.
- Виды контрагентов по характеру деятельности, собственности и национальной принадлежности.
- Организация и деятельность акционерного общества.
- Преимущества и недостатки общества с ограниченной ответственностью.
- Финансово-промышленные группы и их роль во внешнеэкономической деятельности.
- Принципы определения правосубъектности участников внешнеэкономической деятельности.

4. Текущий контроль

4.1. Опрос по экономическим категориям, терминам, ключевым словам:

- ✓ акционерное общество;
- ✓ акционерный капитал;

- ✓ ассоциация;
- ✓ единоличное предприятие;
- ✓ имущественная ответственность контрагента;
- ✓ индивидуальные предприниматели;
- ✓ иностранная фирма;
- ✓ картель;
- ✓ коммандитное товарищество;
- ✓ коммерсант;
- ✓ консорциум;
- ✓ контрагент;
- ✓ концерн;
- ✓ национальная фирма;
- ✓ общество с ограниченной ответственностью;
- ✓ полное товарищество;
- ✓ пул;
- ✓ синдикат;
- ✓ союз предпринимателей;
- ✓ транснациональная корпорация;
- ✓ трест;
- ✓ уставной капитал;
- ✓ уставный фонд;
- ✓ учредители;
- ✓ финансово-промышленная группа;
- ✓ фирма;
- ✓ холдинг.

4.2. Контрольные вопросы:

- В чем состоит отличие устава от договора акционерного общества?
- Каковы критерии классификации фирм?
- Как подразделяются фирмы по принадлежности капитала?
- Как подразделяются фирмы по характеру собственности?
- Как распределяются убытки и прибыль между участниками в полном товариществе?
- Как образуется акционерное общество?
- Какие права предоставляются коммерсанту?
- Дайте определение понятия «акция» акционерного общества.
- Каковы отличительные особенности транснациональной корпорации?

- Как называется сторона, находящаяся в договорных отношениях по купле-продаже товаров в международной торговле?
- На какие группы подразделяются фирмы в зависимости от вида хозяйственной деятельности и характера совершаемых операций?
- Назовите преимущества акционерного общества.
- По каким признакам классифицируются фирмы-партнеры на мировом рынке?
- Почему важно знать правовой статус фирмы?
- Укажите, кто относится к нерезидентам Республики Беларусь.
- Укажите, кто относится к резидентам Республики Беларусь.
- Каким законам подчинена деятельность нерезидента на территории Республики Беларусь?
- Что означает понятие «фирма»?
- Существует ли различие в понятиях «компания» и «предприятие»?

4.3. Тест-контроль:

- ✦ Под фирмой понимается:
 - объединение предприятий, производящих продукцию одного наименования;
 - предприятие, производящее лучшую в данной стране продукцию;
 - хозяйственная единица экономической системы любой страны, образованная и зарегистрированная в соответствующей правовой форме.
- ✦ Акционерное общество образуется:
 - на основе устава и подлежит обязательной регистрации;
 - на основе соглашения сторон и не подлежит регистрации;
 - в соответствии с указом главного акционера;
 - после выпуска полного комплекта акций и его реализации.
- ✦ Стороны, находящиеся в договорных отношениях по купле-продаже товаров в международной торговле, называются:
 - кантрактерами;
 - контролерами;
 - комитентами;
 - контрагентами.

- ✦ Служащие, работающие по найму у коммерсантов (индивидуальных предпринимателей):
 - не относятся к коммерсантам или предпринимателям;
 - относятся к предпринимателям;
 - относятся к коммерсантам.
- ✦ Как называется форма организации фирмы, члены которой участвуют в создании юридического лица на основании внесения своего пая в основной капитал, но сами персональной ответственности за деятельность этого юридического лица не несут?
 - общество с дополнительной ответственностью;
 - общество с ограниченной ответственностью;
 - общество с пограничной ответственностью;
 - общество без ответственности.
- ✦ По определению коммерсантами являются:
 - физические лица, осуществляющие хозяйственные операции в разных сферах деятельности;
 - юридические лица, осуществляющие хозяйственные операции в разных сферах деятельности;
 - как физические, так и юридические лица, осуществляющие хозяйственные операции в разных сферах деятельности.
- ✦ Промышленной считается компания:
 - реализующая продукцию промышленного производства на внутреннем рынке;
 - реализующая продукцию промышленного производства на зарубежном рынке;
 - реализующая продукцию собственных предприятий в объеме не менее 50 % от общего оборота продаж.
- ✦ На территории одной страны внешнеэкономическую деятельность могут осуществлять:
 - только национальные фирмы;
 - только иностранные фирмы;
 - только транснациональные корпорации;
 - любые субъекты внешнеэкономической деятельности.
- ✦ Транснациональная корпорация осуществляет свою деятельность на территории:
 - одной страны;
 - не менее двух стран;
 - не менее десяти стран;
 - различных стран по своему выбору.

- ✦ Резидентом данной страны считается:
 - юридическое или физическое лицо, постоянно зарегистрированное или проживающее в данной стране;
 - юридическое или физическое лицо, постоянно зарегистрированное, но не проживающее в данной стране;
 - иностранное юридическое или физическое лицо, постоянно проживающее за границей, но действующее на основе законодательства страны пребывания.
- ✦ Учредителями акционерного общества могут быть:
 - только физические лица;
 - только юридические лица;
 - как физические, так и юридические лица.
- ✦ Какую ответственность по своим обязательствам несет участник общества с ограниченной ответственностью?
 - своим вкладом;
 - своим имуществом;
 - и своим вкладом, и своим имуществом;
 - вообще не несет ответственности.
- ✦ Фирмой может являться:
 - промышленное предприятие;
 - торговая компания;
 - транспортное предприятие;
 - производственное предприятие;
 - строительное предприятие;
 - консалтинговая компания.

5. Выполнение заданий у доски

Задание 1

Компания «Алекор» учреждена в качестве юридического лица на территории Российской Федерации (г. Екатеринбург).

Один из филиалов этой компании расположен на территории Республики Беларусь (г. Могилев) и носит название «Алекор-М».

Компания «Транстехно» учреждена в качестве юридического лица и зарегистрирована на территории Республики Беларусь (г. Гродно).

Руководствуясь ссылками на законодательную базу Республики Беларусь, установите, какой критерий используется для определения правоспособности юридических лиц при совершении внешнеторговых сделок на территории Республики Беларусь.

Определите, будет ли совершенная между «Алекор-М» (г. Могилев) и «Транстехно» (г. Гродно) сделка по купле-продаже пиломатериалов на территории Республики Беларусь для компании «Транстехно» считаться внешнеторговой.

Задание 2

Компания «Алекор» учреждена в качестве юридического лица на территории Российской Федерации (г. Екатеринбург).

Один из филиалов этой компании расположен на территории Республики Беларусь (г. Могилев) и носит название «Алекор-М».

Компания «Транстехно» учреждена в качестве юридического лица и зарегистрирована на территории Республики Беларусь (г. Гродно).

Руководствуясь ссылками на законодательную базу Республики Беларусь, установите, какой критерий используется для определения правоспособности юридических лиц при совершении внешнеторговых сделок на территории Республики Беларусь.

Определите, будет ли совершенная между «Алекор» (г. Екатеринбург) и «Транстехно» (г. Гродно) сделка по купле-продаже пиломатериалов на территории Республики Беларусь для компании «Транстехно» считаться внешнеторговой.

6. Самостоятельная работа

Задание 1

Выберите порядка 5—7 иностранных фирм из западноевропейского региона используя ряд источников, содержащих данные о фирмах:

- специализированные справочники, журналы, проспекты;
- национальные каталоги стран;
- коммерческие газеты, журналы;
- сведения о проходящих выставках, ярмарках;
- информацию о действующих в Республике Беларусь совместных и иностранных предприятиях;
- информацию в Интернет;
- сведения Белорусской торгово-промышленной палаты;
- рекламные материалы иностранных фирм.

Охарактеризуйте выбранные фирмы по классификационным признакам.

Выделите из них промышленные, торговые, транспортные, финансовые фирмы.

Определите особенности классификационных признаков для данного региона.

Задание 2

Выберите порядка 5—7 иностранных фирм из восточноевропейского региона используя ряд источников, содержащих данные о фирмах:

- специализированные справочники, журналы, проспекты;
- национальные каталоги стран;
- коммерческие газеты, журналы;
- сведения о проходящих выставках, ярмарках;
- информацию о действующих в Республике Беларусь совместных и иностранных предприятиях;
- информацию в Интернет;
- сведения Белорусской торгово-промышленной палаты;
- рекламные материалы иностранных фирм.

Охарактеризуйте выбранные фирмы по классификационным признакам.

Выделите из них промышленные, торговые, транспортные, финансовые фирмы.

Определите особенности классификационных признаков для данного региона.

Задание 3

Выберите по 2—3 иностранные фирмы из восточноевропейского, западноевропейского и азиатского регионов используя ряд источников, содержащих данные о фирмах:

- специализированные справочники, журналы, проспекты;
- национальные каталоги стран;
- коммерческие газеты, журналы;
- сведения о проходящих выставках, ярмарках;
- информацию о действующих в Республике Беларусь совместных и иностранных предприятиях;
- информацию в Интернет;
- сведения Белорусской торгово-промышленной палаты;
- рекламные материалы иностранных фирм.

Охарактеризуйте их по классификационным признакам. Выделите из них промышленные, торговые, транспортные, финансовые фирмы.

Сравните фирмы из выбранных регионов между собой по предложенным классификационным признакам. Выделите общие черты, присущие фирмам в каждом регионе, а также определите особенности классификационных признаков в каждом регионе.

ТЕМА 15

ПОИСК ИНОСТРАННОГО КОНТРАГЕНТА

Цель проведения занятий — научить обосновывать решения о выходе компании на внешний рынок со своей продукцией, привить практические навыки по изучению фирм, по составлению досье на фирму, по оформлению деловых писем, по осуществлению поиска иностранных контрагентов, по проведению сравнительного анализа при выборе коммерческого партнера для совершения внешнеэкономической сделки.

План занятий

1. Объявление темы и цели проведения занятий

2. Обсуждение вопросов темы:

- Возможные способы выхода фирмы на внешний рынок.
- Коммерческое предложение, его содержание.
- Виды оферт.
- Изучение и анализ зарубежного рынка.
- Правила ведения деловой переписки.
- Принципы выбора коммерческого партнера.
- Деятельность специализированных бюро по поиску и выбору иностранного контрагента.
- Содержание информационной карты фирмы.

3. Выступление студентов с докладами, тезисами рефератов:

- Изучение и выбор международного рынка для сбыта продукции.
- Изучение рыночной среды на внешних рынках.

■ Способы изучения фирм-партнеров и фирменной структуры рынка.

- Коммерческие предложения и запросы.
- Контрагенты на мировых рынках и принципы их подбора.
- Обоснование решений о способах выхода на внешний рынок.
- Поиск и выбор иностранного торгового партнера.
- Показатели деятельности иностранных фирм.
- Содержание досье на фирму.
- Оперативно-коммерческая работа отдела внешнеэкономических связей предприятия по изучению иностранных фирм.
- Факторы, учитываемые при выборе контрагентов.
- Основы делового этикета по ведению переговоров с иностранными контрагентами.

4. Текущий контроль

4.1. Опрос по экономическим категориям, терминам, ключевым словам:

- ✓ акцепт;
- ✓ встреча контрагентов;
- ✓ деловой этикет;
- ✓ заказ продукции;
- ✓ кабинетный метод исследования рынка;
- ✓ карта фирмы;
- ✓ коммерческие письма о намерениях;
- ✓ коммерческий запрос;
- ✓ коммерческое предложение;
- ✓ конкурентный лист;
- ✓ контрагент;
- ✓ контракт;
- ✓ контрактцепт;
- ✓ контроферта;
- ✓ оферта;
- ✓ переговоры;
- ✓ полевой метод исследования рынка;
- ✓ свободная оферта;
- ✓ соглашение сторон;
- ✓ специализированное бюро;
- ✓ твердая оферта;
- ✓ фирменное досье.

4.2. Контрольные вопросы:

- В каких случаях оферта направляется одному потенциальному покупателю, а в каких — нескольким?
- В каких формах может быть направлена оферта?
- Существуют ли различия прайс-листа и оферты?
- Как называется ответ лица, которому адресована оферта, о ее принятии?
- Как называется сводная таблица, в которой экспортер помещает информацию о технико-экономических характеристиках товаров конкурентов, о коммерческих условиях рынка данной группы товаров?
- Как следует понимать выражение «акцепт импортера твердой оферты экспортера»?
- Какие виды оферт существуют? Охарактеризуйте их.
- Какие источники содержат информацию об иностранных фирмах?
- Какие реквизиты обязательно указываются в коммерческом запросе?
- Какие сведения включает досье на фирму?
- Какие цели может преследовать предприятие при осуществлении внешнеэкономической деятельности?
- Какова технология формирования конкурентного листа и с какой целью он составляется?
- Каково содержание оперативно-коммерческой работы отдела внешнеэкономических связей предприятия по изучению иностранных фирм?
- Почему следует работать с несколькими источниками информации при поиске контрагента?
- Что следует понимать под выражением «кабинетный и полевой метод» исследования рынка?
- Что такое коммерческий запрос? Его виды, содержание.

4.3. Тест-контроль:

- ✦ Деловое письмо покупателя в адрес продавца с указанием товара, его цены называется:
 - офертой;
 - прайс-листом;
 - запросом;
 - акцептом.

✦ Письменное предложение продавца о поставке определенной партии товара, направляемое только одному возможному покупателю, с указанием срока, в течение которого продавец является связанным своим предложением и не может сделать аналогичное предложение другому покупателю, называется:

- свободной офертой;
- несвободной офертой;
- обязательной офертой;
- твердой офертой.

✦ Укажите последовательность этапов осуществления внешнеэкономических операций:

- исполнение контрактных условий;
- реализация целевой программы;
- согласование внешнеторгового контракта;
- предконтрактный период подготовки сделки.

✦ Какие цели фирмы относят к долгосрочным при ее выходе на зарубежный рынок?

- обеспечение лидерства по показателю качества;
- обеспечение максимальной текущей прибыли;
- обеспечение окупаемости текущих затрат;
- возможность иметь в зарубежной стране свои представительства, сбытовых посредников;
- внедрение производимой продукции на новый рынок;
- обеспечение максимального объема сбыта продукции на зарубежном рынке;
- достижение определенного объема доли рынка.

✦ Какие факторы являются определяющими в оценке зарубежного рынка с позиций экспортера?

- законодательство страны, правовые вопросы деятельности на рынке;
- торгово-политическая обстановка в стране;
- конъюнктура товарного рынка;
- размеры таможенных платежей;
- формы и методы торговли;
- наличие нетарифных барьеров в форме запретов, ограничений, системы лицензирования и сертификации продукции, требования к маркировке, упаковке и пр.;
- инфраструктура рынка;
- специфические условия рынка;
- транспортные условия рынка (тарифы, стоимость);

- емкость товарного рынка;
- уровень покупательной способности;
- условия продвижения товаров;
- требования покупателей к товару;
- оценка деятельности фирм-конкурентов.

✦ Какие методы предпочтительнее при изучении внешних рынков?

- кабинетный метод;
- полевые исследования;
- привлечение специализированных фирм;
- пробная купля-продажа разовой партии товара.

✦ Прайс-лист обязательно содержит следующую информацию:

- адрес контрагента;
- точное описание предлагаемого товара;
- количество, которое может быть поставлено;
- минимальный срок поставки;
- базисные условия поставки;
- цену товара;
- скидки в зависимости от объема поставки;
- условия кредитования;
- условия и период платежа;
- срок действия предложения;
- адрес отправителя.

✦ Какие факторы являются определяющими при оценке иностранного контрагента?

- деловая репутация фирмы;
- масштабы операций;
- численность персонала;
- степень платежеспособности, кредитоспособности;
- наличие научно-исследовательских подразделений;
- организационно-правовой статус фирмы;
- характер собственности;
- материально-техническая база;
- структура аппарата управления;
- основные показатели финансового положения.

5. Выполнение заданий у доски

Задание 1

Для создания интернет-сайта и размещения информации о компании «Альтинара» (г. Минск, Республика Беларусь) про-

изводящей сувенирную продукцию (в том числе и для иностранных контрагентов), сформулируйте основные положения, касающиеся деятельности данной компании, ассортимента ее продукции, основных партнеров, возможных областей для сотрудничества. Спозиционируйте в положительном ключе информацию, касающуюся самой компании (краткое описание белорусской организации, наименование фирмы, правовой статус, основной вид деятельности, организационная структура предприятия, местоположение и адрес).

Задание 2

Выберите иностранного партнера для компании «Панкавец» (г. Молодечно, Республика Беларусь), производящей молочную продукцию и имеющей намерения закупить упаковочный материал для собственных нужд производства в Украине, используя балльный метод оценки потенциального контрагента.

6. Самостоятельная работа

Задание 1

Дайте краткое описание белорусской организации (предприятия, фирмы), осуществляющей внешнеэкономическую деятельность, по таким основным направлениям:

- наименование фирмы;
- правовой статус;
- основной вид деятельности;
- объемы работ или услуг;
- цели выхода на внешний рынок;
- организационная структура предприятия;
- внешнеэкономическая деятельность;
- адрес.

Данные для характеристики белорусской организации выберите самостоятельно из существующих информационных источников.

Задание 2

Составьте деловое письмо в адрес потенциального контрагента белорусской фирмы «Ариада» (г. Бобруйск), которая находится на территории Польши и производит мебельную продукцию. Целью данной оферты будет являться предложение польскому контрагенту мебельной фурнитуры белорусского производства.

Задание 3

Белорусская компания «Техностар» закупила высокоточную линию по сборке микросхем у немецкой компании «Ной-Машины». В контракте было оговорено, что сборку, наладку и пуск в ход данной линии будут производить приглашенные специалисты немецкой стороны на белорусской территории.

Составьте план приема иностранных специалистов, включая протокол деловой встречи.

Задание 4

Используя доступные источники информации, составьте карту фирмы любой российской компании для дальнейшего сотрудничества с ней в области внешней торговли.

Карта представляет собой анкету, содержание которой сгруппировано по основным параметрам деятельности фирмы, характеризующим различные стороны деятельности изучаемой фирмы.

Для составления карты фирмы обязательно используйте примерную форму и нижеприведенные параметры.

Информационная карта на фирму

Фирма	
Страна	
Адрес	
Год основания	

Форма А I. Общая характеристика фирмы

1	Характер деятельности	производственная, торговая, подрядная, посредническая, экспедиторская
2	Кем является по отношению к нашей фирме	контрагент (импортер, экспортер, импортер-экспортер) агент, посредник, брокер, конкурент, возможный контрагент
3	Юридическая форма	единоличная, товарищество, командитное товарищество, общество с ограниченной ответственностью, акционерное общество

4	Форма собственности	частная, государственная, полугосударственная, кооперативная
5	Национальная принадлежность капитала	национальная, смешанная, иностранная
6	Номенклатура производства (основные товары или группы товаров, или основные виды услуг)	
7	Номенклатура экспорта фирмы	
8	Номенклатура импорта фирмы	
9	Удельный вес в национальном (мировом) производстве (торговле) основных товаров	доля, % место
10	В каких банках пользуется кредитом	
11	Владельцы фирмы или материнская компания (распределение акционерного капитала, %)	фамилия владельца или наименование компании, доля в капитале, %
12	В какую монополию (финансовую группу) входит	
13	Дочерние фирмы (наименование фирмы, доля участия материнской компании в ее капитале, %)	
14	Важнейшие конкуренты (наименование фирмы и объект конкуренции)	
15	Связи фирмы с другими компаниями (персональные, коммерческие, финансовые, производственные, патентные, картельные)	наименование компании и характер связи
16	Имеет связи с представителями госаппарата через...	
17	Материально-техническая база (количество, местоположение заводов, складов, магазинов, станций техобслуживания; число занятых и другие данные)	
18	Наличие собственного исследовательского центра	да, нет, планируется
19	Наличие собственных патентов	да (много, мало), нет
20	Финансовое положение фирмы	хорошее, удовлетворительное, плохое
21	С какими другими национальными фирмами торгует	

II. Финансово-экономические показатели

№	Показатель	1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	5-й год
1	Акционерный капитал (оплаченный, уставной)					
2	Собственный капитал					
3	Оборот					
4	Активы					
5	Прибыль (чистая, валовая)					
6	Убыток					
7	Число занятых					
8	Расходы на научные исследования					

III. Руководящий состав фирмы

№	Имя, фамилия	Должность
1		
2		
3		

Форма В Деловая характеристика фирмы

1	Принимает типовые условия контракта	полностью, частично, не принимает
2	Выполняет обязательства по контракту	добросовестно, не всегда добросовестно, недобросовестно
3	Соблюдает сроки поставок	строго, не всегда, как правило, нет

4	Производит платежи	в срок, с некоторой задержкой, с большим опозданием
5	Форма платежа	аккредитив, инкассо, чек
6	Отстаивает названные цены	твердо, умеренно, легко идет на уступки
7	Размер предоставляемой скидки	значительный, умеренный, небольшой (средний %)
8	Качество поставляемого фирмой товара	хорошее, удовлетворительное, пониженное
9	Предъявляет претензии по качеству технической документации	часто, иногда, никогда
10	Спорные вопросы решает	дружелюбно, с трудом, через арбитраж
11	Имелись арбитражные дела с фирмой	нет, в отдельных случаях, часто
12	Относится к нашей фирме	доброжелательно, лояльно, недоброжелательно
13	Заинтересована в работе с нашей фирмой	очень, не особенно, не заинтересована
14	Предоставляет возможность посетить свои предприятия	предоставляет, не охотно, не предоставляет
15	Целесообразно поддерживать деловые отношения с этой фирмой	безусловно, в отдельных случаях, нецелесообразно

Ф о р м а С
Характеристика представителя фирмы

1	Имя, фамилия	
2	Должность	
3	Возраст (год рождения)	
4	Национальность	

5	Женат, холост	
6	Количество детей	
7	Образование	
8	Имеет ли личную собственность и каковы ее размеры	
9	Принадлежность к политической партии	
10	Какими языками владеет	
11	С какого года работает на фирме	
Деловая характеристика		
12	Владеет ли коммерческими вопросами	хорошо, не очень хорошо, плохо
13	Знает ли рынок товаров	хорошо, не очень хорошо, плохо
14	Компетентен ли в технических вопросах	хорошо, не очень хорошо, плохо
15	Вопросы решает	самостоятельно, не всегда самостоятельно, не решает
16	Склонность к завышению цен	имеется, отсутствует
17	Отстаивает цены	твердо, не очень твердо
Личные качества и увлечения		
18		
19		

Задание 5

Составьте детальное описание товара, необходимого Вашей компании для покупки на иностранном рынке, с целью возможного сотрудничества с иностранными контрагентами, которые могут поставить Вам данный товар.

Сделайте запрос нескольким иностранным контрагентам для выяснения наличия данного товара у этих поставщиков и выясните основные условия поставки партии данного товара.

Задание 6

Белорусская компания «Марачка» производит дамские сумки. Но внутренний рынок уже в достаточной мере насыщен товарами подобного рода и компания «Марачка» не может реализовывать свою продукцию на внутреннем рынке, в полной мере используя имеющиеся в ее распоряжении производственные мощности.

Правлением компании было принято решение о необходимости задействовать производственные мощности в полной мере и осваивать новые рынки сбыта. В частности, в качестве приоритетного направления для сбыта продукции был выбран польский рынок.

Продумайте и составьте стратегию поиска возможных контрагентов на польском рынке, а также способов ведения переговоров и сотрудничества с ними.

ТЕМА 16

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ТОРГОВО-ПОСРЕДНИЧЕСКИЕ ОПЕРАЦИИ

Цель проведения занятий — приобретение практических навыков выбора вида торгового посредника, определение его функциональных преимуществ для конкретного экспортно-импортного контракта, а также овладение навыками работы на рынке в качестве посредника по распределению прав и обязанностей между экспортером (импортером) и посредником, по определению условий вознаграждения посредника.

План занятий

1. Объявление темы и цели проведения занятий

2. Обсуждение вопросов темы:

- Методы осуществления международных коммерческих операций.
- Внешнеторговые операции с привлечением посредников.
- Виды внешнеторговых посредников и их функции.
- Критерии выбора внешнеторгового посредника.

- Виды торгово-посреднических соглашений.
- Регламентация посреднической деятельности в соответствии с законодательством Республики Беларусь.

3. Выступление студентов с докладами, тезисами рефератов:

- Виды торгово-посреднических операций.
- Факторы, определяющие различия в видах посредничества.
- Необходимость использования услуг торговых посредников во внешней торговле.
- Особенности посреднических операций во внешней торговле.
- Участие посредников как фактор повышения эффективности внешнеторговых операций.
- Совершение внешнеторговых операций по договору комиссии.
- Особенности совершения внешнеторговых операций по договору консигнации.
- Условия работы посредников на внешнем рынке и форма оплаты их труда.
- Виды сбытовых посредников.
- Агентские соглашения: общая характеристика, виды, права и обязанности сторон.
- Договор комиссии.
- Особенности договора консигнации.
- Специфика заключения договора поручения.
- Дистрибьюторский договор во внешней торговле.
- Маркет как современная форма посредничества.
- Расчет и формы вознаграждения посредника.

4. Текущий контроль

4.1. Опрос по экономическим категориям, терминам, ключевым словам:

- ✓ агентское соглашение;
- ✓ брокер;
- ✓ внешнеторговый посредник;
- ✓ дилер;
- ✓ дистрибьютор;
- ✓ договор комиссии;
- ✓ договор консигнации;

- ✓ договор поручения;
- ✓ договор с внешнеторговым посредником;
- ✓ договорная территория;
- ✓ исключительное право;
- ✓ комиссионер;
- ✓ комиссионная торговля;
- ✓ комитент;
- ✓ коммивояжер;
- ✓ консигнатор;
- ✓ консигнационные операции;
- ✓ маркет (супермаркет, гипермаркет);
- ✓ поверенный;
- ✓ посреднические внешнеторговые операции;
- ✓ принципал;
- ✓ торговый агент;
- ✓ торговый дом.

4.2. Контрольные вопросы:

- Как называется участник внешнеторговой сделки, от имени и по поручению которого действует агент?
- Какие причины обуславливают необходимость осуществления посреднических операций?
- Как называется многофункциональное предприятие, осуществляющее внешнеторговые посреднические операции по широкой номенклатуре товаров?
- Как следует понимать выражение «посредник пользуется правом первой руки»?
- Дайте краткую характеристику различных видов посредников и назовите их отличительные черты.
- Как называется международный торговый посредник, занимающийся продажей товаров от своего имени и за свой счет?
- В чем производитель экономит, прибегая к услугам посредников?
- Как называется официальный посредник между покупателем и продавцом товаров на бирже, который обладает местом на бирже, заключает сделки от своего имени, по поручению и за счет клиента?
- Как следует понимать выражение «исключительное право продажи»?
- В каких случаях нельзя обойтись без посредников?

- Опишите способы вознаграждения посредников.
- Как называется посредник, имеющий монопольное, эксклюзивное право на продажу товаров на определенной территории в соответствии с условиями соглашения с производителем продукции?
- Какие преимущества создает посредник для экспортера?
- Как называется посредническая торговля, при которой комитент поручает комиссионеру произвести коммерческую операцию с выплатой за это вознаграждения?
- Как называется форма комиссионной продажи товаров, при которой их владелец передает комиссионеру товар для реализации со склада с получением платежа после реализации?

4.3. Тест-контроль:

- ✦ Укажите, в каких случаях прибегают к услугам посредников при реализации товаров:
 - на рынках малой емкости;
 - при продвижении новых товаров;
 - при отсутствии в стране-импортере собственной сбытовой сети;
 - когда рынок монополизирован крупными торгово-посредническими фирмами.
- ✦ Как называется посредник, который находится в стране импортера, который получил исключительное право на закупку и продажу за свой счет определенного товара на определенной территории?
 - импортная фирма;
 - дилер;
 - дистрибьютор;
 - комиссионер;
 - товарный агент.
- ✦ Как называется посредник, который не приобретает продукцию в свою собственность и не продает ее от своего имени, а оказывает содействие в заключении сделок от имени и за счет экспортеров?
 - комиссионер;
 - торговый агент;
 - сбытовой посредник (дилер);
 - дистрибьютор.

✦ При выборе посредников наиболее важным является:

- имидж посредника в мире бизнеса;
- наличие у посредника собственной торговой марки;
- уровень и вид конкуренции на рынке;
- характер реализуемого товара;
- платежеспособность посредника;
- местонахождение посредника по отношению к клиентам;
- форма управления фирмой посредника;
- размер расходов в связи с использованием посредника;
- объем рекламной деятельности, осуществляемой посредником.

✦ Укажите, какие факторы являются определяющими в повышении эффективности внешнеторговых операций при участии посредников:

- посредники, находясь в близком контакте с потребителем товара, являются источниками ценной первичной информации о конкурентоспособности данного товара;
- посредники имеют собственную сбытовую сеть и этим позволяют экономить затраты производителя на капитальных средствах;
- посредники осуществляют предпродажный и послепродажный сервис;
- посредники способствуют увеличению объемов сбыта товаров, снижению издержек обращения на единицу реализованной продукции;
- посредники способствуют ускорению движения оборотных средств предприятия;
- посредники освобождают производителя от маркетинговых исследований.

✦ Посредник, который действует за свой счет и от своего имени, называется:

- комиссионером;
- торговым агентом;
- сбытовым посредником (дилером).

✦ Посредник по экспорту и импорту товаров выполняет следующие функции:

- поиск зарубежного контрагента;
- подготовка и осуществление торговой сделки;

- кредитование сторон;
- осуществление транспортно-экспедиторских операций;
- выполнение таможенных формальностей;
- организация послепродажного обслуживания;
- проведение маркетинговых исследований.

✦ Посредник, который покупает товары от своего имени, но за счет и по поручению комитента за оговоренное вознаграждение, называется:

- комиссионером;
- торговым агентом;
- сбытовым посредником (дилером);
- дистрибьютором.

✦ Оговорка об «исключительном праве» в посредническом соглашении означает, что:

- экспортер имеет исключительные права на реализацию своей продукции;
- посредник получает исключительное право на реализацию продукции экспортера;
- посреднику предоставляется исключительное право выбирать продукцию экспортера.

5. Выполнение заданий у доски

Задание 1

Рассчитайте цену единицы продукции (розничная торговля) в национальной валюте, учитывая следующие исходные данные:

- продажная цена производителя (страны экспортера) — 100 евро;
- продажа товара производится по схеме: производитель — оптовая посредническая фирма в стране производителя (экспортера) — оптовая посредническая фирма в стране импортера — посредническая торгово-розничная организация — покупатель;
- издержки по продвижению товара (транспортные расходы, реклама и прочие) каждой фирмы увеличиваются на 10 % от предыдущей цены;
- таможенные платежи и налоги не учитываются;
- средняя рентабельность торговых предприятий составляет 10 %.

При расчете цены в национальной валюте, соотношения национальной денежной единицы и евро используйте официальный курс на день расчета.

Задание 2

Произведите технико-экономическое обоснование торгово-посреднической сделки, рассчитав показатели экономической эффективности.

Предметом сделки является передача польской фирмой белорусскому торговому дому товара на условиях консигнации.

Рентабельность продаж составит 16 % для белорусской торгово-посреднической фирмы.

Предполагается передача товара на сумму 200 000 евро на период 6 месяцев для реализации.

Единовременные затраты белорусской стороны по реализации товара составят 12 000 евро.

Задание 3

Произведите технико-экономическое обоснование торгово-посреднической сделки за рубежом, рассчитав показатели экономической эффективности.

Предметом сделки является передача белорусским предприятием товаров, произведенных в Республике Беларусь, китайской торгово-посреднической фирме на сумму 150 000 долл. США в год.

Китайская фирма является официальным дистрибьютором белорусской фирмы.

Рентабельность продаж составляет 18 % для белорусской стороны.

Условия платежа — 30 % при поставке товара, остальные — по мере реализации, но не позднее 12 месяцев с момента передачи товара.

6. Самостоятельная работа

Задание 1

Немецкая компания «IT-Technology» предложила белорусской компании «Альтара» заключить консигнационное соглашение на реализацию компьютеров и сопутствующих товаров на территории Республики Беларусь.

Разработайте основные положения консигнационного соглашения, учитывая интересы белорусской стороны. Для составления данного соглашения используйте примерный перечень основных условий, предложенный ниже.

1. Определение сторон и предмета контракта.

2. Определение территории.

Установите территорию, на которой консигнатор имеет право продавать консигнационные товары и территорию, вне которой консигнатор не имеет права продавать его товары без согласия консигнанта.

3. Определение *суммы стоимости* товаров, одновременно хранящихся на консигнационном складе и пополняющихся по мере их реализации.

4. Сроки консигнации и действия договора.

Установите сроки консигнации, т. е. время, в течение которого поставленный на консигнацию товар должен быть продан (от 6 до 24 месяцев).

Установите срок действия договора (от 1 до 5 лет).

5. Право собственности на товары, поставляемые на консигнацию.

Товары, продаваемые на консигнацию, остаются собственностью консигнанта до момента их продажи третьим лицам.

6. Условия по цене.

Установите минимальные продажные цены, ниже которых консигнатор не может продавать товар без предварительного письменного согласия консигнанта.

7. Платежи.

Установите график календарных платежей по открытому счету с предоставлением консигнатором банковской гарантии на среднюю сумму реализации товаров за 2—3 календарных периода, установленных для расчетов.

8. Возврат нереализованных товаров.

Установите условия *частично возвратной* и *безвозвратной* консигнации с целью повышения уверенности в сбыте товаров.

9. Порядок выплаты вознаграждения.

Установите вид, размер и порядок выплаты вознаграждения консигнатору (в виде процента от стоимости проданных товаров).

10. Обязанности консигнатора.

Определите следующие обязанности консигнатора:

- подготовка помещения для консигнационного склада, наем персонала для работы на нем, получение разрешения на ввоз товара в свою страну (импортной лицензией);

- обеспечение полной сохранности качества товаров во время нахождения их на консигнационном складе, оплата всех расходов по организации и содержанию консигнационного склада;
- страхование товаров, находящихся на консигнационном складе, в пользу консигнанта;
- предоставление в интересах консигнанта гарантии первоклассного банка;
- осуществление рекламы, показ товаров в демонстрационных залах и послепродажное техническое обслуживание;
- своевременное предоставление отчетов консигнанту о ходе реализации и запасах товаров на складе, а также информация о состоянии конъюнктуры рынка и об уровне цен на аналогичные товары у конкурентов.

11. Обязанности консигнанта.

Установите следующие обязанности консигнанта:

- поставка к оговоренному сроку на консигнационный склад товаров в обусловленном ассортименте и количестве и в дальнейшем подержание запасов товаров на определенном согласованном уровне;
- обеспечение агента технической документацией, каталогами, необходимыми для технического обслуживания;
- направление в страну импортера специалистов для обучения национальных кадров.

12. Порядок возврата товаров.

Установите, кто и в какой мере несет расходы по возврату товара в случае, если он не будет продан в течение установленного срока консигнации.

Задание 2

Разработайте проект договора комиссии (основные разделы контракта) между белорусской и иностранной фирмами на реализацию белорусского товара за рубежом.

Наименование фирм, их местонахождение, товар, количество, величина вознаграждения и другие данные выбираются самостоятельно.

Задание 3

Разработайте проект договора поручения (основные разделы контракта) между белорусским предприятием и иностранным торговым посредником на реализацию запасных частей трактора «Беларусь».

Наименование фирм, их местонахождение, величина вознаграждения и другие данные выбираются самостоятельно.

ТЕМА 17

УПРАВЛЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Цель проведения занятий — приобрести практические знания осуществления механизмов создания на предприятии структурного подразделения по осуществлению внешнеэкономической деятельности, а также знания механизмов распределения функциональных обязанностей работников этого подразделения.

План занятий

1. Объявление темы и цели проведения занятий

2. Обсуждение вопросов темы:

- Предприятие как субъект внешнеэкономической деятельности.
- Организационная структура предприятия, основные функции соответствующих отделов и служб, осуществляющих сотрудничество с зарубежными контрагентами.
- Функции отдела внешнеэкономических связей предприятия.
- Организация работы внешнеторговой фирмы.
- Планирование внешнеэкономической деятельности на предприятии.
- Способы и формы выхода предприятия на внешний рынок.

3. Выступление студентов с докладами, тезисами рефератов:

■ Возможные варианты создания организационной структуры предприятий для осуществления внешнеэкономической деятельности.

■ Организационная структура и функции отдела внешнеэкономических связей предприятия.

■ Роль управленческого звена в организации внешнеторгового сотрудничества с иностранными контрагентами.

■ Предприятие как основное звено внешнеэкономического комплекса страны.

■ Оценка целесообразности создания внешнеторговой фирмы в составе предприятий-экспортеров.

■ Роль государства в регулировании внешнеэкономической деятельности предприятия.

■ Факторы развития внешнеэкономической деятельности предприятия.

■ Определение эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия.

4. Текущий контроль

4.1. Опрос по экономическим категориям, терминам, ключевым словам:

- ✓ внешнеторговое предприятие;
- ✓ комбинированная структура отдела внешнеэкономической деятельности предприятия;
- ✓ линейная структура отдела внешнеэкономической деятельности предприятия;
- ✓ организационная структура предприятия;
- ✓ организационно-функциональная структура отдела внешнеэкономической деятельности;
- ✓ предприятие как основное звено в осуществлении внешнеэкономической деятельности;
- ✓ предприятие-экспортер;
- ✓ субъект внешнеэкономической деятельности;
- ✓ управленческое звено;
- ✓ функции отдела внешнеэкономической деятельности на предприятии;
- ✓ функции руководителя отдела внешнеэкономической деятельности предприятия;
- ✓ функциональная структура отдела внешнеэкономической деятельности.

4.2. Контрольные вопросы:

- Какие структурные подразделения входят в отдел внешнеэкономической деятельности на предприятии?
- Какие функции выполняет протокольный отдел?
- В чем состоят различия организационной структуры отдела сбыта и отдела маркетинга на предприятии?

• В чем схожесть работы отдела внешнеэкономической деятельности и отделов сбыта и маркетинга на предприятии?

• Какое подразделение предприятия выполняет функцию калькуляции себестоимости изделия для его реализации на внешнем рынке?

• Что означает линейная и функциональная подчиненность на предприятии?

• Какова роль высшего управленческого звена в осуществлении внешнеэкономической деятельности предприятия?

• Какие функции выполняет руководитель службы внешнеэкономической деятельности на предприятии?

• Каковы основные принципы системы управления на предприятии?

• Какова роль службы внешнеэкономической деятельности на предприятии, кому она подчинена?

• Что означает принцип делегирования ответственности?

• Какое из структурных подразделений предприятия играет определяющую роль в успехе внешнеторгового сотрудничества?

• Какие действия предпринимают структурные подразделения предприятия для внедрения своей продукции на внешнем рынке?

4.3. Тест-контроль:

✦ Отдел внешнеэкономической деятельности предприятия выполняет:

- функцию продвижения товара на зарубежном рынке;
- функцию продажи товара на зарубежном рынке;
- функцию координации деятельности по внешнеторговому сотрудничеству предприятия с иностранными контрагентами;
- функции по надзору за совершением внешнеторговых операций всеми подразделениями предприятия.

✦ Калькуляция себестоимости изделия для внешнеторговой сделки представляет собой расчет затрат:

- на его производство из местных компонентов;
- на его производство из местных компонентов, включая иностранные составляющие;
- на его производство, включая транспортные расходы по доставке покупателю;
- на его производство, включая транспортные расходы по доставке покупателю, а также экспортные пошлины и сборы.

✦ Управление отделом внешнеэкономической деятельности предприятия осуществляет:

- директор предприятия;
- заместитель директора предприятия;
- начальник цеха по производству экспортной продукции;
- начальник отдела внешнеэкономической деятельности.

✦ Комбинированная структура отдела внешнеэкономической деятельности означает следующее:

- сотрудники отдела внешнеэкономической деятельности одновременно могут являться сотрудниками отдела сбыта или отдела маркетинга;
- сотрудники отдела должны иметь более одного образования по специальности в области внешнеэкономической деятельности;
- сотрудники отдела отчитываются за выполнение своих должностных обязанностей как перед линейным, так и перед функциональным руководством;
- сотрудники отдела получают заработную плату в национальных денежных единицах и в денежных единицах любой другой страны по их выбору в соответствующей пропорции.

✦ Компания, осуществляющая свою основную деятельность в сфере купли-продажи экспортных или импортных товаров и услуг, называется:

- промышленной компанией;
- инжиниринговой компанией;
- торговой компанией;
- экспортной компанией.

✦ Компания, в объеме продаж которой продукция собственно производства составляет более 50 %, является:

- промышленной;
- инжиниринговой;
- торговой;
- экспортной.

✦ Запросы на покупку необходимой продукции у иностранного контрагента имеют право отправлять:

- директор предприятия;
- заместитель директора предприятия;

- начальник отдела внешнеэкономической деятельности предприятия;
- работники отдела внешнеэкономической деятельности данного предприятия.

✦ Согласно общепринятому протоколу деловых переговоров, встреча сторон должна происходить:

- только в стране покупателя;
- только в стране продавца;
- сначала в стране продавца, затем в стране покупателя;
- в соответствии с достигнутой договоренностью, или в стране продавца, или в стране покупателя.

✦ Деловые переговоры контрагенты ведут на языке:

- продавца;
- покупателя;
- третьей страны;
- на любом языке в присутствии переводчика.

5. Выполнение заданий у доски

Задание 1

Составьте схему линейной структуры отдела внешнеэкономической деятельности производственного предприятия по производству электротехнического оборудования «ЭнергоСила», учитывая, что в штате отдела работают начальник отдела, два заместителя начальника, три переводчика, четыре специалиста по контрактным обязательствам, два специалиста по маркетингу, один бренд-менеджер, два специалиста по таможенному оформлению, один специалист по тендерной документации, один специалист по закупкам, один секретарь, один специалист по информационным технологиям.

Задание 2

Разработайте рациональную схему структуры основных отделов предприятия по производству сложной вычислительной техники «МакроТех», учитывая, что в состав данного предприятия обязательно должны входить цех по производству узлов и деталей для сборки машин, цех по сборке готовой продукции, отдел технического контроля готовой продукции, складской цех, отдел сбыта, отдел маркетинга, отдел внешнеэкономических связей, отдел информационных технологий, конструкторский отдел, отдел бухгалтерского учета, отдел делопроизводителей, секретариат, общий отдел, высшее звено управления предприятием.

6. Самостоятельная работа

Задание 1

Немецкая компания «Вуд-меер» (г. Баден, Германия) и белорусское производственное предприятие «Киара-мебель» (г. Бобруйск, Республика Беларусь) намереваются провести переговоры по покупке немецкой стороной белорусской мебели из сосны для оборудования баров и ресторанов.

Из содержания предварительной переписки стало известно, что немецкая сторона настаивает на чрезвычайно низкой цене покупки данной продукции, в то время как белорусской стороне продажа этой мебели не только не принесет никакой прибыли, но даже окажется ниже себестоимости.

В целях освоения новых рынков сбыта белорусская сторона согласилась вести переговоры с немецкой стороной.

Разработайте стратегию ведения переговоров с немецкими партнерами (учитывая интересы белорусской стороны, а также все этно-культурные особенности этих контрагентов) для наиболее успешного варианта заключения сделки для белорусской стороны.

Задание 2

Разработайте детальный план мероприятий отдела внешнеэкономических связей предприятия «Сольвена» (г. Барановичи, Республика Беларусь), которое производит и реализует женскую одежду, с целью дальнейшего продвижения продукции собственного производства и укрепления позиций предприятия на зарубежных рынках.

ТЕМА 18

ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ ВНЕШНЕТОРГОВОГО КОНТРАКТА

Цель проведения занятий — изучить структуру и содержание различных видов контрактов во внешней торговле, привить практические навыки разработки, оформления и исполнения внешнеторгового контракта купли-продажи с учетом специфики торговли различными товарами, услугами, работами.

План занятий

1. Объявление темы и цели проведения занятий

2. Обсуждение вопросов темы:

- Содержание основных положений Венской конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров.
- Структура контракта международной купли-продажи товаров.
- Содержание разделов внешнеторгового контракта.
- Валютно-финансовые условия контракта.
- Виды контрактов международной купли-продажи.
- Особенности содержания контрактов купли-продажи различных групп товаров (сырьевые, продовольственные, готовые изделия и др.), а также товаров различной степени обработки.

3. Выступление студентов с докладами, тезисами рефератов:

- Форма внешнеторгового контракта.
- Значение момента заключения сделки по законодательству Республики Беларусь.
- Порядок заключения международных контрактов купли-продажи.
- Использование типовых контрактов в международной торговле.
- Требования к содержанию контракта международной купли-продажи товаров в соответствии с законодательством Республики Беларусь.
- Формы международных расчетов.
- Факторы, влияющие на содержание внешнеторгового контракта и детальную характеристику его условий.
- Условия платежа в контракте.
- Унифицированные формы внешнеторговых контрактов при экспорте и импорте товаров и услуг.
- Содержание основных разделов внешнеторгового контракта.
- Особенности внешнеторговых контрактов в зависимости от группы товаров.

4. Текущий контроль

4.1. Опрос по экономическим категориям, терминам, ключевым словам:

- ✓ аванс;
- ✓ аккредитив;
- ✓ арбитраж, арбитражная оговорка;
- ✓ базисные условия поставки;
- ✓ банковский перевод;
- ✓ бонификация;
- ✓ валюта платежа;
- ✓ валюта цены;
- ✓ валютные оговорки;
- ✓ валютный курс;
- ✓ вексель;
- ✓ внешнеторговый контракт;
- ✓ гарантийные сроки;
- ✓ гарантийный период;
- ✓ дата подписания контракта;
- ✓ дата поставки;
- ✓ инкассо;
- ✓ коммерческий кредит;
- ✓ конвенционный штраф;
- ✓ маркировка грузов;
- ✓ место подписания контракта;
- ✓ наличный расчет;
- ✓ немедленная поставка;
- ✓ обязательные условия контракта;
- ✓ открытый счет;
- ✓ преамбула;
- ✓ расчет в кредит;
- ✓ рекламация;
- ✓ рефакция;
- ✓ санкции;
- ✓ свободно конвертируемая валюта;
- ✓ сдача-приемка товара;
- ✓ скидки на цены;
- ✓ спецификация;
- ✓ срок поставки;
- ✓ сумма контракта;

- ✓ типовой контракт;
- ✓ форс-мажорные обстоятельства;
- ✓ цена товара;
- ✓ чек;
- ✓ юридический адрес.

4.2. Контрольные вопросы:

- В каких ситуациях стороны освобождаются от ответственности по исполнению контрактных обязательств и как это отражено в контракте?
- В каких случаях контракт может дополняться приложением (спецификацией) и каково его содержание?
- Какой орган уполномочен рассматривать споры по внешне-торговым контрактам?
- Какие факторы влияют на выбор валюты платежа в экспортных и импортных контрактах?
- В каких случаях могут возникнуть претензии покупателя к продавцу?
- Какие специалисты и какие подразделения участвуют в составлении проекта контракта?
- Как определяются в контрактах срок поставки и дата поставки?
- Как называется раздел внешнеторгового контракта, определяющий действия сторон в условиях чрезвычайных обстоятельств, непреодолимых для контрагентов?
- Как называется способ разрешения имущественных споров с помощью третейских судей в порядке, установленном законом?
- Как называется документ-претензия, предъявляемый покупателем к продавцу в связи с несоответствием количества или качества поставляемого товара условиям контракта?
- Назовите виды форс-мажорных обстоятельств.
- Какая форма расчетов предпочтительна для белорусского импортера?
- Какая форма расчетов предпочтительна для белорусского экспортера?
- Какие формы расчетов используются в международной коммерческой практике?
- Какова структура внешнеторгового контракта?
- Каковы основные способы установления качества в контракте?

- Какие положения фиксируются в разделе «Решение споров»?
- Опишите возможные формы сдачи-приемки товаров.
- Какие преимущества дает использование типового контракта?
- Назовите способы и место проверки качества товара.
- Какие существуют способы сдачи-приемки товара по количеству?
- Какое значение имеет раздел внешнеторгового контракта, в котором оговаривается цена партии товара?
- Опишите суть инкассовой формы расчетов. Какие негативные последствия она может иметь для экспортера?
- Какую позицию занимает экспортер при включении в текст контракта валютной оговорки?
- Какие разделы контракта относятся к обязательным, а какие — к дополнительным?
- Какие способы фиксации цены используются при установлении цены товара в контракте?
- Какие сведения содержит раздел контракта «Базисные условия поставки»?
- Какую информацию фиксируют в разделе «Прочие условия» внешнеторгового контракта?

4.3. Тест-контроль:

- ✦ Согласно международным нормам и правилам, международная коммерческая сделка может быть заключена:
 - только устно;
 - только письменно;
 - как устно, так и письменно.
- ✦ Контракт купли-продажи считается действительным, если:
 - документ подписан одной из сторон;
 - документ подписан и имеет печати одной из сторон;
 - документ подписан и имеет печати обеих сторон;
 - документ подписан, проштампован, а также указаны юридические адреса обеих сторон.
- ✦ Текст контракта обычно начинается:
 - с приветствия сторон;
 - определения сторон;
 - указания предмета договора;
 - определения вида сделки.

- ✦ Условия внешнеторгового контракта принято делить:
 - на существенные;
 - несущие;
 - опорные;
 - несущественные.
- ✦ При единовременной поставке в контракте указывается:
 - конкретная дата поставки;
 - срок поставки;
 - период поставки;
 - размер партии товара и перевозчик.
- ✦ Договор купли-продажи считается международным, если он заключен:
 - между сторонами разной государственной (национальной) принадлежности, коммерческие предприятия которых находятся на территории одного государства;
 - между сторонами одной государственной принадлежности, коммерческие предприятия которых находятся на территории разных государств;
 - между гражданами одной государственной принадлежности, коммерческие предприятия которых находятся на территории разных государств;
 - между гражданами разной государственной принадлежности, коммерческие предприятия которых находятся на территории одного государства.
- ✦ Под «чистым» в международной торговле понимается документ:
 - не имеющий оговорок о ненадлежащем санитарном состоянии транспортного средства;
 - не имеющий оговорок, указывающих на дефектное состояние тары и упаковки при передаче груза покупателю;
 - где заполнены только графы, содержащие юридические адреса и реквизиты сторон;
 - бланк документа со всеми пустыми незаполненными графами.
- ✦ При заключении контракта купли-продажи специальные условия обычно включаются:
 - в текст одного из пунктов контракта;
 - в приложения к контракту;
 - как в текст, так и в приложения.

- ✦ Статья контракта «Качество товара»:
 - носит рекомендательный характер;
 - обязательна для каждого контракта купли-продажи;
 - включается в контракт по усмотрению продавца;
 - включается в контракт по требованию покупателя.
- ✦ Какие оговорки по качеству используются во внешнеторговых контрактах?
 - соответствие стандарту;
 - соответствие описанию;
 - соответствие образцу;
 - высший сорт;
 - такой, какой есть.
- ✦ Сдача-приемка товара осуществляется обычно:
 - по качеству;
 - количеству;
 - ассортименту;
 - весо-габаритным характеристикам.
- ✦ Наиболее выгодной формой расчетов для продавца является:
 - аккредитив;
 - банковский перевод;
 - инкассо.
- ✦ По гарантийным обязательствам во внешнеторговых контрактах как правило перечисляются следующие случаи:
 - только когда гарантии распространяются на данный товар;
 - только когда гарантии не распространяются на данный товар;
 - случаи, когда гарантии распространяются на данный товар, и случаи, когда гарантии не распространяются на данный товар;
 - вообще не упоминаются никакие гарантии.
- ✦ Рекламации — это:
 - проект рекламной кампании данного товара;
 - денежная компенсация за поставку товара ненадлежащего качества;
 - претензии одного из контрагентов сделки другому в связи с ненадлежащим исполнением обязательств по внешне-торговому контракту;

- заявка на продление срока действия гарантийного периода для данного оборудования.
- ✦ В случае повреждения груза при транспортировке из-за несоответствия тары ответственность за данное повреждение ложится:
 - на продавца;
 - покупателя;
 - перевозчика.
- ✦ Цена, которая устанавливается при заключении контракта и не подлежит изменению в ходе его выполнения, называется:
 - твердой;
 - плавающей;
 - скользящей;
 - подвижной.
- ✦ Как определяется право, применимое к данной сделке, если при заключении контракта с иностранным партнером в тексте контракта отсутствует прямое указание на исполнение законов определенной стороны?
 - право стороны-экспортера;
 - право стороны-импортера;
 - по месту подписания договора.
- ✦ Для продавца предпочтительны платежи:
 - наличными;
 - авансом;
 - в рассрочку.
- ✦ Для покупателя предпочтительны платежи:
 - наличными;
 - авансом;
 - в рассрочку.
- ✦ Какая из форм расчетов наиболее выгодна покупателю?
 - аккредитив;
 - инкассо;
 - банковский перевод.
- ✦ Обязан ли покупатель вернуть тару продавцу, если в контракте это не оговорено?
 - да;
 - нет.

✦ Способ платежа, предусматривающий выплату покупателем поставщику согласованных в контракте сумм до передачи товара в его распоряжение или до начала исполнения заказа, называется:

- факторинг;
- авансом;
- задатком;
- предоплатой;
- страхованием.

✦ Как исполняется контракт со сроком поставки «немедленно»?

- в течение 3 дней;
- в течение 7 дней;
- в течение 14 дней;
- в этот же день.

✦ В упаковочном листе указывается:

- перечень всех сортов товара;
- перечень всех видов и сортов товара;
- перечень всех видов и сортов товара и их цена;
- предупреждение, что продукция упакована соответствующим образом.

✦ К документам, дающим количественную характеристику партии товара, относятся:

- спецификация;
- протокол испытаний;
- техническая документация;
- гарантийное обязательство;
- упаковочный лист.

✦ Проверку партии товара по количеству покупатель обязан произвести:

- в течение 14 рабочих дней с момента отгрузки товара продавцом;
- в течение 24 часов с момента прибытия товара на собственный склад;
- немедленно по прибытии товара;
- тщательно и неоднократно пересчитывая прибывший товар.

✦ Бонификация — это:

- доплата за дополнительное количество товара в данной поставке свыше оговоренного в контракте;

- надбавка за красочную упаковку товара;
- выплата определенной суммы покупателю за предпочтение товаров данного производителя;
- надбавка продавцу за более высокое качество товара в данной поставке, чем это было оговорено в контракте.

✦ Протокол испытаний содержит:

- гарантированное количество дней работы данного оборудования в течение испытательного срока;
- обязанность продавца предоставить испытательный срок для проверки надлежащего качества работы данного оборудования покупателю;
- подробное изложение результатов испытаний с заключением о соответствии изготовленного товара условиям заказа;
- запротоколированную беседу покупателя и продавца о соответствии оборудования условиям заказа.

✦ Если товар подвержен естественной убыли во время перемещения от продавца к покупателю, то в контракт следует включить:

- заведомо заниженный вес партии товара;
- вес партии нетто;
- вес партии брутто;
- условие о распределении естественной убыли между сторонами сделки;
- все вышеперечисленное.

✦ При определении количества товара в тексте контракта стороны должны согласовать:

- единицу измерения количества;
- систему мер и весов;
- порядок установления количества товара;
- все вышеперечисленное.

5. Выполнение заданий у доски

Задание 1

Белорусская компания «Сильвена» для реализации в мелко-розничной сети своих магазинов желает приобрести широкий ассортимент товаров бакалейной группы у российского производителя «Краснодар-агро». С этой целью между сторонами заключено соглашение о купле-продаже партии товара общим весом 20 т.

Составьте спецификацию с подробным перечнем бакалейной группы товаров для исполнения данного внешнеторгового контракта.

Задание 2

Предприятие «Вилета-мебель» (г. Вилейка, Республика Беларусь) поставило 200 комплектов кухонной мебели фирме «Каретта» (г. Бельдиби, Турция) для дальнейшей реализации данной продукции турецкой фирмой на территории Турции.

Однако 12 комплектов мебели были не полностью укомплектованы оговоренными в контракте деталями для сборки. В частности, в 3 комплектах не хватало по 2 мебельные заглушки, а в 9 комплектах не хватало по 4 шурупа для сборки мебели.

В связи с этим турецкие покупатели отказывались приобретать не полностью укомплектованные наборы мебели, и фирма «Каретта» после предъявления соответствующих претензий предприятию «Вилета-мебель» вынуждена была требовать от белорусской стороны принять обратно эти наборы кухонной мебели с выплатой соответствующей суммы стоимости комплектов, уплаченной при покупке белорусской стороне.

Составьте текст рекламации предъявленной турецкой стороной своим белорусским контрагентам в связи с ненадлежащей комплектностью поставки, обнаружить которую удалось только при сборке мебели.

Задание 3

Белорусское производственное предприятие «Далань-М» производит выпуск чипсов и снеков в упаковках весом 32 и 64 г. Для реализации продукции собственного изготовления белорусское предприятие заключило внешнеторговое соглашение с украинской компанией «Натапрод» о купле-продаже данной продукции.

Разработайте положение внешнеторгового контракта об условиях тары и упаковки, содержащее общие и специальные требования, которые удовлетворяли бы запросам обеих сторон.

6. Самостоятельная работа

Задание 1

Минский тракторный завод экспортирует в Польшу шесть наименований запасных частей к трактору «Беларусь» на условиях EXW-Минск. Общая цена контракта составляет 20 000 евро.

Разработайте спецификацию к контракту, отражающую информацию по шести наименованиям запасных частей к трактору «Беларусь».

Задание 2

Фирма RUR (Германия) экспортирует подсолнечное масло трех наименований в Республику Беларусь на условиях EXW-Бонн. Общая цена контракта составляет 10 000 евро.

Разработайте проект разделов к данному контракту, которые будут отражать условия определения сторон, предмета контракта, цены и общей суммы контракта, базисных условий поставки, а также качества товара.

Задание 3

Белорусская фирма «Силуэт» импортирует из Италии модную одежду для молодежи (куртки, пиджаки, пальто) на условиях EXW-Турин. Общая сумма контракта составляет 18 000 евро при условии оплаты безотзывным аккредитивом.

Разработайте условия платежа по данному контракту и зафиксируйте их в соответствующем разделе данного внешнеторгового соглашения.

Задание 4

Белорусское унитарное предприятие «Ленок» экспортирует в Нидерланды предметы народного промысла (корзинки, изделия из соломы) по семи наименованиям на условиях FCA-Брест. Общая сумма контракта составляет 5500 евро.

Разработайте условия сдачи-приемки по данному контракту и зафиксируйте их в соответствующем разделе соглашения.

Задание 5

Белорусская компания «Сильвена» для реализации в мелко-розничной сети своих магазинов желает приобрести широкий ассортимент товаров бакалейной группы у российского производителя «Краснодар-агро». С этой целью между сторонами заключено соглашение о купле-продаже партии товара общим весом 20 т. Была составлена спецификация с подробным перечнем бакалейной группы товаров для исполнения этого внешнеторгового контракта.

Какие еще необходимо оформить документы для надлежащего исполнения данной сделки, для транспортировки данной пар-

тии товара и предоставления ее в распоряжение покупателя? Составьте полный перечень необходимых документов.

Задание 6

Предприятие «Вилета-мебель» (г. Вилейка, Республика Беларусь) поставило 200 комплектов кухонной мебели фирме «Каретта» (г. Бельдиби, Турция) для дальнейшей реализации данной продукции турецкой фирмой на территории Турции. Однако 12 комплектов мебели были не полностью укомплектованы оговоренными в контракте деталями для сборки. В частности, в 3 комплектах не хватало по 2 мебельные заглушки, а в 9 комплектах — по 4 шурупа для сборки мебели.

В связи с этим турецкие покупатели отказывались приобретать не полностью укомплектованные наборы мебели, и фирма «Каретта» после предъявления соответствующих претензий предприятию «Вилета-мебель» вынуждена была требовать от белорусской стороны принять обратно эти наборы кухонной мебели с выплатой соответствующей суммы стоимости этих комплектов, уплаченной при покупке белорусской стороне. Турецкой стороной была составлена рекламация своим белорусским контрагентом в связи с ненадлежащей комплектностью поставки, обнаружить которую удалось только при сборке мебели.

Разработайте соответствующее положение международного контракта купли-продажи, которое поможет зафиксировать объем контрактных обязательств по данному вопросу для обеих сторон, а также будет способствовать верному решению аналогичных претензий в будущем.

Задание 7

Белорусская компания «Сильвена» для реализации в мелко-розничной сети своих магазинов желает приобрести широкий ассортимент товаров бакалейной группы у российского производителя «Краснодар-агро». С этой целью между сторонами заключено соглашение о купле-продаже партии товара общим весом 20 т. Была составлена спецификация с подробным перечнем более тридцати позиций по бакалейной группе товаров для исполнения этого внешнеторгового контракта.

Разработайте положение о сдаче-приемке данной партии товара, где будет указан порядок и параметры сдачи-приемки партии товара белорусской стороной после ее покупки у российской стороны.

ТЕМА 19

ИНКОТЕРМС-2000

Цель проведения занятий — изучить специфику базисных условий контрактов купли-продажи и научиться выбирать необходимый базис поставки товаров по внешнеторговому контракту как с позиций продавца, так и с позиций покупателя продукции.

План занятий

1. Объявление темы и цели проведения занятий

2. Обсуждение вопросов темы:

- Значение базиса поставки.
- Использование торговых терминов Инкотермс-2000.
- Способ распределения терминов по группам.
- Обязанности продавца и покупателя при различных базисных условиях поставки.
- Момент перехода риска случайной гибели или утраты товара при различных базисных условиях поставки.
- Толкование коммерческих терминов в соответствии с Инкотермс-2000.

3. Выступление студентов с докладами, тезисами рефератов:

- Основные различия базисных условий Инкотермс-1990 и Инкотермс-2000.
- Момент перехода риска случайной гибели или утраты товара с продавца на покупателя.
- Оптимальный выбор условий поставки.
- Значение базисных условий поставки, факторы влияющие на выбор базиса поставки.
- Особенности различных групп базисных условий.
- Момент перехода права собственности на товар.
- Обязанности продавца и покупателя в соответствии с Инкотермс-2000 по отдельным базисным условиям.
- Условия поставки и выбор транспортного средства.
- Особенности выбора условий транспортировки для морской перевозки грузов.

4. Текущий контроль

4.1. Опрос по экономическим категориям, терминам, ключевым словам:

- ✓ базисные условия поставки;
- ✓ группа терминов;
- ✓ Инкотермс-2000;
- ✓ момент перехода риска;
- ✓ обязанности покупателя;
- ✓ обязанности продавца;
- ✓ правила толкования торговых терминов;
- ✓ самовывоз;
- ✓ страхование;
- ✓ франко-вагон;
- ✓ франко-перевозчик;
- ✓ фрахт;
- ✓ цена CIF-...;
- ✓ цена EXW-...;
- ✓ цена FOB-...;
- ✓ штипка.

4.2. Контрольные вопросы:

- Что такое Инкотермс и какова их роль в международной сделке купли-продажи товаров?
- В чем суть базисных условий поставки?
- Какая группа базисных условий характеризует максимальные обязательства и ответственность продавца?
 - Какие условия включает группа терминов E?
 - В чем состоит особенность группы терминов E?
 - В какую группу включены условия, требующие от продавца передать товар перевозчику в указанном продавцом месте?
- Какие условия включает группа F?
 - Как распределяются обязательства между продавцом и покупателем при поставке товара на условиях Инкотермс в группе E?
 - Как распределяются обязательства между продавцом и покупателем при поставке товара на условиях Инкотермс в группе F?
- Какая группа базисных условий характеризует минимальные обязательства и ответственность продавца?
 - Какая группа базисных условий поставки предусматривает обязанности продавца нести все расходы и риски, которые могут возникнуть при доставке товара в страну назначения?

- Какие базисные условия относятся к морской перевозке?
- Как распределяются обязательства между продавцом и покупателем при поставке товара на условиях Инкотермс в группе C?
 - Как распределяются обязательства между продавцом и покупателем при поставке товара на условиях Инкотермс в группе D?
- В какой момент осуществляется переход риска случайной гибели товара с продавца на покупателя?

4.3. Тест-контроль:

- ✦ Базисные условия поставки являются:
 - обязательным условием контракта, без которого данный контракт считается недействительным;
 - базисом для установления цены за товар в зависимости от того, включаются расходы по доставке в цену товара или нет;
 - важнейшим условием определения момента перехода риска случайной гибели или порчи товара с продавца на покупателя;
 - важным условием контракта, в котором определяется, какой именно перевозчик будет осуществлять транспортировку товара.
- ✦ Инкотермс — это:
 - международная организация, регламентирующая правила заключения внешнеторговых договоров;
 - международная организация, регламентирующая правила перевозки грузов;
 - правила толкования торговых терминов в международной торговле;
 - правила заключения международных контрактов купли-продажи.
- ✦ Инкотермс устанавливает:
 - распределение обязанностей продавца и покупателя по передаче товара;
 - распределение между сторонами сделки издержек, связанных с транспортировкой товара;
 - момент перехода с продавца на покупателя риска возможной гибели или повреждения товара во время его транспортировки;
 - распределение обязанностей между контрагентами по приему гостевой стороны и проведению переговоров.

- ✦ Всего Инкотермс содержит:
 - 22 базисных условия поставки;
 - 13 базисных условий поставки;
 - 10 базисных условий поставки;
 - 4 базисных условия поставки.
- ✦ Согласно условиям какой из групп Инкотермс обязанность продавца по предоставлению товара выполняется в стране покупателя?
 - группы E;
 - группы F;
 - группы C;
 - группы D.
- ✦ Что имеет приоритетное значение при расхождении условий контракта и термина Инкотермс?
 - термин Инкотермс;
 - условия контракта;
 - положение международного соглашения о торговом сотрудничестве.
- ✦ Упаковать товар при базисных условиях EXW обязан:
 - продавец;
 - покупатель.
- ✦ За чей счет при базисных условиях FCP заключается договор перевозки до согласованного пункта и оплачивается провозная плата перевозчику?
 - продавца;
 - покупателя.
- ✦ Базисные условия FOB и FAS относятся:
 - к морской транспортировке;
 - автомобильной транспортировке;
 - авиаперевозке;
 - железнодорожной перевозке;
 - ко всем видам.
- ✦ На ком лежит обязанность зафрахтовать судно, оплатить фрахт, погрузить товар на борт судна в согласованный срок при базисных условиях CIF?
 - на продавце;
 - покупателе.

- ✦ При базисных условиях DDU таможенную пошлину и ввозные налоги оплачивает:
 - продавец;
 - покупатель;
 - перевозчик.
- ✦ К какому виду транспорта относятся условия EXW?
 - к морскому;
 - авиа;
 - железнодорожному;
 - автомобильному;
 - ко всем видам.
- ✦ На ком лежит обязанность погрузки товара на транспортное средство при базисных условиях EXW?
 - на продавце;
 - покупателе;
 - перевозчике.
- ✦ При условиях FOB обязанность погрузить товар на судно лежит:
 - на продавце;
 - покупателе;
 - перевозчике.
- ✦ На ком лежит обязанность при условиях FAS погрузить товар на судно?
 - на продавце;
 - покупателе;
 - перевозчике.

5. Выполнение заданий у доски

Задание 1

Рассчитайте затраты продавца при реализации товара на базисных условиях FCA-R, учитывая что цена товара с завода-поставщика на условиях EXW-A составляет 1000 евро; перевозка к железнодорожной станции из пункта А до пункта R стоит 30 евро; стоимость услуг экспедитора составляет 20 евро; стоимость погрузки в вагон равна 10 евро.

Решение:

Затраты на условиях FCA-R равны:

$$1000 + 30 + 20 + 10 = 1060.$$

Задание 2

Рассчитайте затраты продавца при реализации товара на базисных условиях FAS-L, учитывая что цена товара с завода-поставщика на условиях EXW-A составляет 1000 евро; доставка товара из пункта А до пункта L обходится в 80 евро; расходы в порту на складирование, портовые сборы и дополнительные расходы составляют 70 евро; экспортные пошлины равны 10 евро.

Решение:

Затраты на условиях FAS-L (франко вдоль борта судна) равны:

$$1000 + 80 + 70 + 10 = 1160.$$

Задание 3

Рассчитайте затраты продавца при реализации товара на базисных условиях DDP-Z, учитывая, что цена товара с завода-поставщика на условиях EXW-A составляет 1000 евро; затраты на страхование равны 90 евро; стоимость перевозки товара из пункта А до пункта Z (до границы страны покупателя) составляет 100 евро; стоимость перевалки в порту назначения, импортная пошлина и оформление документов составляют 40 евро.

Решение:

Цена товара на условиях DDP-Z (товар поставлен, пошлина уплачена) равна:

$$1000 + 90 + 100 + 40 = 1230.$$

Задание 4

Предприятие «Алатир» (г. Минск, Республика Беларусь), производящее пиломатериалы в ассортименте, заключило соглашение с компанией «Каишедорис Вуд Индустрис» (г. Стасюнай, Литва) о купле-продаже своей продукции литовской стороной.

Договор купли-продажи был составлен, учитывая интересы двух сторон. Было условлено, что передача партии продукции будет происходить в определенном пункте сухопутной границы между Республикой Беларусь и Литвой, а именно в п. Каменный Лог.

В момент подписания контракта нарекания вызывала одна формулировка, записанная в разделе «Предмет контракта»: «Продавец продал, а покупатель купил на условиях FCA-Минск пиломатериалы обрезные, ель (4407109100) по цене 0,85 долл. США за погонный метр в количестве 125 000 погонных метров».

Прокомментируйте верность выбора базисного условия поставки данной партии продукции, аргументировав интересы каждой из сторон.

Предложите наиболее выгодный вариант выбора условия поставки данной партии товара для белорусского продавца.

Задание 5

В контракте на поставку риса длиннозернистого литовским продавцом «Агролита» белорусскому покупателю «Накона» посредством железнодорожного транспорта до ст. Витебск в разделе «Условия поставки» было записано следующее: «Грузополучателем по данному контракту является ОАО „Накона“: Республика Беларусь, 210630, г. Витебск, ул. Советская, 12; станция: „Витебск“ Белорусской железной дороги, код станции 160002, код предприятия — 5630.

Цена товара устанавливается на условиях DEQ-Граница Республики Беларусь.

Поставка должна быть осуществлена до 28.03.2007 г.».

Определите верность выбора базисных условий поставки для исполнения контрактных обязательств по данному соглашению между литовской и белорусской стороной.

Предложите и аргументируйте наиболее выгодные условия поставки по данному контракту для каждой из сторон.

6. Самостоятельная работа

Задание 1

Определите расходы белорусского продавца при поставке товара на базисных условиях DDP-Брест (Франция), учитывая что погрузка на транспортное средство в пункте Минск стоит 10 евро; таможенные формальности составляют 10 евро; страхование основной перевозки стоит 30 евро; погрузка на основное транспортное средство стоит 20 евро; оплата основного транспортного средства составляет 100 евро; доставка до пункта Брест (на границе страны-покупателя) составляет 30 евро.

Задание 2

Определите расходы белорусского продавца при поставке товара на базисных условиях CIF-Брюссель, учитывая что погрузка на транспортное средство в пункте Минск стоит 10 евро; таможенные формальности составляют 10 евро; страхование основной пе-

ревозки стоит 30 евро; погрузка на основное транспортное средство стоит 20 евро; оплата основного транспортного средства составляет 100 евро; выгрузка, импортные формальности (в пункте Брюссель) составляют 20 евро.

Задание 3

Определите расходы белорусского продавца при поставке товара на базисных условиях FOB-Калининград, учитывая что погрузка на транспортное средство в пункте Минск стоит 10 евро; доставка до основного перевозчика (в пункте Калининград) обходится в 20 евро; таможенные формальности составляют 10 евро; страхование основной перевозки стоит 30 евро; погрузка на основное транспортное средство стоит 20 евро; оплата основного транспортного средства составляет 100 евро.

ТЕМА 20

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПЕРЕВОЗКИ ГРУЗОВ

Цель проведения занятий — ознакомиться с понятием транспортной логистики, изучить разнообразные виды транспорта, научиться выбирать те виды, которые наиболее подходят к базисным условиям внешнеторговых контрактов купли-продажи товаров.

План занятий

1. Объявление темы и цели проведения занятий

2. Обсуждение вопросов темы:

- Международные транспортные перевозки: понятие и виды.
- Роль транспорта во внешнеэкономической деятельности.
- Организация транспортного обеспечения внешнеторговых сделок.
- Роль посредников в международных транспортных операциях.
- Классификация транспортных операций.

- Содержание договора на перевозку грузов во внешней торговле, транспортная специфика.
- Транспортное страхование грузов во внешней торговле.
- Правовая регламентация международных перевозок в Республике Беларусь.

3. Выступление студентов с докладами, тезисами рефератов:

- Международные смешанные перевозки грузов.
- Место Республики Беларусь на международном рынке транспортных услуг.
- Оптимальный выбор транспорта.
- Этапы организации перевозочного процесса.
- Основы и принципы международной логистики.
- Организация и управление доставкой товаров во внешнеторговой деятельности.
- Организация работы транспортно-экспедиторского предприятия.
- Особенности автомобильных перевозок.
- Особенности воздушных перевозок.
- Особенности железнодорожных перевозок.
- Особенности морских перевозок.
- Преимущества и недостатки отдельных видов транспорта.
- Транспортно-экспедиторское обеспечение внешнеторговых контрактов.
- Транспортные расходы в цене товара.

4. Текущий контроль

4.1. Опрос по экономическим категориям, терминам, ключевым словам

- ✓ авиагрузовая накладная;
- ✓ автотранспортная накладная;
- ✓ бункерные операции;
- ✓ вес брутто;
- ✓ вес нетто;
- ✓ железнодорожная накладная;
- ✓ коносамент;
- ✓ контейнер;
- ✓ линейное судоходство;
- ✓ логистика;

- ✓ морская накладная;
- ✓ отправитель;
- ✓ перевозчик;
- ✓ перегрузка;
- ✓ получатель;
- ✓ пункт перевалки груза;
- ✓ пункт погрузки;
- ✓ пункт разгрузки;
- ✓ стивидорные операции;
- ✓ терминал;
- ✓ трамповое судоходство;
- ✓ транспорт;
- ✓ транспортная накладная;
- ✓ транспортная составляющая в цене;
- ✓ транспортные услуги;
- ✓ чартер;
- ✓ штурманская расписка.

4.2. Контрольные вопросы:

- Какие факторы необходимо учитывать при выборе транспортного средства?
- Что такое фрахт?
- Какова роль посредников в транспортном деле?
- Какие транспортные операции считаются международными?
- В чем заключаются преимущества контейнерных перевозок?
- Какова последовательность выполнения транспортных операций?
- Что является моментом перехода рисков по основным группам базисных условий поставки?
- Какие документы необходимы при перевозке грузов железнодорожным транспортом?
- Какие документы необходимы при перевозке грузов автомобильным транспортом?
- Какие документы необходимы при перевозке грузов авиационным транспортом?
- Какие документы необходимы при перевозке грузов морским транспортом?
- Как называется документ, содержащий условия договора морской перевозки и определяющий взаимоотношения перевоз-

чика и грузовладельца в процессе транспортировки в международном судоходстве?

- Как называется перевозочный документ в международном сообщении, удостоверяющий заключение договора перевозки между грузоотправителем и воздушным перевозчиком?
- Перечислите, какие основные транспортные условия включает договор купли-продажи товаров?
- Как зависит выбор транспортного средства от характера товара?
- Как классифицируются транспортные операции в зависимости от предмета транспортной операции?
- Как классифицируются транспортные операции в зависимости от вида транспорта?
- Как классифицируются транспортные операции в зависимости от количества используемых транспортных средств?
- Как классифицируются транспортные операции в зависимости от транспортной характеристики груза?
- Как классифицируются транспортные операции в зависимости от периодичности?
- Как классифицируются транспортные операции в зависимости от порядка прохождения границы?
- Как классифицируются транспортные операции в зависимости от вида сообщения?
- Как классифицируются транспортные операции в зависимости от перевозки на особых условиях режимных грузов?
- Как называется форма оплаты морской перевозки владельцу судна, а также погрузка, выгрузка и эксплуатация судна на протяжении установленного времени?
- Что включает в себя понятие «логистика»?
- Для каких целей разработана система логистики?
- Кто из контрагентов отвечает за перемещение товара до пункта назначения?

4.3. Тест-контроль:

- ✦ Для линейного судоходства характерны:
 - регулярность;
 - соблюдение сроков расписания;
 - стабильность цен;
 - наличие широкой сети агентов;
 - другое.

- ✦ Логистика — это:
 - транспортировка;
 - складирование;
 - планирование и контроль за перемещением грузов;
 - информация о передаче, хранении и перемещении грузов;
 - предоставление готовой продукции покупателю;
 - производство товара;
 - сбыт товара;
 - все операции в комплексе.

✦ Главная задача международной транспортной фирмы заключается:

- в снижении издержек при транспортировке грузов;
- увеличении объемов транспортных операций;
- получении максимального числа заказов на перевозку грузов;
- создании эффективной системы доставки товара и управлении данной системой.

- ✦ При линейных морских перевозках коносамент является:
 - договором перевозки;
 - товаросопроводительным документом;
 - товарораспорядительным документом;
 - распиской капитана о приемке товара на борт судна.

- ✦ К бункерным относятся следующие операции:
 - погрузка, разгрузка, укладка на транспортное средство;
 - обеспечение причалом;
 - буксировка;
 - аренда транспортного средства;
 - снабжение водой, топливом.

- ✦ При выборе перевозчика определяющее значение имеют:
 - форма собственности фирмы-перевозчика;
 - имидж фирмы-перевозчика;
 - стаж и опыт работы на рынке;
 - уровень тарифов;
 - перечень предоставляемых услуг.

- ✦ К стивидорным относятся следующие операции:
 - погрузка, разгрузка, укладка на транспортное средство;
 - обеспечение причалом;
 - буксировка;
 - аренда транспортного средства.

✦ Преимущества какого вида транспорта заключаются в быстрой доставке на большие расстояния, независимости от погодных условий, большой грузоподъемности, сравнительно низких тарифах?

- железнодорожного;
- автомобильного;
- воздушного;
- трубопроводного;
- морского.

✦ Преимущества какого вида транспорта заключаются в независимости от погодных условий, низкой себестоимости, высоком уровне автоматизации, непрерывности подачи груза?

- железнодорожного;
- автомобильного;
- воздушного;
- трубопроводного;
- морского.

- ✦ При линейных морских перевозках договором является:
 - чартер;
 - коносамент;
 - грузовой манифест;
 - генеральный акт.

- ✦ Для тралпового судоходства характерны:
 - нерегулярность;
 - несоблюдение сроков расписания;
 - нестабильность цен;
 - отсутствие широкой сети агентов;
 - другие черты.

- ✦ Факт погрузки груза подтверждается администрацией судна:
 - коносаментом;
 - штурманской распиской;
 - экспортным поручением;
 - грузовым планом.

✦ При выборе вида транспортного средства определяющее значение имеют:

- род груза;
- фактор времени;
- стоимость перевозки;
- безопасность перевозки;
- условия платежа.

✦ Сквозной коносамент используется:

- при перевозках морским путем;
- автодорожных перевозках;
- перевозках железнодорожным транспортом;
- авиаперевозках;
- интермодальных перевозках.

✦ При международной автодорожной транспортировке товаров от продавца к покупателю книжку МДПГ (TIR-carnet) обязательно сопровождает:

- железнодорожная накладная;
- СМР-накладная;
- счет-фактура;
- авиагрузовая накладная;
- коносамент.

✦ Счет-фактура представляет собой:

- документ, указывающий сумму причитающегося за товар платежа;
- накладную, направляемую при товаре;
- документ, указывающий фактическое наименование товаров в данной партии;
- сертификат о происхождении товара.

5. Выполнение заданий у доски

Задание 1

Произведите технико-экономическое обоснование транспортно-экспедиционного обслуживания и перевозки грузов на период заключенного контракта, рассчитав показатели экономической эффективности.

Предмет сделки: белорусская транспортная компания (перевозчик) осуществляет перевозку грузов из Германии в Российскую Федерацию. Объем перевозок составляет 120 т в месяц на расстояние 1800 км.

Характер груза — продукты питания длительного хранения. Доставка товара осуществляется автотранспортом отечественного производства. Оплата за доставку товара составляет 7500 евро в месяц. Рентабельность автотранспортных перевозок для белорусской стороны — 18 %. Единовременные затраты, связанные с перевозкой грузов, для белорусской стороны составляют 3200 евро.

Контракт заключается на один год.

Задание 2

По исходным данным, представленным в табл. 1, составьте контракт на перевозку груза, самостоятельно выбрав из предложенных вариантов наиболее подходящий вид транспортировки.

При выборе вида транспорта (включая смешанные перевозки) укажите: использование контейнеров, специальных вагонов, вид упаковки товара.

Таблица 1

Исходные данные

№	Товар	Кол-во	Расстояние (км)	Примечание
1	Нефть сырая	100 т	500	—
2	Калийные удобрения	750 т	5200	Продавец и покупатель находятся на разных континентах
3	Уникальные художественные картины	12 шт.	11 000	Продавец и покупатель находятся на разных континентах
4	Станкостроительное оборудование	12 т	250	—
5	Одежда, обувь	7 т	600	—
6	Трактор	50 шт.	1200	—
7	Сельскохозяйственная техника	4 шт.	1500	—
8	Зерно	150 т	2200	—
9	Живые цветы для составления букета	150 кг	1800	Доставка груза не позднее двух суток

Задание 3

По исходным данным, представленным в табл. 2, определите транспортную составляющую в цене контракта при условии, что общая цена товара составляет 850 евро.

Произведите учет затрат по отдельным операциям.

Таблица 2

Исходные данные				
№	Вид операции	Вид транспорта		
		авто-мобильный	железнодорожный	авиационный
1	Расходы на подготовку товара к отгрузке	20	20	20
2	Погрузка товара на транспортное средство внутри страны и его транспортировка	60	40	80
3	Хранение товара на станции, в порту	30	20	60
4	Погрузка и перевозка груза международным транспортом	140	152	510
5	Транспортное страхование груза	40	30	80
6	Дорожный сбор за пользование скоростной трассой	50	—	—
7	Выгрузка товара на складе иностранного покупателя	10	10	10

Решение задачи представлено в табл. 3.

Таблица 3

Решение задачи				
Показатель	Вид транспорта			
	авто-мобильный	железнодорожный	авиационный	
Транспортные затраты	350	262	680	
Транспортная составляющая в цене товара (в %)	41	32	80	

Вывод. В данном случае железнодорожные перевозки являются более выгодным видом транспорта для покупателя.

6. Самостоятельная работа

Задание 1

Между фирмой «Миколь» (г. Могилев, Республика Беларусь) и «Виноградарь» (г. Кишинев, Молдова) был заключен контракт на поставку 10 тыс. бутылей вина емкостью 0,7 л и стоимостью 2,26 долл. США за бутылку белорусской стороне на условиях EXW-Кишинев.

Во время транспортировки товара транспортным средством покупателя по документам TIR-carnet в результате дорожно-транспортного происшествия 1200 бутылей вина было разбито. Вина за совершение этого дорожно-транспортного происшествия лежит на водителе транспортного средства, не справившегося с управлением и совершившего столкновение с транспортным средством белорусской стороны.

Какие действия должен предпринять водитель транспортного средства белорусской стороны в случае дорожного происшествия при транспортировке товара по документам TIR-carnet?

Определите размер ущерба, нанесенного при утрате этой части партии товара.

Кто в данном случае несет ответственность за утрату части партии товара в результате дорожного происшествия?

Кто в данном случае должен возместить стоимость утраченной части партии товара?

Каким образом в международном контракте купли-продажи можно предусмотреть возмещение подобного рода убытков при транспортировке товара от продавца к покупателю?

Задание 2

Между фирмой «Каруна» (г. Борисов, Республика Беларусь) и российской фирмой «Краснодар-агро» (г. Краснодар, Российская Федерация) был заключен контракт на поставку 14 тыс. бутылей масла подсолнечного рафинированного вымороженного емкостью 0,9 л и стоимостью 0,85 долл. США за бутылку белорусской стороне на условиях EXW-Краснодар.

Во время транспортировки товара транспортным средством покупателя по транспортным документам CMR в результате дорожно-транспортного происшествия 1320 бутылей масла утратило товарный вид. Вина за совершение этого дорожно-транспортного происшествия лежит на водителе транспортного средства, не справившегося с управлением и совершившего столкновение с транспортным средством белорусской стороны.

Какие действия должен предпринять водитель транспортного средства в случае дорожного происшествия при транспортировке товара по транспортным документам CMR?

Кто в данном случае несет ответственность за утрату товарного вида части партии товара в результате дорожного происшествия?

Определите размер ущерба, понесенного при утрате товарного вида этой части партии товара.

Кто в данном случае должен возместить стоимость утраченной части партии товара?

Каким образом в международном контракте купли-продажи можно предусмотреть возмещение подобного рода убытков при транспортировке товара от продавца к покупателю?

Задание 3

Между компанией «Кредо-М» (г. Молодечно, Республика Беларусь) и российской фирмой «Золотая долина» (г. Иваново, Российская Федерация) был заключен контракт на поставку 28 тыс. банок консервированной кукурузы емкостью 0,36 л и стоимостью 1,14 долл. США за банку белорусской стороне на условиях EXW-Иваново.

Во время транспортировки товара транспортным средством покупателя по транспортным документам CMR в результате дорожного происшествия 425 банок кукурузы из-за крена транспортного средства утратило свой товарный вид. Вина за совершение этого дорожного происшествия полностью лежит на водителе транспортного средства белорусской стороны, который не справился с управлением на крутом вираже дороги и съехал в кювет.

Какие действия должен предпринять водитель транспортного средства в случае дорожного происшествия при транспортировке товара по транспортным документам CMR?

Кто в данном случае несет ответственность за утрату товарного вида части партии товара в результате дорожного происшествия?

Определите размер ущерба, понесенного при утрате товарного вида этой части партии товара.

Кто в данном случае должен возместить стоимость утраченной части партии товара?

Каким образом в международном контракте купли-продажи можно предусмотреть возмещение подобного рода убытков при транспортировке товара от продавца к покупателю?

ТЕМА 21

СПОСОБЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ НАДЛЕЖАЩЕГО ИСПОЛНЕНИЯ КОНТРАКТНЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ПО ВНЕШНЕТОРГОВЫМ СДЕЛКАМ

Цель проведения занятий — приобрести практические навыки в обосновании выбора наиболее рационального способа обеспечения исполнения контрактных обязательств по внешнеторговым сделкам, а также способов гарантирования экспортеру и импортеру выполнения условий контракта их контрагентом.

План занятий

1. Объявление темы и цели проведения занятий

2. Обсуждение вопросов темы:

- Классификация способов обеспечения надлежащего исполнения контрактных обязательств по внешнеторговым сделкам.
- Понятие и виды неустоек во внешней торговле.
- Понятие и виды залога во внешнеэкономической деятельности.
- Понятие и виды поручительства во внешней торговле.
- Понятие и виды факторинга.
- Форфейтинговые операции.
- Способы обеспечения исполнения обязательств по сделкам, применяемые субъектами хозяйствования в Республике Беларусь.

3. Выступление студентов с докладами, тезисами рефератов:

- Банковские гарантии как инструмент обеспечения исполнения контрактных обязательств между контрагентами.
- Инструменты снижения риска во внешнеторговой деятельности.
- Способы страхования риска валютных потерь.
- Характеристика рисков при планировании коммерческой сделки.

■ Поручительство как способ страхования во внешнеторговых сделках.

■ Залог как форма внешнеэкономического сотрудничества.

■ Неустойка во внешней торговле.

■ Факторинг как форма внешнеэкономической деятельности.

■ Форфейтинговые операции на территории Республики Беларусь.

■ Риск покупателя и риск продавца при совершении внешне-торговой сделки.

■ Законодательная база Республики Беларусь в области обеспечения надлежащего исполнения контрактных обязательств во внешней торговле.

4. Текущий контроль

4.1. Опрос по экономическим категориям, терминам, ключевым словам:

- ✓ аванс;
- ✓ арбитражная оговорка;
- ✓ банковская гарантия;
- ✓ валютные риски;
- ✓ виды рисков;
- ✓ гарантия;
- ✓ деловая репутация;
- ✓ задаток;
- ✓ законодательные риски;
- ✓ залог;
- ✓ инфляционные риски;
- ✓ коммерческие риски;
- ✓ конвенционный штраф;
- ✓ контрактные обязательства;
- ✓ кредитные риски;
- ✓ надежность контрагента;
- ✓ налоговые риски;
- ✓ неустойка;
- ✓ оговорки в контракте;
- ✓ организационные риски;
- ✓ перевод долга;
- ✓ политические риски;
- ✓ поручительство;

- ✓ принудительный порядок выполнения обязательств;
- ✓ производственные риски;
- ✓ просрочка платежа;
- ✓ ресурсные риски;
- ✓ риски форс-мажорных обстоятельств;
- ✓ страхование рисков;
- ✓ техногенные риски;
- ✓ транспортные риски;
- ✓ уступка прав требований;
- ✓ факторинг;
- ✓ финансовые риски;
- ✓ форфейтинг;
- ✓ ценовые риски.

4.2. Контрольные вопросы:

● Как называется передача денежных требований поставщика покупателю, банку или специализированной компании за определенное вознаграждение?

● Что необходимо предусмотреть в контракте в целях защиты интересов белорусского продавца от нарушения платежных обязательств иностранным покупателем?

● Каким образом следует проверять надежность другой стороны контракта?

● Назовите риски, которые целесообразно страховать при заключении внешнеторговой сделки?

● Какие банковские гарантии рекомендуется использовать при заключении внешнеторгового контракта?

● К какому виду рисков относится вхождение в договорные отношения с неплатежеспособным контрагентом?

● Как называется свидетельство, выдаваемое страховой компанией по факту страхования товаров и содержащее условия заключенного договора о страховании во внешнеэкономической операции?

● Какие факторы, определяющие уровень риска, относятся к внешним, а какие к внутренним?

● Как следует понимать выражение «банковская гарантия по требованию»?

● К какому виду рисков относится неправильный выбор рынка сбыта и неверная информация о конкурентах?

- Как следует понимать выражение «обусловленная банковская гарантия»?
- Что относится к валютным рискам?
- Что следует относить к законодательным рискам?
- Что понимается под инфляционными рисками?
- Что представляют собой коммерческие риски?
- Каким способом можно избежать кредитных рисков?
- Что включают в себя налоговые риски?
- Какие виды рисков относятся к организационным?
- Какую роль играют политические риски для внешнеторговой сделки?
- Что включают в себя производственные риски?
- Какие риски следует относить к ресурсным?
- Что такое «риски форс-мажорных обстоятельств»?
- Какие риски относят к техногенным?
- Что включают в себя транспортные риски?
- Каким образом следует страховаться от финансовых рисков?
- Что относят к ценовым рискам при заключении контракта?
- Как называется финансовое, товарное обеспечение контракта, передаваемое заемщиком кредитору в качестве гарантии обеспечения исполнения контрактных обязательств?
- К какому виду рисков относится отказ партнера от заключения контракта после проведения переговоров?

4.3. Тест-контроль:

- ✦ При наступлении форс-мажорных обстоятельств производятся следующие действия:
 - сообщают о случившемся оператору службы спасения;
 - срок исполнения договора отодвигается на период действия форс-мажорных обстоятельств;
 - покупатель уплачивает штраф, если он не успел оплатить товар до наступления форс-мажорных обстоятельств;
 - продавец уплачивает штраф, если он не успел поставить товар до наступления форс-мажорных обстоятельств.
- ✦ Штрафные санкции в контрактах купли-продажи указываются для того, чтобы:
 - покупатель знал о возможном размере своих потерь при ненадлежащем исполнении обязательств по контракту;

- продавец видел стимул для своевременного и надлежащего исполнения обязательств по контракту;
- суд сразу видел, каковы размеры требуемых компенсаций;
- банк видел, какую сумму требуется выплатить по требованию суда.

- ✦ Конвенциональный штраф определяется:
 - как неустойка за просрочку поставки, если она не вызвана форс-мажорными обстоятельствами;
 - как неустойка за просрочку платежа;
 - как неустойка за поставку товара более низкого качества, чем оговорено в контракте;
 - как штраф за нарушение условий Венской конвенции 1961 г. при заключении внешнеторговых контрактов.
- ✦ Страховой полис выдается для подтверждения:
 - договора страхования между страховщиком и страхователем;
 - отдельных сведений по данной конкретной отгрузке товара;
 - выполнения инструкций страхователя по страхованию;
 - наступления форс-мажорного обстоятельства по данному контракту купли-продажи.
- ✦ Арбитраж ad-hoc предусматривает:
 - арбитраж, расположенный в г. Стокгольме;
 - постоянно действующий арбитраж;
 - арбитраж, рассматривающий коммерческие споры с истекшим сроком давности;
 - арбитраж, создаваемый всякий раз для решения одного или нескольких спорных вопросов по одному контракту.
- ✦ К законодательным рискам относится:
 - изменение правовых норм страны в области инвестиций;
 - изменение правовых норм страны в области гражданского права;
 - кризис экономики страны;
 - отставка правительства;
 - эмбарго;
 - другое.

✦ Отказ партнера по сделке от заключения контракта после проведения переговоров относится к следующим рискам:

- производственным;
- инвестиционным;
- политическим;
- транспортным;
- коммерческим.

5. Выполнение заданий у доски

Задание 1

Компания «Дорианка» (г. Гродно, Республика Беларусь) и фирма «Куманець» (г. Вилково, Украина) в ходе длительных переговоров достигли соглашения о продаже партии капусты белокочанной белорусской стороной украинской стороне.

Были оговорены все основополагающие существенные статьи контракта. На заключительных переговорах представители украинской компании отказались от подписания данного соглашения.

Определите, какому виду рисков подверглась белорусская сторона из-за отказа в подписании соглашения украинской стороной.

Каким образом белорусская сторона может оградить свою компанию от такого рода рисков?

Задание 2

Компания «Дорианка» (г. Гродно, Республика Беларусь) и фирма «Куманець» (г. Вилково, Украина) в ходе длительных переговоров достигли соглашения о купле-продаже партии капусты белокочанной белорусской стороной украинской стороне.

Были оговорены все основополагающие статьи контракта. На заключительных переговорах представители украинской компании с готовностью принимали все предварительно достигнутые договоренности с белорусской стороной. В итоге соглашение о купле-продаже было заключено и заверено каждой из сторон.

Однако через некоторое время украинская сторона отказалась от выполнения своих обязательств по данному контакту без объяснения причин.

Определите, какому виду рисков подверглась белорусская сторона из-за отказа украинской стороны в выполнении своих контрактных обязательств.

Прокомментируйте, каковы возможные причины отказа украинской стороны в выполнении своих контрактных обязательств по данному соглашению.

Каким образом белорусская сторона может оградить свою компанию от такого рода рисков?

6. Самостоятельная работа

Задание 1

Компания «Кирунак» (г. Гомель, Республика Беларусь) и фирма «Покриду» (г. Познань, Польша) в ходе переговоров достигли соглашения по купле-продаже партии мебельной фурнитуры белорусской стороной у польской компании.

Некоторые моменты при достижении данного соглашения вызывали серьезные нарекания. В частности, польская сторона при производстве мебельной фурнитуры не видит разницы в некотором различии цвета мебельной ручки в пределах полутона. Тем не менее если один комплект кухонной мебели комплектуется ручками из разных партий, то при электрическом освещении весьма заметна разница в цвете. По этой причине многие покупатели отказываются приобретать весь кухонный комплект мебели у белорусской стороны.

Белорусская компания не может отказаться от сотрудничества с данной польской компанией по причине невозможности приобретать мебельную фурнитуру у других производителей, которые не выпускают продукции такого дизайна. Белорусская компания вынуждена сотрудничать с польской фирмой «Покриду», но желает урегулировать сотрудничество с помощью законодательно существующих и оговоренных норм.

Составьте пункт контракта купли-продажи мебельной фурнитуры между белорусской компанией «Кирунак» и польской компанией «Покриду», который со всей полнотой будет отражать рассмотрение спорных вопросов через третейский суд, а также будет защищать интересы белорусской стороны.

Задание 2

Компания «Кирунак» (г. Гомель, Республика Беларусь) и фирма «Покриду» (г. Познань, Польша) в ходе переговоров достигли соглашения по купле-продаже партии мебельной фурнитуры белорусской стороной у польской компании.

Некоторые моменты при достижении данного соглашения вызывали серьезные нарекания. В частности, польская сторона при

производстве мебельной фурнитуры не видит разницы в некотором различии цвета мебельной ручки в пределах полутона. Тем не менее если один комплект кухонной мебели комплектуется ручками из разных партий, то при электрическом освещении весьма заметна разница в цвете. По этой причине многие покупатели отказываются приобретать весь кухонный комплект мебели у белорусской стороны.

Белорусская компания не может отказаться от сотрудничества с данной польской компанией по причине невозможности приобретать мебельную фурнитуру у других производителей, которые не выпускают продукции такого дизайна.

Польская компания намерена расширять объемы продаж своей продукции и потому принимает сотрудничество с белорусской компанией. Однако менять стандарты своего производства только лишь по требованию белорусской стороны не согласна, а потому считает необходимым урегулировать сотрудничество с помощью законодательно существующих и оговоренных норм.

Составьте пункт контракта купли-продажи мебельной фурнитуры между польской компанией «Покриду» и белорусской компанией «Кирунак», который со всей полнотой будет отражать рассмотрение спорных вопросов через третейский суд, а также будет защищать интересы польской стороны.

Задание 3

Компания «Комплект-дизайн» (г. Речица, Республика Беларусь) и фирма «Антери» (г. Осло, Финляндия) в ходе переговоров достигли соглашения по купле-продаже партии мебельных механизмов для мягкой мебели белорусской стороной у финской компании.

Некоторые моменты при достижении данного соглашения вызвали серьезные нарекания. В частности, финская сторона при производстве мебельных механизмов для мягкой мебели время от времени допускает огрехи, которые мешают нормальной работе механизма в целом. Мягкая мебель, укомплектованная механизмами с огрехами, допущенными при их производстве, не способна эксплуатироваться в полной мере, поскольку момент складывания-раскладывания механизма вызывает нарекания у покупателей. По этой причине многие покупатели отказываются приобретать мягкую мебель, укомплектованную бракованными механизмами, у белорусской стороны.

Составьте пункт контракта купли-продажи мебельных механизмов для мягкой мебели между финской компанией «Антери»

и белорусской компанией «Комплект-дизайн», который отразит всю систему штрафных санкций на каждое взятое обязательство по качеству и комплектации товара, а также условия уплаты неустойки за каждое невыполненное обязательство.

Задание 4

Включите в контракт купли-продажи оборудования для изготовления микросхем для телевизоров, заключенный между фирмой «Горизонталь» (г. Минск, Республика Беларусь) и компанией «Canon's» (г. Осака, Япония), условие залоговых платежей для покупки данного оборудования. При составлении данного пункта контракта учитывайте условие, что право собственности на данное оборудование переходит к белорусской стороне лишь после 100 % оплаты.

Составьте проект соглашения с банком на факторинговое обслуживание.

ТЕМА 22

ОБОСНОВАНИЕ ЦЕНЫ ДЛЯ СОВЕРШЕНИЯ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ СДЕЛКИ

Цель проведения занятий — приобретение практических навыков расчета цены товара во внешнеэкономической сделке исходя из базисных условий поставки, системы налогообложения, коммерческих издержек, а также с учетом запланированной прибыли.

План занятий

1. Объявление темы и цели проведения занятий

2. Обсуждение вопросов темы:

- Виды цен во внешнеэкономических операциях.
- Источники информации о ценах мирового рынка.
- Выбор ценовой политики фирмы.
- Факторы, влияющие на формирование цены товара на мировом рынке.
- Расчет цены на экспортируемый товар.
- Расчет цены на импортируемый товар.

3. Выступление студентов с докладами, тезисами рефератов:

- Исследование рынка и прогноз конъюнктуры рынка.
- Коммерческие поправки к торговым ценам.
- Определение базовой цены экспортной сделки.
- Способы снижения контрактной цены товара.
- Определение оптимального уровня цен конкретной сделки.
- Определение цен производства.
- Принципы определения внешнеторговых цен.
- Прогнозирование динамики цен.
- Цены в условиях недобросовестной конкуренции.

4. Текущий контроль

4.1. Опрос по экономическим категориям, терминам, ключевым словам:

- ✓ мировая цена;
- ✓ обоснование цены;
- ✓ скидка с цены;
- ✓ цена справочная;
- ✓ цена аукционная;
- ✓ цена базисная;
- ✓ цена демпинговая;
- ✓ цена монопольная;
- ✓ цена общая;
- ✓ цена оптовая;
- ✓ цена покупателя;
- ✓ цена предложения;
- ✓ цена продавца;
- ✓ цена производства;
- ✓ цена розничная;
- ✓ цена скользящая;
- ✓ цена;
- ✓ ценообразование.

4.2. Контрольные вопросы:

- В чем различия мировых и национальных цен?
- Для каких товаров используются аукционные цены?
- Для каких товаров используются биржевые котировки?

- Как определяется справочная цена конкретного товара?
- Как связаны спрос и цена на товар?
- Какая взаимосвязь существует между ценой товара и его жизненным циклом?
- Какие источники информации используются для расчета цены при заключении внешнеторгового контракта?
- Какова последовательность действий при определении внешнеторговой цены?
- Какую ценовую политику проводит фирма, выпускающая основной товар и дополнительные принадлежности к нему (например, фотоаппараты и фотопленки)?
- Перечислите способы фиксации цены во внешнеторговых контрактах и кратко охарактеризуйте их.
- Каким образом покупатель товара может получить скидку с цены данной партии товара?
- Какие виды скидок с цены товара используются при заключении внешнеторговых контрактов?
- На какие цены должен ориентироваться экспортер при установлении цены предложения на свой товар?
- На какие цены должен ориентироваться импортер при определении целесообразности закупки необходимого ему товара у данного поставщика?
- Раскройте сущность понятия «уровень цены».
- Что такое мировая цена?
- Как соотносится цена товара с расходами по его доставке покупателю?
- Каким способом можно рассчитать цену на товар?
- В какой валюте устанавливается цена товара во внешнеторговом контракте?
- В какой валюте производится платеж за партию товара по внешнеторговому контракту?
- Обязательно ли должны совпадать валюта цены и валюта платежа во внешнеторговом контракте?
- Как избежать валютных рисков при установлении цены во внешнеторговом контракте?

4.3. Тест-контроль:

- ✦ Поправки к цене учитывают:
 - место поставки;
 - количество;

- срок поставки;
 - условия платежей;
 - сезонность;
 - комплектацию.
- ✦ Биржевые котировки можно использовать при определении цены следующих товаров:
- цветные металлы;
 - нефтепродукты;
 - сахар;
 - какао-бобы;
 - легковые автомобили;
 - меха;
 - пушнина.
- ✦ Аукционные цены используются применительно к следующим товарам:
- цветные металлы;
 - нефтепродукты;
 - сахар;
 - какао-бобы;
 - легковые автомобили;
 - меха;
 - телевизоры;
 - холодильники;
 - продукты глубокой заморозки;
 - пушнина.
- ✦ Цена товара во внешнеторговом контракте указывается:
- только в единицах валюты страны экспортера;
 - только в единицах валюты страны импортера;
 - в согласованной сторонами валюте;
 - только в свободно конвертируемой валюте.
- ✦ Цена на поставляемые товары по внешнеторговому контракту может быть:
- твердой;
 - скользящей;
 - акцизной;
 - постоянной;
 - с последующей фиксацией;
 - подвижной.

- ✦ Скидка с цены товара устанавливается:
- только продавцом;
 - только покупателем;
 - в ходе переговоров;
 - органами таможенного контроля;
 - по взаимной договоренности между продавцом и покупателем.
- ✦ При выборе валюты для фиксации цены в контракте покупатель выигрывает в случае:
- установления цены в слабой валюте;
 - установления цены в валюте, курс которой имеет тенденцию к повышению;
 - установления цены в сильной валюте;
 - установления цены в валюте, курс которой имеет тенденцию к понижению.
- ✦ В случае, когда по одному контракту поставляются товары разного качества и ассортимента, цена устанавливается:
- на всю партию товара;
 - отдельно за каждую единицу товара каждого вида, сорта или марки;
 - только на эквивалентные по стоимости товары;
 - согласно приложению к контракту;
 - такие контракты недопустимы во внешней торговле.
- ✦ Цена товара:
- обязательно устанавливается в контракте;
 - дополнительно оговаривается после подписания контракта;
 - может вообще не оговариваться в контракте.
- ✦ Обоснование цены товара при заключении внешнеторговой сделки необходимо:
- для предоставления руководителю предприятия;
 - предоставления начальнику отдела внешнеэкономических связей;
 - выбора наиболее выгодного варианта совершения данной внешнеторговой операции.

5. Выполнение заданий у доски

Задание 1

Рассчитайте оптовую цену на импортный товар при его реализации на внутреннем рынке при условии, что:

- товаром является хрустальная люстра;

- страна-изготовитель — Чехия;
- цена товара — 880 евро;
- вес нетто — 10 кг;
- пункт получения товара — г. Прага;
- затраты по доставке товара до границы Республики Беларусь составляют 120 евро;
- ставка таможенной пошлины комбинированная — 10 %, 20 евро/кг;
- акцизный налог — 15 %;
- НДС — 18 %;
- прочие затраты составляют 20 евро;
- сборы за таможенное оформление не учитываются.

Решение:

1) Таможенная стоимость товара (плата за товар и затраты по доставке до границы Республики Беларусь) составляет:

$$TC = 880 + 20 + 120 = 1020 \text{ евро.}$$

2) Таможенная пошлина рассчитывается:

$$TP' = 1020 \times 10/100 = 102 \text{ евро,}$$

$$TP'' = 10 \times 20 \text{ евро/кг} = 200 \text{ евро.}$$

Из двух величин выбираем большую и получаем, что таможенная пошлина составляет 200 евро ($200 > 102$).

3) Акцизный налог рассчитывается:

$$Акц. = (TC + TP) \times a/100,$$

$$Акц. = (1020 + 200) \times 15/100 = 183 \text{ евро.}$$

4) Налог на добавленную стоимость:

$$НДС = (TC + TP + Акц.) \times H/100,$$

$$НДС = (1020 + 200 + 183) \times 18/100 = 252 \text{ евро.}$$

5) Таким образом, при ввозе товара на таможенную территорию с учетом затрат и таможенных платежей расходы составляют:

$$Пл. = TC + TP + Акц. + НДС = 1020 + 200 + 183 + 252 = 1655 \text{ евро.}$$

6) Оптовая цена импортного товара при рентабельности 15 % на внутреннем рынке составит:

$$П_{опт} = 1655 \times 1,15/100 = 1903 \text{ евро.}$$

Задание 2

По исходным данным, представленным в табл. 1, рассчитайте цену экспортного товара при различных базисных условиях поставки для предприятия, которое реализует продукцию собственного производства по цене 1000 евро за комплект на условиях самовывоза с предприятия.

Таблица 1

Исходные данные

Базисные условия поставки	Расстояние от производителя, км	Способ доставки	Примечание
FCA-Брест	340	Авто	—
FOB-Калининград	560	Авто	—
FAS-Клайпеда	550	Авто	—
CIF-Амстердам	1880	Авто, ж.-д.	340 км — авто, остальное — ж.-д.
CIF-Афины	2900	Авто, ж.-д.	290 км — авто, остальное — ж.-д.
DDU-Хельсинки	1100	Авто, морским	560 км — авто, остальное — морским
DAF-Франкфурт	1050	Авто	—
CPT-Варшава	700	Авто, ж.-д.	340 км — авто, остальное — ж.-д.
CIP-Берлин	1250	Авто	—
CPT-Москва	720	Авто	—

При расчете цены товара учитывайте следующие факты:

- автомашина вмещает два комплекта изделия;
- минимальная транспортная партия состоит из двух комплектов;
- страхование составляет 7 % от стоимости товара;
- экспедиционные расходы (за каждые сутки нахождения автотранспорта в пути) — 40 евро;
- в сутки автотранспорт проходит приблизительно 740 км;
- простои транспорта при пересечении границы составляют приблизительно 0,5 суток;
- таможенные формальности за прохождение каждой границы — 10 евро;
- стоимость перегрузки, разгрузки составляет 30 евро за комплект;
- затраты грузового автотранспорта — 0,4 евро/км;
- затраты железнодорожного транспорта — 0,2 евро/км;
- затраты на морской транспорт — 0,14 евро/км;
- за погрузку груза на территории предприятия затраты не учитываются;
- сбор за дороги (за каждую страну) — 40 евро;
- прочие расходы составляют примерно 5 % от стоимости товара.

Проанализируйте, доставка каким видом транспорта более предпочтительна с точки зрения стоимости, скорости доставки, для экспортера и для импортера. Приведите аргументы в пользу перевозки данной партии товара автомобильным, железнодорожным или морским транспортом.

6. Самостоятельная работа

Задание 1

По исходным данным, представленным в табл. 2, рассчитайте цену импортируемого товара с учетом налогов, таможенных пошлин, издержек при совершении импортной внешнеторговой операции.

Цена товара составляет 10 000 евро. Расстояние от границы до потребителя — примерно 340 км. Способ доставки товара (вид транспорта) определяется самостоятельно.

Таблица 2

Исходные данные

№	Наименование товара	Пункт получения товара	Таможенная пошлина	Акциз (%)	НДС (%)
1	Чай ароматизированный	Амстердам	15 %	—	18
2	Пиво солодовое	Франкфурт	0,3 евро/л, 20%	15	18
3	Сигареты	Афины	0,4 евро/1000 шт.	20	18
4	Одежда из натуральной кожи	Афины	20 %	10	18
5	Мебель	Варшава	20 %	—	18
6	Часы ручные	Амстердам	15 %	—	18
7	Телевизоры (107 см по диагонали)	Владивосток	25 %	—	—
8	Шотландское виски	Берлин	20 %	20	18
9	Шелковые халаты (производство КНР)	Москва	10 %	—	—
10	Пшеничная мука высшего сорта	Хельсинки	10 %	—	10

Задание 2

Компания «Градиада» (г. Минск, Республика Беларусь) заключила внешнеторговый контракт купли-продажи с фирмой «Чаверный» (г. Вильнюс, Литва) на поставку литовской стороне 10 тыс. бутылей масла подсолнечного общей стоимостью 12 тыс. евро на условиях DAF-Каменный Лог, граница Республики Беларусь.

Учитывая базис поставки, рассчитайте контрактную цену всей партии товара. Рассчитайте стоимость каждой единицы товара в данной партии.

Задание 3

Используя исходные данные, представленные в табл. 2 и табл. 3, выберите оптимальный вариант импортируемого товара для белорусского торгово-посреднического предприятия «Эксим-по», которое имеет возможность импортировать товар на сумму 10 000 евро с учетом всех затрат (закупка товара, его транспортировка, таможенные платежи, страхование и прочие расходы).

Определите один вид товара, наиболее выгодный для реализации на внутреннем рынке по критерию максимальной рентабельности.

Расчет производите, используя математические вычисления, а не метод случайного подбора.

Таблица 3

Исходные данные

Товар	Цена (евро/ед.)		Пункт назначения	Таможенные платежи			Прочие затраты (евро)
	Покупки	Продажи		Пошлина	Акциз (%)	НДС (%)	
Мясо куриное охлажденное	0,8 евро/кг	1,8 евро/кг	Калининград	8 %, 0,3 евро/кг	—	20	120
Масло сливочное	1,2 евро/кг	2,4 евро/кг	Берлин	12 %	—	20	160
Цветы для составления букета	0,5 евро/шт.	0,9 евро/шт.	Амстердам	10 %, 0,15 евро/шт.	—	20	250
Сахар белый	0,32 евро/кг	0,7 евро/кг	Клайпеда	8 %	—	20	100
Ювелирные изделия	5 евро/г	11 евро/г	Афины	20 %, 1 евро/г	18	20	180

Результаты расчета оформите в виде таблицы, по графам заданным в табл. 4.

Таблица 4

Результаты расчета

Показатель	Наименование товара				
Количество					
Цена за товар, евро					
Затраты (евро):					
– таможенная пошлина					
– акциз					
– НДС					
– транспортные расходы					
– прочие расходы					
ВСЕГО					
Выручка					
Прибыль					
Рентабельность, %					

Обоснуйте выбор факторов, которыми Вы руководствовались при определении товара, наиболее выгодного для реализации на внутреннем рынке по критерию максимальной рентабельности.

ТЕМА 23

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ
ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Цель проведения занятий — научиться проводить расчеты экономической эффективности различных видов внешнеэкономической деятельности, используя необходимые для расчета показатели.

План занятий

1. Объявление темы и цели проведения занятий

2. Обсуждение вопросов темы:

- Оценка эффективности внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь.
- Оценка эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия.
- Расчет экономической эффективности экспортно-импортных операций предприятия.
- Расчет основных показателей инвестиционной деятельности.
- Современные проблемы повышения эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия.

3. Выступление студентов с докладами, тезисами рефератов:

- Определение экономической эффективности научно-технического сотрудничества в международной сфере.
- Определение экономической эффективности международной специализации и международного кооперирования производства.
- Определение экономической эффективности международных посреднических операций.
- Определение целесообразности и экономической эффективности международных товарообменных операций.
- Показатели эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия.
- Расчет эффективности операций с давальческим сырьем.
- Учет кредитных условий при расчете экономической эффективности экспортных и импортных операций.
- Экономическое обоснование принимаемых решений при совершении внешнеторговой операции.
- Эффективность инновационного сотрудничества с зарубежными фирмами.
- Значение применения высоких технологий в процессе производства.

4. Текущий контроль

4.1. Опрос по экономическим категориям, терминам, ключевым словам:

- ✓ абсолютная эффективность;
- ✓ внутренняя норма прибыли;
- ✓ выручка;
- ✓ год приведения;
- ✓ депозит;
- ✓ дисконт;
- ✓ дисконтирование;
- ✓ затраты;
- ✓ норма прибыли;
- ✓ отчетный период;
- ✓ показатели инвестиционной деятельности;
- ✓ прибыль;
- ✓ рентабельность производства;
- ✓ срок окупаемости;
- ✓ экономическая эффективность сделки.

4.2. Контрольные вопросы:

- Как называется сопоставление затрат какого-либо внешнеэкономического проекта с результатами, полученными от этих затрат?
- Как называется год, выбранный в качестве основы для сравнения уровня при подсчете индексов объемов производства, торговли, цен и других экономических показателей?
- Как называется норматив, применяемый при приведении разновременных стоимостных величин к сопоставимому виду при расчете показателей экономической эффективности?
- Как называется метод учета разновременных затрат и результатов, основанный на использовании формулы сложения процентов к заданному году?
- Как называется разность между выручкой от продажи продукции и затратами на ее производство и реализацию?
- Как называется время, за которое полученная прибыль становится равна ранее осуществленным затратам?
- Как обеспечивается принцип приведения разновременных затрат и результатов к одному моменту времени?

• Будет ли операция эффективной, если соотношение величины валютных поступлений от экспорта товаров к затратам на производство и реализацию этих же товаров меньше единицы?

• Как называется показатель, характеризующий отношение капиталовложений к прибыли, полученной за счет этих капиталовложений?

- Как рассчитывается рентабельность?
- Что представляет собой дисконтирование?
- С какой целью применяется дисконтирование при расчетах экономической эффективности?

4.3. Тест-контроль:

✦ Проверка годовой отчетности организации называется:

- мониторингом эффективности заключаемых сделок;
- контролем количества изготовленной продукции;
- аудитом;
- проверкой абсолютной эффективности деятельности предприятия.

✦ Процесс определения текущей стоимости будущих доходов или расходов называется:

- бюджетированием;
- дисконтированием;
- мониторингом;
- факторингом.

✦ Отдельный экземпляр штучной продукции или определенное в установленном порядке количество нештучной продукции называется:

- сигнальным экземпляром;
- промышленным образцом;
- единицей продукции;
- нормой измерения.

✦ Результативность экономической деятельности, определяемая посредством сопоставления затрат всех видов ресурсов с достигнутым результатом, называется:

- экономической свободой;
- экономической преференцией;
- экономической результативностью;
- экономической эффективностью.

✦ Исчисление в денежном выражении затрат на производство и реализацию продукции называется:

- стоимостью;
- калькуляцией;
- эффективностью;
- потребностью.

✦ Экономический эффект — это:

- возможность сберечь денежные ресурсы при осуществлении сделки купли-продажи по заниженной цене;
- ситуация экономии производственных ресурсов в связи с их ограниченностью;
- положительный результат экономической деятельности, определяемый как разность между денежным доходом, полученным от этой деятельности, и денежными расходами на ее осуществление;
- эффект роста в экономической среде.

✦ Показатели инвестиционной деятельности должны:

- быть одинаковыми во всех странах;
- не превышать общеизвестных значений;
- гарантировать минимальные риски с возможностью прибыльного инвестирования в данной стране;
- быть максимально рисковыми для получения сверхвысоких прибылей.

✦ Максимально возможная выгода от производства продукции определяется:

- экономией затрат на производство;
- рентабельностью производства;
- расширением ассортимента производимой продукции;
- применением сверхсовременных технологий в производстве;
- увеличением числа рабочих мест на предприятии.

5. Выполнение заданий у доски

Задание 1

По исходным данным, представленным в табл. 1, рассчитайте экономический эффект импортной операции.

Предприятию необходимо приобрести грузовой автомобиль для собственных нужд. Есть два возможных варианта: закупить

автомобиль на внутреннем рынке и приобрести импортный автомобиль за рубежом.

Банковская ставка депозита — 15 % в год.

Таблица 1

Исходные данные

№	Показатель	Отечественный грузовой а/м	Импортный грузовой а/м
1	Контрактная цена грузового автомобиля (ден. ед.)	60 000	65 000
2	Затраты, связанные с покупкой (ден. ед.)	144	1000
3	Эксплуатационные расходы на весь срок службы (ден. ед.)	17 000	5139
4	Срок службы грузового автомобиля (лет)	5	8

Решение:

Расчет затрат на покупку отечественного грузового автомобиля и затрат на покупку импортного грузового автомобиля представлен в табл. 2. При расчете показателей эксплуатационные затраты взяты по двум вариантам сроком на 5 лет.

Таблица 2

Расчет затрат на покупку автомобиля

№	Показатель	Отечественный грузовой а/м	Импортный грузовой а/м
1	Затраты на приобретение и эксплуатационные расходы на весь срок службы (гр. 1 + гр. 2 + гр. 3 из табл. 1) (ден. ед.)	$60\,000 + 144 + 17\,000 = 77\,144$	$65\,000 + 1000 + 5139 = 72\,139$
2	Затраты на приобретение и эксплуатационные расходы с учетом дисконтирования (ден. ед.)	$77\,144 \times (1 + 0,15)^5 = 155\,164$	$72\,139 \times (1 + 0,15)^5 = 145\,072$

Целесообразно приобрести импортный автомобиль, так как чистый дисконтированный доход составит $155\,164 - 145\,072 = 10\,092$ ден. ед.

Задание 2

Предприятие производит продукцию, часть которой реализуется на внутреннем рынке, а часть экспортируется за рубеж. Платеж за реализацию продукции на внутреннем рынке поступает одновременно с поставкой товара, а за экспортную продукцию — через год с момента поставки.

Банковская ставка депозита — 15 % в год.

По исходным данным, представленным в табл. 3, рассчитайте экономический эффект экспортной операции.

Таблица 3

Исходные данные

№	Показатель	Внутренний рынок	Внешний рынок
1	Затраты на производство и реализацию единицы продукции (ден. ед.)	10	11
2	Объем продаж (ед.)	100	100
3	Цена продажи единицы продукции (ден. ед.)	12	18

Решение:

Доход (выручка за вычетом затрат на производство и реализацию товара) на внутреннем рынке составляет:

$$D_{\text{внутр. р}} = (12 \times 100) - (10 \times 100) = 1200 - 1000 = 200 \text{ ден. ед.}$$

Доход (выручка за вычетом затрат на производство и реализацию товара) на внешнем рынке составляет:

$$D_{\text{внеш. р}} = (18 \times 100) - (11 \times 100) = 1800 - 1100 = 700 \text{ ден. ед.}$$

Разница в доходах составляет:

$$700 - 200 = 500 \text{ ден. ед.}$$

Чистый дисконтированный доход определяется:

$$\text{разн. дох.} / \text{коэф. дисконт. за 1 год} = 500 / (1 + 0,15)^1 = 435 \text{ ден. ед.}$$

Таким образом, экономический эффект экспортной операции в данном случае равен 435 ден. ед.

Задание 3

Рассчитайте максимально допустимую величину капитальных вложений по реализации инвестиционного проекта, обеспечив рентабельность не ниже 10 %.

Банковская ставка депозита — 15 % в год.

Ожидается, что реализация инвестиционного проекта обеспечит предприятию чистую прибыль в течение:

1-го года — 150 000 ден. ед.;

2-го года — 200 000 ден. ед.;

3-го года — 240 000 ден. ед.

По прошествии этого времени оборудование будет реализовано по остаточной стоимости за 50 000 ден. ед.

Решение:

Чистый дисконтированный доход за трехлетний период составит:

$$\begin{aligned} & 150\,000/(1 + 0,15)^1 + 200\,000/(1 + 0,15)^2 + \\ & + 240\,000/(1 + 0,15)^3 + 50\,000/(1 + 0,15)^3 = \\ & = 130\,435 + 151\,515 + 157\,895 + 32\,895 = \\ & = 472\,740 \text{ ден. ед.} \end{aligned}$$

Максимально допустимая величина капитальных вложений, предназначенных для реализации инвестиционного проекта, обеспечивая заданную рентабельность, определяется из соотношения:

$$R = P/K \times 100,$$

где **R** — рентабельность, **P** — чистая прибыль, **K** — капитальные вложения.

Отсюда

$$K = P/R \times 100 = 472\,740 \times 100/10 = 4\,727\,400 \text{ ден. ед.,}$$

где 10 — заданная величина рентабельности (в процентах).

Таким образом, максимально допустимая величина капитальных вложений не должна превышать 4 727 400 ден. ед.

6. Самостоятельная работа

Задание 1

Произведите технико-экономическое обоснование экспортной сделки, рассчитав показатели экономической эффективности.

Предметом сделки является экспорт белорусским государственным оптико-механическим заводом бытовых фотоаппаратов в страны Северной Африки.

Цена фотоаппарата составляет 70 евро за 1 шт. при себестоимости единицы продукции в 60 евро.

Единовременные затраты, связанные с реализацией товара, составляют 140 000 евро.

Возможные объемы продаж за рубеж:

1-й год — 10 000 ед.;

2-й год — 15 000 ед.,

3-й год — 20 000 ед.,

4-й год — 30 000 ед.

Определите, целесообразно ли заключение данной сделки с контрагентами из Северной Африки?

Задание 2

Произведите технико-экономическое обоснование импортной сделки, рассчитав показатели экономической эффективности.

Предметом сделки выступает закупка белорусским предприятием за рубежом аккумуляторов для кормоуборочных комбайнов.

Необходимое количество аккумуляторов составляет 12 000 ед. в год.

Цена за единицу аккумулятора на внешнем рынке составляет 55 евро с гарантийным периодом в три года. Цена за единицу аккумулятора на внутреннем рынке составляет 35 евро с гарантийным сроком в один год.

Единовременные затраты, связанные с приобретением товара за границей, составят 40 000 евро, а затраты по доставке товара с учетом таможенных платежей (в пересчете на единицу изделия) — 35 евро.

Задание 3

Произведите технико-экономическое обоснование товарообменной операции, рассчитав показатели экономической эффективности.

Предметом сделки выступает товарообмен тракторов «Беларусь» на продукты питания, поставляемые немецкой фирмой по бартеру.

Цена одного трактора, принимаемая в данной товарообменной сделке, составляет 11 000 евро при себестоимости единицы изделия в 9 500 евро.

Немецкая сторона поставляет подсолнечное масло в количестве 22 000 пластмассовых бутылей емкостью 1 л на сумму сделки. Оптовая цена на аналогичную продукцию других производителей на внутреннем рынке составляет 0,8 евро за бутылку.

Затраты на доставку товара и экспедиционные расходы каждая сторона берет на себя, и в расчете эти затраты не учитываются. Единовременные затраты, связанные с осуществлением бартерной операции, составляют для белорусской стороны 500 евро.

Задание 4

Произведите технико-экономическое обоснование промышленной компенсационной сделки, рассчитав показатели экономической эффективности инвестиционного проекта для белорусской стороны.

Предметом сделки выступает поставка немецкой фирмой комплектного оборудования, средств управления производством и технологическим процессом, осуществление монтажа оборудования, обучение персонала и сдача «под ключ» мини-завода по производству джема, повидла, варенья, сока из яблока, который расположен на территории Республики Беларусь. Строительство мини-завода и пуск на проектную мощность осуществляется в течение одного года.

Белорусская сторона передает немецкой стороне продукцию, выпущенную на мини-заводе в течение двух лет, после чего предприятие переходит в собственность белорусской стороны.

Объем производства продукции в стоимостном выражении по годам предполагается в следующем виде:

- 1-й год — 20 000 евро;
- 2-й год — 30 000 евро;
- 3-й год — 40 000 евро;
- 4-й год — 50 000 евро;
- 5-й год — 60 000 евро.

Предполагаемая рентабельность предприятия составит 20 % при годовом выпуске продукции стоимостью более 20 000 евро (в неизменных ценах).

Остаточная стоимость оборудования мини-завода в пятом году составляет 35 000 евро.

Задание 5

Предметом сделки выступает организация белорусским предприятием по производству сувенирной продукции рекламной

кампании по продвижению белорусских товаров при помощи австрийской рекламной фирмы.

Предполагаемый объем продаж сувенирной продукции составляет соответственно по годам 180 000, 190 000, 200 000 евро.

Единовременные затраты на рекламную кампанию составляют 40 000 евро, а текущие годовые затраты — 15 000 евро. Вероятность реализации всей продукции равна 75 %. Рентабельность производства сувенирной продукции — 20 %.

Произведите технико-экономическое обоснование развертывания рекламной компании по продаже белорусских товаров за рубежом, рассчитав показатели экономической эффективности за трехлетний период.

Каким способом можно уменьшить сумму расходов на организацию рекламной кампании продукции собственного производства?

Задание 6

Произведите технико-экономическое обоснование покупки ноу-хау, рассчитав показатели экономической эффективности.

Предметом сделки является покупка белорусской агропромышленной организацией у голландской фирмы технологии ноу-хау для длительного хранения ягод по лицензионному соглашению. Ноу-хау представляет собой газовую смесь, обеспечивающую длительное хранение свежих ягод без изменения их внешнего вида и пищевых характеристик.

Затраты на приобретение ноу-хау для белорусской стороны составляют 10 000 евро. Выручка от реализации одной тонны свежих ягод в зимний период составит 2800 евро при 22 % рентабельности.

Предполагаемые объемы продаж продукции с использованием данной технологии — 90 тонн в год.

Задание 7

Белорусская консалтинговая фирма специализируется на поиске рынков сбыта товаров на территории СНГ для иностранных фирм, а также на оказании консультативных и юридических услуг для инофирм.

Предполагаемое число запросов от инофирм — около 500 в год. Объем заключенных контрактов на куплю-продажу товаров с инофирмами на территории СНГ — на сумму около 700 000 евро в

год. Комиссионные за оказание консультативных услуг составляют 5 % от суммы сделки.

Оказание юридических и консультативных услуг по разовым запросам предполагается примерно на 8000 евро в год.

Текущие годовые затраты консалтинговой фирмы составляют примерно 33 000 евро на аренду помещений, заработную плату, затраты на транспорт, рекламу, уплату налогов и др. Единовременные капитальные затраты на создание консалтинговой фирмы составляют 18 000 евро.

Произведите технико-экономическое обоснование создания консалтинговой фирмы, рассчитав показатели экономической эффективности инвестиционного проекта за трехлетний период.

СЛОВАРЬ ТЕРМИНОВ

Аванс — денежная сумма, выдаваемая в счет будущих расчетов или предстоящих платежей за материальные ценности, выполненные работы и оказанные услуги.

Аванс фрахта — предварительная оплата части фрахта в счет общего фрахта.

Авансовая закупка — одна из форм встречной торговли; способ экспортного финансирования контрагента, применяемый в тех случаях, когда первоначальный экспортер не имеет достаточных средств для оплаты требуемых по импорту товаров, а фирма-контрагент не уверена в платежеспособности партнера.

Авансовый платеж — платеж или вклад, сделанный в оплату услуг, средств или материалов до их получения или использования.

Аварийный комиссар — лицо или фирма, занимающиеся установлением причин, характера и размера убытка по застрахованным судам и грузам, координаты которых указаны в страховом сертификате или полисе.

Аварийный сертификат — документ, подтверждающий характер, размер и причины убытка в застрахованном имуществе. Составляется аварийным комиссаром и выдается заинтересованному лицу, как правило, после оплаты им счета расходов и вознаграждения аварийного комиссара.

Авизо — официальное извещение, посылаемое одним предприятием другому, об исполнении расчетных операций, переводе денег и отгрузке товаров.

Автономный тариф — вид таможенного тарифа, который устанавливается правительством страны в законодательном порядке. Для автономного таможенного тарифа характерны наивысшие ставки в отличие от договорного тарифа.

Авторский договор — соглашение об условиях использования охраняемых авторским правом произведений.

Авторское право — исключительное право на воспроизведение, публикацию и продажу содержания и формы литературного, музыкального или художественного произведения.

Автотранспортное страхование — специализированная область страхования, связанная с эксплуатацией средств автотранспорта.

Агент — посредник, который действует не от своего имени и не за свой счет, оказывая содействие в продаже (покупке) товара за вознаграждение принципала (лица, от имени которого действует агент).

Агентское соглашение — вид договора с физическим или юридическим лицом о выполнении им от имени и в интересах принципала определенного рода обязанностей.

Адвалорные пошлины — таможенные пошлины, ставки которых устанавливаются в процентах от таможенной стоимости товара.

Административное таможенное правонарушение — действие, посягающее на установленный порядок таможенного регулирования.

Аккредитив — поручение отделения банка покупателя отделению банка поставщика об открытии специального аккредитивного счета для немедленной оплаты на условиях, предусмотренных в аккредитивном заявлении и в пределах указанной в заявлении суммы.

Акцепт — согласие с офертой другой стороны, которое влечет за собой правовые последствия и является одной из стадий заключения договора.

Акциз — один из видов косвенных налогов, которым облагаются алкогольные напитки, табачные изделия и некоторые другие товары массового потребления при ввозе их на территорию государства.

Акционерное общество — коммерческая организация, уставный капитал которой разделен на определенное число акций, удостоверяющих обязательственные права участников общества (акционеров) по отношению к обществу.

Амортизация — постепенный перенос стоимости основных средств (по мере износа машин и оборудования) на производимый с их помощью продукт.

Антидемпинговые пошлины — вид ввозных таможенных пошлин, обеспечивающих защиту внутреннего рынка стран от ввоза товара по демпинговым ценам. Взимаются с импортируемых товаров, реализуемых по бросовым ценам, или ввозимых из государств, субсидирующих экспорт.

Арбитраж — способ разрешения споров посредством обращения спорящих сторон к независимым арбитрам, выполняющим роль судей-экспертов.

Арбитражный суд — осуществляет судебную власть при разрешении возникающих в процессе предпринимательской деятельности споров, вытекающих из гражданских правоотношений (экономические споры) либо из правоотношений в сфере управления.

Аренда — договор о предоставлении предметов длительного пользования (нежилых помещений, транспортных средств и т. п.) нанимателю на определенный период.

Аренда машин и оборудования — одна из форм кредитования производителя без передачи права собственности на товар арендатору (производителю).

Арендатор — лицо, которое временно, на установленный срок и в рамках, оговоренных в договоре, получает право на использование собственности арендодателя, за что и вносит арендную плату.

Арендодатель — собственник имущества, сдающий его в аренду.

Аудит — проверка годовой отчетности организации.

Аукцион — продажа с публичных торгов, при которой продаваемый товар или имущество приобретаются лицом, предложившим наивысшую цену.

Аукционная цена — цена, по которой товары оцениваются и продаются на аукционе.

Базис поставки — условие внешнеторговой сделки, предусматривающее распределение между продавцом и покупателем обязанностей по передвижению товара, оформление соответствующих документов и оплаты транспортных расходов, определение момента перехода от продавца к покупателю права собственности на товар, риска случайного повреждения или утраты товара, а также даты поставки.

Базисная цена — цена изделия с известными фиксированными параметрами, принимаемого за образец при определении внешнеторговой цены данной продукции.

Базисные условия поставки — специальные условия, которые определяют обязанности продавца и покупателя по доставке товара и устанавливают момент перехода риска случайной гибели или повреждения товара с продавца на покупателя.

Банковская гарантия — поручительство банка-гаранта за своего клиента, выполнение им денежных обязательств.

Банковские документы — определенный перечень документов, содержащих необходимую и достаточную информацию для осуществления банковских операций, подтверждающих их законность и являющихся основанием для отражения операций в бухгалтерском учете.

Банковский перевод — поручение одного банка другому выплатить переводополучателю определенную сумму.

Бартер — натуральный обмен определенного количества одного или нескольких товаров на эквивалентное по стоимости количество другого товара (товаров) без использования механизма валютно-финансовых расчетов.

Бартерная сделка — безвалютный, но оцененный и сбалансированный обмен товарами, оформляемый единым контрактом.

Безвалютный обмен — международный обмен товарами, услугами и другими результатами экономической, научной, культурной деятельности без расходования иностранной валюты.

Безналичные расчеты — совокупность операций, связанных с перечислением средств по банковским счетам или с зачетом взаимных требований, а также с организацией документооборота.

Белорусская торгово-промышленная палата — общественная организация, оказывающая содействие национальным производственным, коммерческим, иным предприятиям и организациям в установлении, поддержании и расширении деловых контактов с зарубежными партнерами.

Беспошлинный ввоз — ввоз на территорию данной страны товаров, ценностей и иных предметов без уплаты таможенных пошлин, налогов, сборов.

Бизнес-план — документ, который описывает все основные аспекты будущего коммерческого предприятия, анализирует все проблемы, с которыми оно может столкнуться, а также определяет способы решения этих проблем.

Бонификация — надбавка к цене товара, качество которого выше предусмотренного договором.

Бонусные скидки — предоставляются постоянным покупателям, если они за определенный период приобретают обусловленное количество товара.

Брокер — аккредитованный член биржи, занимающийся посредничеством при заключении сделок между продавцом и покупателем на товарной бирже.

Брутто — масса товара вместе с тарой и упаковкой.

Валюта — денежная единица данной страны или иностранных государств, используемая в международных расчетах.

Валюта контракта — валюта, выбранная при заключении контракта для выражения цены товара.

Валюта платежа — денежная единица, в которой происходит фактическая оплата товара во внешнеэкономической сделке.

Валюта твердая, сильная — валюта, устойчивая по отношению к собственному номиналу, а также курсам других валют, обеспеченная золотом или другими ценностями.

Валютная оговорка — условие в международном торговом, кредитном или другом соглашении, оговаривающее пересмотр суммы платежа пропорционально изменению курса валюты, оговорки с целью страхования экспортера или кредитора от риска обесценивания валюты.

Валютный контроль — система, посредством которой государство регулирует порядок обладания иностранной валютой и проведения операций с ней с целью перенаправления валютных средств национальных участников международной торговли на обеспечение необходимых закупок по импорту и прочие целевые расходы.

Введение эмбарго — установление запрета на ввоз и вывоз иностранных товаров, на пользование имуществом, принадлежащим иностранному государству, и т. п.

Ввозные пошлины — таможенные пошлины, взимаемые государством с импортируемых товаров для обращения в доход бюджета государства.

Взаимные расчеты — один из способов платежей в безналичных расчетах, суть которого состоит во взаимном погашении задолженности без перечисления денежных средств.

Внешнеторговая квота — количественный предел товаров определенных категорий, разрешенных к ввозу в страну или вывозу из нее.

Внешнеторговая операция — каждая экспортная (импортная) отгрузка (поставка) товаров по отдельной таможенной декларации, каждый этап выполнения работ (оказания услуг), оформленный отдельным актом о приемке-сдаче.

Внешнеторговая политика — система экономических, организационных, политических мер по развитию внешнеэкономических отношений данной страны или группы стран; включает определение объемов географической и товарной структуры экспорта и импорта.

Внешнеторговые сделки — сделки, одним из участников которых является иностранное юридическое лицо, а содержанием — операции, связанные с экспортом или импортом товаров, услуг, а также результатов творческой деятельности или прав на их использование.

Внешнеторговый договор — основной коммерческий документ внешнеэкономической операции, свидетельствующий о достигнутом соглашении между резидентом и нерезидентом, экспортером и импортером.

Внешнеторговый оборот — суммарная величина экспорта и импорта страны за определенный период, измеренная в денежном выражении.

Внешнеэкономическая политика — меры государства, регулирующие все формы внешнеэкономических связей и определяющие режим их осуществления, включая экспорт и импорт товаров, услуг, капиталов, рабочей силы, движения валюты и т. д.

Внешняя торговля — торговля между странами, состоящая из экспорта и импорта товаров и услуг.

Встречная торговля — внешнеэкономические операции, условия которых предусматривают встречные обязательства экспортеров закупить у импортеров товары на часть или полную стоимость экспортируемых товаров.

Встречные закупки — торговля, при которой реципиент оборудования рассчитывается поставками товаров безотносительно к импортируемой продукции, технологии или оборудованию.

Вывозная пошлина — таможенная пошлина, взимаемая государством при экспорте товаров.

Выписка из банковского счета — документ, выдаваемый банком его клиенту, который показывает состояние счета клиента на определенную дату.

Выставка — показ достижений в области экономики, науки, техники, культуры, искусства и других областях общественной жизни.

Гарантийное обязательство — документ, подтверждающий, что поставленный товар (чаще всего оборудование) соответствует условиям контракта.

Гарантийное письмо по товарному аккредитиву — документ, в котором бенефициар товарного аккредитива берет на себя ответственность за неисполнение условий аккредитива и обязуется компенсировать полученные по аккредитиву деньги вместе с процентами и начислениями.

Гарантийный срок — период времени, в течение которого поставщик ручается за нормальное функционирование продукции при условии ее надлежащего использования и хранения.

Гармонизированная система описания и кодирования товаров — система классификации товаров в форме распределения по классам, группам, рядам, при котором в одну группу попадают товары, имеющие общий признак, а они в свою очередь содержат товарные позиции, субпозиции и относящиеся к ним цифровые коды.

Генеральное соглашение по тарифам и торговле — международное соглашение в области международной торговли, которое включает первоначальный текст договора со списками тарифных уступок, а также последующие решения, изменяющие и дополняющие первоначальный текст или интерпретирующие его отдельные статьи.

Государственная регистрация — учет финансовыми органами государственных, негосударственных и предприятий общественных организаций с целью контроля за законностью их возникновения, реорганизации и прекращения деятельности.

Государственное регулирование внешнеэкономических связей — система государственных мер в интересах национальной экономики, стимулирующих внешнеэкономическую деятельность отечественных производителей, обеспечивающих их защиту от иностранной конкуренции.

Государственные субсидии — финансовая поддержка, дотация со стороны государства субъектам внешнеэкономической деятельности.

Грузовая накладная — перевозочный документ, удостоверяющий заключение договора и условия воздушной перевозки груза, а также принятие перевозчиком груза от отправителя.

Грузовая таможенная декларация — заявление распорядителя груза, представленное таможене при получении из-за границы или отправке за границу товаров.

Грузоотправитель — сторона договора перевозки груза, организация, сдавшая груз к перевозке и указанная в качестве отправителя в перевозочном документе.

Грузополучатель — лицо, которому по указанию грузоотправителя должен быть выдан груз в пункте назначения.

Давальческое сырье — сырье иностранного контрагента, ввозимое в другую страну с целью его переработки в готовую продукцию с последующим вывозом готовой продукции в страну владельца сырья.

Двустороннее торговое соглашение — соглашение о торговой политике между двумя странами, обычно касающееся сокращения таможенных пошлин или устранения других протекционистских барьеров.

Декларант — лицо, декларирующее, представляющее и предъявляющее товары и транспортные средства, подлежащие таможенному оформлению.

Декларирование — способ заявления в письменной или устной форме точных сведений о товарах, их качестве, целях их перемещения через таможенную границу.

Декларирование товаров — приобретение участником внешнеэкономических связей у органов Государственного таможенного контроля прав на вывоз и ввоз товаров по грузовой таможенной декларации и по товарно-транспортным документам.

Демпинг — продажа товаров на внешнем рынке по ценам, значительно более низким, чем на внутреннем или на мировом рынке, с целью вытеснения конкурентов либо быстрого получения необходимых денежных, валютных средств.

Дилер — участник бизнеса, торгующий в розницу продукцией, которую он закупил оптом.

Дилерские скидки — скидки, которые покрывают собственные расходы дилера на продажу и сервис, а также обеспечивают ему обусловленную прибыль.

Дисконтирование — процесс определения текущей стоимости будущих доходов или расходов.

Дистрибьютор — посредник, имеющий монопольное, исключительное право на оптовую закупку и продажу товаров на определенной территории в соответствии с условиями соглашения с производителем продукции; оказывает услуги по монтажу и наладке оборудования, обучению пользования им.

Добровольные ограничения экспорта — обязательство одного из партнеров по внешней торговле ограничить или не расширять объем определенного экспорта или импорта товара.

Договор агентский — договор между доверителем и агентом, определяющий характер и объем поручения, которое агент обязуется выполнить за счет и от имени доверителя за определенное вознаграждение.

Договор аренды — контракт между арендодателем и арендатором относительно найма последним определенного имущества, предоставленного производителем или поставщиком такого имущества.

Договор воздушной перевозки — соглашение между авиационным предприятием и пассажиром или грузовладельцем, по которому авиапредприятие принимает на себя обязательство доставить пассажира или груз в обусловленный пункт назначения, за что пассажир или грузовладелец обязуется уплатить установленную провозную плату.

Договор двусторонний — вид договора, который содержит взаимосогласованные права и обязанности каждой из двух сторон — продавца и покупателя, поставщика и заказчика, принципала и агента, лицензиара и лицензиата и т. д.

Договор комиссии — соглашение сторон, по которому одна сторона (комиссионер) обязуется по поручению другой стороны (комитента) за вознаграждение совершить одну или несколько сделок от своего имени, но за счет комитента.

Договор лицензионный — соглашение о предоставлении прав на коммерческое и производственное использование изобретений, технических знаний, товарных знаков.

Договор морской перевозки — документ, определяющий условия морской перевозки грузов или пассажиров, где зафиксированы условия оплаты отправителем оговоренной провозной платы, а также условия, по которым перевозчик обязан принять, доставить и сдать груз по назначению.

Договор поставки — разновидность договора купли-продажи, по которому поставщик обязуется в обусловленные сроки, не совпадающие с моментом заключения договора, передать товар в собственность покупателю, а последний обязуется принять товар и уплатить за него определенную денежную сумму.

Договор торговой комиссии — договор, по которому одна сторона — комиссионер обязуется совершить одну или несколько определенных сделок от своего имени, но по поручению, в интересах и за счет другой стороны — комитента, который в свою очередь обязуется принять на себя последствия этих сделок и выплатить комиссионеру обусловленное вознаграждение.

Договор транспортной экспедиции — соглашение, по которому одна сторона (экспедитор) обязуется за вознаграждение и за счет другой стороны (клиента грузоотправителя или грузополучателя) выполнить или организовать выполнение определенных договором экспедиции услуг, связанных с перевозкой груза.

Договор фрахтования судна — соглашение, заключаемое между судовладельцем и фрахтователем, о найме судна для выполнения одного или нескольких рейсов или о найме его на определенное время.

Договор-подряд — форма международного коммерческого договора, согласно которому подрядчик обязуется выполнить определенный комплекс изыскательских или проектных работ, конструкторских или технологических разработок в соответствии с индивидуальными требованиями заказчика.

Документарный аккредитив — разновидность аккредитива, по условиям которого банк обязуется по поручению покупателя товара выплачивать продавцу определенную сумму при предъявлении им товарно-транспортных документов.

Единица продукции — отдельный экземпляр штучной продукции или определенное в установленном порядке количество нештучной или штучной продукции.

Естественная убыль — недостача массы груза по весу, возникающая вследствие естественных свойств, присущих соответствующим грузам, в виде усушки, утруски, утечки и т. п.

Заказ — предложение заказчика изготовить или поставить ему продукцию, а также выполнить работу или оказать услуги с указанием сроков, объемов, количества, ассортимента, качества и других необходимых данных.

Залог — способ обеспечения исполнения обязательств, при котором кредитор имеет право в случае невыполнения должником своих обязательств получить компенсацию своего требования из стоимости заложенного имущества.

Запрос — инициативное действие покупателя, заинтересованного в получении товаров или услуг, часто обусловленное рекламой продавца.

Зоны свободной торговли — преференциальные зоны торговли, в пределах которых поддерживается свободная от таможенных и количественных ограничений международная торговля промышленными товарами.

Изобретение — принципиально новое техническое решение, позволяющее значительно повысить технический уровень и качество продукции, совершенствовать технологию, поднять эффективность и улучшить условия труда.

Импорт — ввоз в страну иностранных товаров или капитала в форме предоставления кредитов и займов, покупки иностранными компаниями предприятий, а также платное пользование услугами иностранных фирм и организаций.

Импорт товаров — ввоз товаров из-за границы на территорию страны в качестве дополнительных ресурсов потребительского рынка, продукции инвестиционного назначения, сырья, полуфабрикатов, изделий для обработки.

Импорт услуг — коммерческая операция, предусматривающая оказание иностранными фирмами национальной хозяйственной единице услуг в форме перемещения товаров, перевозки пассажиров, страхования экспортно-импортных грузов, осуществления международных почтово-телеграфных, банковских операций, содействия в научных разработках, исследованиях, проведении проектных работ, технического содействия.

Импортная квота — импортное ограничение, налагаемое на импортируемые товары, чтобы уменьшить объемы поставок определенных изделий, которые могут ввозиться в страну из какой-то другой определенной страны в течение указанного периода.

Импортная лицензия — документ, выдаваемый компетентным органом в соответствии с действующими правилами в отношении импорта, согласно которому названной стороне предоставляется разрешение ввезти либо ограниченное количество указанных товаров, либо неограниченное количество таких товаров в течение определенного периода на условиях, оговоренных в этом документе.

Импортная пошлина — специальный налог, которым облагаются ввозимые в страну товары иностранного производства с целью регулирования объема и структуры импорта.

Инвестиции — долгосрочные вложения государственного или частного капитала в собственной стране или за рубежом в предприятия, предпринима-

тельные проекты, социально-экономические программы, инновационные проекты.

Инвестиции портфельные — вложения средств в долгосрочные ценные бумаги.

Инвестиции прямые — капитальные вложения непосредственно в производство какой-либо продукции, включающие покупку, создание или расширение фондов предприятия или филиала, а также все другие операции, связанные либо с установлением контроля над компанией, независимо от ее юридической формы, либо с расширением деятельности компании.

Инвестиционная деятельность — действия юридического, физического лица или государства по вложению инвестиций в производство продукции для получения прибыли или достижения иного значимого результата.

Инвестиционные льготы — преференции, предоставляемые отечественным и иностранным инвесторам для привлечения их капиталов на отдельные территории или в отрасли экономики.

Инвестиционный проект — совокупность документов, характеризующих проект от его замысла до достижения заданных показателей эффективности вложения капитала.

Инвесторы — юридические и физические лица, государство в лице уполномоченных органов, осуществляющие инвестиционную деятельность.

Инжиниринг — сфера деятельности по проработке вопросов создания объектов промышленности, инфраструктуры в форме предоставления на коммерческой основе различных инженерно-консультационных услуг.

Инкассо — банковская операция, посредством которой банк по поручению своего клиента получает на основании расчетных документов причитающиеся ему денежные средства от предприятий, объединений, организаций, учреждений за отгруженные в их адрес товарно-материальные ценности и оказанные услуги и зачисляет эти средства на его счет в банке.

Инкассовое поручение — расчетный документ, составляемый предприятиями и организациями в тех случаях, когда им предоставляется право на бесспорное списание средств.

Инкотермс — Международные правила толкования коммерческих терминов и выражений, наиболее часто встречающихся во внешнеторговых контрактах.

Иностранные инвестиции — долгосрочные вложения в предприятия разных отраслей, предпринимательские проекты, социально-экономические программы, инновационные проекты, осуществляемые зарубежными государствами, банками, компаниями, предпринимателями.

Интеллектуальная собственность — объекты, являющиеся творениями человеческого разума, его интеллекта, включая литературные, художественные и научные произведения; представления артистов, фонограммы, теле- и радиопередачи; изобретения во всех областях человеческой деятельности; научные открытия; промышленные образцы; товарные знаки.

Информационные услуги — вид консультаций, связанный с передачей различных видов экономической, правовой, экологической, медицинской и другой информации.

Инфраструктура — совокупность отраслей и видов деятельности, обслуживающих материальное производство: транспортные сооружения, складское хозяйство, связь, водоснабжение и т. п.

Калькуляция себестоимости — исчисление в денежном выражении затрат на производство и реализацию продукции, работ и услуг.

Качество — совокупность технико-экономических и эстетических свойств, обуславливающих способность удовлетворять определенные потребности в соответствии с назначением вещи, продукции, товара.

Квотирование — количественные ограничения производства, экспорта и импорта товаров по физическому объему или по стоимости, вводимые межгосударственными и национально-государственными органами с целью регулирования международной торговли, а также с целью сбалансирования внутренней торговли и платежей.

Книжка международной дорожной перевозки грузов — единый таможенный документ, применяемый таможенными органами каждой из договарившихся стран в качестве грузового манифеста.

Комбинированные пошлины — таможенные пошлины, объединяющие адвалорные и специфические пошлины.

Комиссионер — посредник в сделках, совершающий операции по купле и продаже и другие сделки на условиях комитента и за его счет.

Комиссионная торговля — посредническая торговля, при которой продавец или покупатель, заинтересованный в сделке, поручает заключение контракта посреднику (комиссионеру).

Коммерческая тайна — сведения, известные только непосредственным участникам торговой операции и не подлежащие разглашению, например намеченные пределы цены в предстоящей продаже или закупке товара.

Компенсационная пошлина — разновидность таможенной пошлины повышенного размера, призванная уравнивать внутренние и импортные товары путем компенсации разницы в ценах, используется как форма защиты внутреннего рынка от субсидированного другими странами импорта.

Компенсационная сделка — одна из форм встречной торговли, в соответствии с условиями которой зарубежный партнер поставяет машины, оборудование и технологии в обмен на встречные поставки сырья и полуфабрикатов, выпускаемых на поставленном оборудовании.

Конвертируемость валюты — свободный обмен национальной валюты на иностранные платежные средства.

Конкурентный лист — сводная таблица, в которой экспортер или импортер помещает информацию о технико-экономических характеристиках товаров конкурентов, коммерческих условиях рынка товаров.

Конкуренция недобросовестная — всякий акт конкуренции, участники которой нарушают принятые на рынке правила и нормы в форме демпинга, монополизации, создания картелей, дискредитации конкурентов, использования ложной рекламы своей продукции и др.

Коносамент — товарораспорядительный документ, содержащий условия договора морской перевозки и предоставляющий его держателю право распоряжения грузом.

Коносамент сквозной — договор морской перевозки, который выписывается в тех случаях, когда груз следует в порт назначения с перегрузкой в промежуточном порту или с перевалкой на другой вид транспорта.

Консалтинг — деятельность специальных компаний по консультированию производителей, продавцов, покупателей в области экспертной, технической и экономической деятельности.

Консалтинговые услуги — комплексные консультационные услуги, предоставляемые специализированными консалтинговыми фирмами по широкому кругу вопросов экономики, финансов, внешнеэкономических связей, исследованию и прогнозированию рынка, разработке программ маркетинга, созданию и регистрации предприятий.

Консигнант — владелец товара, продаваемого, как правило, за границу через посредничество комиссионера — консигнатора.

Консигнатор — комиссионер, который по поручению владельца товара осуществляет продажу товара со своего склада.

Консигнация — форма комиссионной продажи товаров, при которой их владелец выдает консигнатору товар для продажи со склада комиссионера.

Консульская фактура — документ, подготовленный экспортером в своей стране и представляемый в дипломатическое представительство страны-импортера для утверждения, а затем используемый импортером в связи с ввозом указанного в счете товара.

Консульский счет-фактура — экспортный счет-фактура, который заверяется консулом страны-импортера в стране-экспортере и выдается для предъявления на таможене в некоторых странах для правильной калькуляции импортной таможенной пошлины с товара.

Консультативные услуги — профессиональные советы по размещению инвестиций либо подготовка отчетов или рекомендаций относительно ценных бумаг и товаров, а также предложений по конкретным сделкам.

Контингент — устанавливаемая во внешней торговле для некоторых товаров предельная норма их вывоза, ввоза или транзита в определенные страны, выраженная в весовых или стоимостных единицах.

Контрабанда — незаконное перемещение через границу товаров, валютных ценностей и иных предметов.

Контрагент — каждая из сторон в договоре по отношению друг к другу.

Кооперирование производства — процесс объединения деятельности отдельных специализированных фирм разных стран для создания конечного продукта.

Копирайт — комплекс правовых норм защиты авторских прав на мировом рынке, главным образом произведений искусства, литературы, эскизов, макетов, рисунков, чертежей, от копирования, исполнения или распространения без разрешения автора.

Кредит банковский — основная форма кредита, при которой денежные средства во временное пользование предоставляются банками.

Кредит коммерческий — форма кредита, который предоставляется в товарной форме продавцами покупателям в виде отсрочки платежа за проданные товары.

Лизинг — форма аренды, связанная с передачей в пользование оборудования, транспортных средств и другого движимого и недвижимого имущества.

Лизинг (финансовая аренда) — форма аренды, при которой арендодатель обязуется приобрести в собственность обусловленное договором имущество у определенного продавца и предоставить это имущество арендатору за плату во временное пользование для предпринимательских целей.

Лизинг операционный — краткосрочное соглашение, основанное на том, что амортизация предмета лизинга обеспечивается за счет платежей нескольких последовательных пользователей.

Лизинговая компания — компания, специализирующаяся на финансировании приобретения машин, оборудования, других объектов основного капитала с целью последующей сдачи их в лизинг и извлечения прибыли.

Лизингодатель — юридическое или физическое лицо, выступающее в роли арендодателя по лизинговому договору.

Лизингополучатель — физическое или юридическое лицо, которое в соответствии с договором лизинга обязано принять предмет лизинга за определенную плату на определенный срок и на определенных условиях во временное владение и в пользование в соответствии с договором лизинга.

Лимит — предельное количество; устанавливаемое количественное ограничение на куплю, продажу, кредит, объемы сделок, ввоз и вывоз товаров, валютные операции и т. д.

Линейное судоходство — форма организации работы флота, при которой перевозки осуществляются судами по определенным направлениям и в определенное время.

Лицензиар — юридическое лицо, собственник изобретения, патента, технологических знаний, выдающий своему контрагенту-лицензиату лицензию на использование своих прав в определенных пределах.

Лицензиат — юридическое лицо, приобретающее у собственника изобретений, патентов, производственных и коммерческих знаний лицензию на право их использования в определенных пределах.

Лицензионное соглашение — юридический документ, на основании которого лицензиар передает лицензиату на срочных и платных условиях право на использование лицензий, ноу-хау, технических знаний, инжиниринговых услуг, изобретений.

Лицензионный платеж — денежное вознаграждение, выплачиваемое лицензиатом лицензиару за получение прав на использование промышленной собственности.

Лицензирование — предоставление организациям и лицам права использования защищенных патентами изобретений, технологий, технической и коммерческой информации, осуществления разнообразных видов деятельности.

Лицензирование внешней торговли — разрешение, выдаваемое официальными государственными органами на ввоз или вывоз товаров с целью регулирования внешней торговли.

Лицензирование перекрестное — обмен лицензиями на льготных условиях и взаимная информация контрагентов обо всех усовершенствованиях, доработках и нововведениях в рамках предмета соглашения в течение периода его действия.

Лицензия экспортная/импортная — специальное разрешение, получаемое от государственных органов, на ввоз или вывоз определенного количества товаров, свободный ввоз, вывоз или транзит которых не допускается.

Личное страхование — область страхования, объектом которой выступают жизнь, здоровье, трудоспособность человека.

Маркировка — идентификационные условные обозначения, наносимые на упаковку каждого грузового места, где содержатся данные, необходимые для надлежащей перевозки и сдачи груза получателю.

Международная научно-техническая кооперация — добровольное объединение фирм разных стран, которое предусматривает сотрудничество в сфере научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ и направлено на совместное техническое совершенствование производства и выпуска продукции на основе современных достижений науки и техники.

Международная торговая палата — неправительственная международная организация, объединяющая заинтересованных в развитии экономических и финансовых связей предпринимателей, деловые круги и фирмы почти всех стран.

Международная торговля — обмен товарами и услугами между государственно-национальными хозяйствами, который возникает на основе международного разделения труда и выражает взаимную экономическую зависимость между странами.

Международное разделение труда — способ организации производства, при котором предприятия разных стран специализируются на изготовлении определенных товаров, а затем обмениваются ими.

Международные торги, тендеры — конкурсная форма размещения заказов на закупку на мировом рынке оборудования или привлечения подрядчиков для сооружения комплектных объектов, выполнения других работ, включая оказание инжиниринговых услуг.

Международный договор — соглашение между государствами и другими субъектами международного права по различным вопросам их взаимных и международных отношений, устанавливающее для его участников международные права и обязанности.

Международный туризм — временный выезд граждан Республики Беларусь, иностранных граждан и лиц без гражданства в оздоровительных, познавательных, профессионально-деловых, спортивных, религиозных и иных целях, не противоречащих законодательству, в страну временного пребывания без занятия оплачиваемой деятельностью.

Меры по стимулированию экспорта — меры, которые предоставляются экспортерам правительством данной страны с целью способствовать развитию экспорта.

Мировая цена — денежное выражение интернациональной стоимости реализуемого на мировом рынке товара.

Мировой рынок информационных услуг — совокупность международных экономических, правовых и организационных отношений по торговле информационными услугами.

Мировой рынок рекламы — сфера, в которой в условиях конкуренции осуществляются рекламные мероприятия по информированию потенциальных покупателей товаров и услуг об их качестве, достоинствах, преимуществах.

Мировой рынок услуг — особая сфера международного обмена, характеризующаяся устойчивыми, систематическими операциями по купле-продаже услуг производственного и потребительского назначения.

Многостороннее торговое соглашение — торговое соглашение между несколькими государствами, содержащее договоренности об отмене квот и тарифов.

Надбавка к цене — повышение уровня цены, устанавливаемое в зависимости от особых требований покупателя, в частности при выполнении специального, индивидуального заказа, за повышенное качество товара, предоставление дополнительных услуг, рассрочки платежа и т. д.

Наибольшее благоприятствование — применяемый в международных договорах принцип, согласно которому каждое из договаривающихся государств обязуется предоставлять другому государству, его физическим и юридическим лицам такие же преимущества, привилегии и льготы, какие оно предоставляет или предоставит в будущем любому третьему государству, его физическим и юридическим лицам.

Накладная товарная — первичный бухгалтерский документ, оформляющий операции по отпуску и приему материальных ценностей.

Накладная транспортная — основной перевозочный документ, регулирующий отношения между перевозчиком, отправителем и получателем груза, отправляемого по железной дороге, внутренним водным путем, воздушным и автомобильным транспортом.

Налог на добавленную стоимость продавца — налог, включаемый продавцом в цену реализуемых им товаров и услуг.

Налоги на внешнюю торговлю — обязательные некомпенсируемые выплаты таможенным органам.

Нарушение договора — невыполнение одной из сторон, заключивших договор, своих обязательств, вытекающих из контракта, либо выражение намерения не выполнить контрактные обязательства.

Неисправимый брак — изделия и полуфабрикаты, которые не могут быть использованы по прямому назначению и исправление которых технически невозможно и экономически нецелесообразно.

Немедленная поставка — поставка, которая должна быть произведена в течение относительно короткого срока после заключения договора, но не позднее 14 рабочих дней после его подписания.

Непреодолимая сила — чрезвычайное и непредотвратимое при данных условиях событие, вынудившее лицо одного из контрагентов по сделке нарушить договорное обязательство или причинить иной внедоговорный вред, который не мог быть предотвращен не только этим лицом, но и любым другим, сходным с ним по роду и условиям деятельности.

Нерезиденты — иностранные юридические и физические лица, а также лица данной страны, постоянно проживающие за границей, действующие на основе законодательства страны пребывания.

Нетарифные барьеры — препятствия для импорта товаров, включающие большую группу торгово-политических, административных, валютно-финансовых, кредитных и иных мер.

Нетарифные меры внешнеэкономического регулирования — весь комплекс мер экономического, административного, технического характера, ограничивающих свободную торговлю между государствами.

Нетарифные ограничения — совокупность экономических и административных мер, выходящих за рамки таможенно-тарифной политики и используемых в качестве инструментария национальной торговой политики при регулировании внешней торговли.

Неустойка — один из способов обеспечения исполнения обязательства в виде денежной суммы, которую должник обязан уплатить кредитору в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательства.

Ноу-хау — информация технического, организационного, служебного характера, имеющая действительную или потенциальную коммерческую ценность в связи с неизвестностью ее третьим лицам.

Общий таможенный тариф — таможенный тариф, предусматривающий единую ставку таможенной пошлины для данного товара независимо от страны происхождения.

Оговорка арбитражная — условие в контракте, при котором обе стороны соглашаются не обращаться в суд для разрешения спорных вопросов между собой, прежде чем они попытаются разрешить их в арбитраже или с помощью определенной третьей стороны.

Оптовая цена — вид цены на товар при продаже продукции крупными партиями предприятиям, фирмам, бытовым и посредническим организациям, оптовым торговым компаниям.

Органы экспортно-импортного контроля — органы государственного управления и их структурные подразделения, осуществляющие соответствующий вид государственного контроля за обеспечением безопасности товара для жизни и здоровья граждан, а также иные виды контроля.

Открытый счет — одна из форм расчетно-кредитных отношений, при которой продавец отгружает товар покупателю и направляет в его адрес товарораспорядительные документы, относя сумму задолженности в дебет счета, открытого им на имя покупателя. Последний погашает задолженность частями — в интервалы, обусловленные контрактом, или по истечении определенного срока после отгрузки отдельных партий товаров.

Отсрочка платежа — особый способ погашения задолженности, при котором ее внесение в полной сумме переносится на срок более поздний, чем это предусмотрено договором.

Оферент — физическое или юридическое лицо, выступающее с офертой.

Оферта — предложение заключить договор, содержащее все его существенные условия. Как правило, адресуется определенному адресату.

Оферта твердая — предложение продавцом определенной партии товара либо выполнение определенного вида работ или услуг лишь для одного возможного покупателя с указанием срока, в течение которого продавец является связанным своим предложением.

Оффшорная зона — особый вид свободной экономической зоны, создаваемый, как правило, на небольших территориях и имеющий низкий уровень налогообложения компаний.

Оффшорная компания — иностранная компания, зарегистрированная в оффшорной зоне, где предоставляются особые льготы в виде низкого уровня налогообложения.

Паспорт сделки — документ валютного контроля установленной формы, который оформляется экспортером в банке, регистрируется в таможенных органах и является основным документом при осуществлении валютного контроля внешнеторговых операций.

Патент — инструмент правовой защиты изобретения, под которым понимают документальное оформление компетентным государственным органом прав изобретателя на авторство и распоряжение изобретением абсолютно нового продукта или процесса производства или значительным усовершенствованием существующего продукта или технологии, а также предоставление изобретателю монопольного права на использование новшества в течение определенного времени.

Патент на изобретение — документ, выдаваемый компетентным государственным органом и удостоверяющий признание заявленного объекта изобретением, приоритет изобретения, авторство и исключительное право на изобретение.

Паушальный платеж — единовременное вознаграждение за право пользования предметом лицензионного соглашения до получения экономического эффекта в виде прибыли от его использования.

Пеня — вид неустойки при нарушении сроков платежа или других обязательств по договору, которая может начисляться за каждый день просрочки по дифференцированным процентным ставкам в зависимости от суммы платежа, стоимости невыполненного обязательства или срока задержки расчетов.

Перевод банковский — поручение перевододателя банку перевести определенную сумму переводополучателю через своего корреспондента.

Письмо о намерениях — письмо, в котором какое-либо лицо заявляет о своем намерении сделать что-либо, например, подписать договор при определенных обстоятельствах, которые довольно часто детально оговариваются в письме. Письмо не приравнивается к договору или обязательству, но оно действительно свидетельствует о серьезном желании подписавшего следовать заявленному курсу.

Платеж на открытый счет — торговая сделка, при которой продавецставляет товар без гарантий платежа, указывая день, в который он должен быть осуществлен покупателем.

Платежное извещение — документ, которым финансовый орган уведомляет налогоплательщика о сумме и сроках внесения причитающихся с него платежей.

Платежное поручение — один из видов расчетных документов, который представляет собой поручение плательщика банку о перечислении с его счета определенной суммы на счет получателя.

Платежное требование — расчетный документ, представляющий собой требование поставщика о переводе средств на его счет со счета плательщика за отгруженные товары, выполненные работы или оказанные услуги.

Подряд во внешнеэкономической деятельности — форма экономического сотрудничества, при которой сооружение объекта в стране заказчика осуществляется по контракту с иностранной организацией-подрядчиком, несущей полную административно-хозяйственную ответственность за качество,

объемы и сроки проектно-изыскательских и строительно-монтажных работ, поставок материалов и оборудования, связанных с сооружением объекта.

Подрядчик — физическое или юридическое лицо, взявшее на себя риск выполнить для заказчика определенную работу или оказать услуги к оговоренному сроку за согласованную оплату.

Поручение, договор поручения — гражданско-правовой договор, по которому одна сторона обязуется совершить от имени и за счет другой стороны определенные юридические действия в виде приобретения или отчуждения имущества, платежей, а также иных действий.

Поручительство — гарантия, в силу которой поручитель берет на себя обязательство перед кредитором другого лица полностью или частично отвечать за исполнение должником своих обязательств.

Посреднические услуги — комплекс услуг, предоставляемых различными посредниками, по содействию заказчику в поиске партнеров и заключению договоров на закупку, поставку или сбыт товаров и услуг.

Пошлины антидемпинговые — вид ввозных таможенных пошлин, обеспечивающих защиту внутреннего рынка страны от ввоза товаров по демпинговым ценам, которые взимаются с импортируемых товаров, реализуемых по бросовым ценам или ввозимых из стран, субсидирующих экспорт.

Представительство инофирмы — обособленное структурное подразделение иностранного юридического лица, расположенное на территории другой страны, через которое осуществляются представительские и другие функции в его интересах.

Прейскурант — нормативное производственно-практическое или справочное издание, содержащее систематизированный перечень материалов, изделий, оборудования, производственных операций, услуг с указанием цен, а иногда и кратких характеристик.

Прейскурантная цена — цена поставщика, указанная в счете-фактуре, направленном розничному или оптовому продавцу до вычета любых скидок.

Претензия — требование, предъявляемое к контрагенту при нарушении им условий договора.

Преференциальные пошлины — предпочтительные таможенные пошлины, устанавливаемые государством в целях создания благоприятного режима для одной или нескольких стран при ввозе всех или отдельных групп импортируемых товаров на взаимной или односторонней основе.

Преференции внешнеторговые — льготы по внешнеторговым операциям (например, установление пониженных таможенных пошлин или налогов), избирательно предоставляемые государством другим странам в соответствии с международными двух- или многосторонними соглашениями.

Принципал — юридическое лицо, уполномочивающее посредника представлять его или действовать от его имени в отношениях с третьими лицами.

Промышленная собственность — особые объекты собственности в виде изобретений, промышленных образцов, товарных знаков, марок, знаков обслуживания, пользующиеся международной охраной.

Промышленное компенсационное сотрудничество — взаимодействие сторон, которое осуществляется на основе компенсационных международных экономических договоров долгосрочного действия в области создания промышленных, сельскохозяйственных и иных объектов с последующими рас-

четами за использованный кредит, включая и проценты, путем поставок продукции, производимой на созданном предприятии (прямая компенсация) или конкретной продукции, производимой на других предприятиях (косвенная компенсация).

Промыленно-компенсационная сделка — разновидность встречной торговли, при которой одна сторона передает другой стороне промышленное оборудование, а вторая сторона производит оплату товарами, изготовленными на этом оборудовании.

Промышленный образец — художественное и художественно-конструкторское решение изделия, определяющее его новизну и оригинальность внешнего вида.

Просрочка — нарушение должником или кредитором предусмотренных законом или договором сроков исполнения обязательства.

Протекционизм — экономическая политика государства, которая предусматривает защиту внутреннего рынка от иностранной конкуренции и осуществляется посредством высоких ставок таможенных пошлин на ввозимые из-за рубежа товары, а также через систему нетарифных административных ограничений.

Разрешение на ввоз (вывоз) товаров — таможенный документ, на основании которого таможенные органы пропускают через государственную границу указанные в нем товары, импорт или экспорт которых разрешен компетентным органом.

Резидент — юридическое или физическое лицо, постоянно зарегистрированное или постоянно проживающее в данной стране.

Реимпорт — обратный ввоз в страну товаров, ранее вывезенных за границу и не подвергшихся там переработке, например, не проданных на иностранном аукционе, с консигнационного склада, забракованных и возвращенных иностранным покупателем.

Реинвестиции — использование доходов от ранее вложенных инвестиций для новых капиталовложений.

Рекламация — претензия одной из сторон договора к своему контрагенту о невыполнении им взятых по условиям договора на себя обязательств с требованием возместить возможные убытки, связанные с невыполнением указанных обязательств.

Резкспорт — вывоз из страны ранее импортированных в нее товаров, чаще всего сырьевых, для перепродажи другим странам.

Роялти — периодические отчисления лицензиару за право пользования предметом лицензионного соглашения в виде фиксированных ставок, которые выплачиваются лицензиатом через согласованные промежутки времени в течение срока действия лицензионного соглашения.

Рынок внешний — совокупность зарубежных рынков по отношению к рынку данной страны.

Сертификат качества — свидетельство, удостоверяющее качество фактически поставленного товара и его соответствие условиям контракта.

Сертификат о происхождении товара — документ, удостоверяющий страну происхождения или вывоза товаров, который выдается таможенными

властями этой страны или другими органами, уполномоченными национальным законодательством.

Скидка с цены — скидка, предоставляемая продавцом покупателю в связи с условиями сделки и в зависимости от текущей конъюнктуры рынка.

Скидки «сконто» — снижение цены, которое предоставляется за оплату наличными или за досрочное осуществление платежей по сравнению с условиями контракта.

Скидки бонусные — ценовые скидки, которые предоставляются крупным оптовым покупателям, как правило, постоянным клиентам, не за каждую отдельную сделку, а за обусловленный объем оборота в год.

Совместное предприятие — хозяйственная организация, создаваемая либо национальными хозяйствующими субъектами, либо вместе с зарубежными партнерами на основе совместной собственности на территории одной из стран, где находится учредитель.

Соглашение дополнительное — соглашение, действующее параллельно с существующим контрактом.

Специализация — концентрация ресурсов на выпуске определенных товаров и услуг с последующим обменом ими в форме предметной, подетальной и технологической специализации.

Специальные скидки — ценовые скидки, предоставляемые тем покупателям, с которыми фирма имеет длительные связи и особые формы отношений.

Спецификация — перечень предлагаемых или поставляемых товаров с указанием количества по каждому сорту, марке, артикулу и в необходимых случаях цен, а также качественных показателей.

Спецификация отгрузочная — товаросопроводительный документ на партию товара.

Спецификация отгрузочная поместная — документ, который составляется в том случае, когда партия товара состоит из отдельных грузовых мест.

Специфические пошлины — таможенные пошлины, ставки которых устанавливаются в денежном выражении на определенное количество товара.

Стивидорные операции — операции по погрузке, разгрузке, перегрузке на морском транспорте в заграничных портах, которые покрываются за счет начислений к тарифам на морские перевозки.

Строительство объектов «под готовую продукцию» — выполнение всего комплекса работ по строительству сложного объекта, предполагающее не только его полную готовность к эксплуатации, но и обеспечение сырьем, рабочей силой и всем необходимым для процесса производства.

Строительство объектов «под ключ» — выполнение всего комплекса работ по строительству сложного объекта, предполагающее его полную готовность к эксплуатации.

Счет предварительный — документ, который выписывается в тех случаях, когда приемка товара производится по прибытии к покупателю или при частичных поставках. После приемки товара или поставки всей партии продавец выписывает счет-фактуру, по которому производится окончательный расчет.

Счет-проформа — предварительный счет, направляемый покупателю продавцом в соответствии с условиями договора, например, при частичных

отгрузках проданного товара, при отправке товаров на консигнацию, при необходимости представления для получения импортной лицензии.

Счет-спецификация — документ, который объединяет реквизиты счета и спецификации, где указывается цена за единицу товара по видам и сортам, а также общая стоимость всей партии.

Счет-фактура — платежный документ, который оформляется посредством заполнения стандартной формы и выдается продавцом покупателю для расчетов по отдельным операциям.

Таможенная декларация — официальное заявление участника внешне-торговых сделок о пересекающем государственную границу товаре, сделанное по форме, утвержденной таможенными властями в соответствии с правовыми процедурами, действующими в этой стране.

Таможенная очистка — процедура уплаты таможенных платежей, оформление таможенных документов и выполнение других формальностей, предусмотренных таможенными правилами, при ввозе или вывозе товаров.

Таможенная пошлина — специальный налог, которым облагается товар, провозимый через государственную границу.

Таможенная ставка — величина таможенной пошлины.

Таможенная стоимость товара — разновидность стоимости товара, на основе которой определяется величина таможенных платежей на ввозимый в страну товар.

Таможенные платежи — все виды платежей, которыми облагается товар, пересекающий таможенную границу.

Таможенные сборы — разновидность таможенных платежей, взимаемых с ввозимого или вывозимого товара сверх таможенных пошлин и налогов для покрытия расходов таможенных служб.

Таможенный агент — физическое или юридическое лицо, получившее лицензию на осуществление таможенной деятельности в интересах лица, выдавшего эту лицензию.

Таможенный кодекс — сборник законодательных актов, определяющих правовые, экономические и организационные основы таможенного дела и направленных на защиту экономического суверенитета и экономической безопасности страны.

Таможенный контроль — совокупность мер, осуществляемых таможенными органами в целях обеспечения соблюдения законодательства страны и международных соглашений в таможенном деле.

Таможенный режим — совокупность положений, определяющих статус товаров и транспортных средств, пересекающих таможенную границу.

Таможенный склад — территория или помещение, в котором товары временно, до их пропуска внутрь страны или за рубеж, хранятся под таможенным контролем без взимания таможенных пошлин и налогов и без применения к ним мер экономической политики.

Таможенный тариф — свод ставок таможенных пошлин, которыми облагаются товары, перемещаемые через таможенную границу государства.

Таможня — государственная служба, осуществляющая операции таможенного оформления и контроля за товарами, ввозимыми и вывозимыми за границу, взимающая таможенные пошлины, сборы и другие налоги.

Тара — изделие, обеспечивающее сохранность продукции в процессе хранения и транспортировки, складирования и т. д.

Тарифные методы регулирования внешней торговли — воздействие на потоки товаров с помощью налоговых ограничений в виде таможенных сборов, пошлин, акцизов и др., непосредственно влияющее на цену товара, а также косвенные налоги и сборы включая НДС, гербовый сбор и др.

Тарифный барьер — препятствие в виде таможенной защиты национального рынка от конкуренции иностранных товаров.

Тендер — конкурсная форма размещения заказа.

Технический обмен — международный обмен научно-техническими знаниями и современными технологиями, развивающийся в условиях международного разделения труда в сфере производства и науки, позволяющий странам использовать для научно-технического прогресса не только собственные, но и зарубежные достижения.

Технополис — форма свободной экономической зоны, для которой характерно сочетание научной базы и высокотехнологичного производства при налоговых и валютных льготах, предоставляемых правительством.

Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности — совокупность ассортиментных групп товаров и товарных единиц, предлагаемых к продаже, которая используется для тарифного и нетарифного регулирования внешней торговли, а также для целей внешнеторговой статистики, где каждому товару присваивается определенный цифровой код.

Товарный знак — зарегистрированное в установленном порядке обозначение на продукции фирмы в виде рисунка, инициалов владельца или основателя компании, аббревиатуры, графического изображения и т. п., служащее для отличия однородных товаров различных производителей.

Толлинг — операция, предполагающая поставку давальческого сырья в другую страну или в другой регион для переработки и возвращение его владельцу в переработанном виде.

Торговые преференции — льготы в торгово-политическом режиме, предоставляемые одним государством другому на взаимной основе или в одностороннем порядке.

Торговый дом — многофункциональное торговое предприятие, осуществляющее масштабные торговые операции по широкой номенклатуре товаров.

Транзит международный — перевозка иностранных грузов в условиях, когда пункты отправления и назначения находятся за пределами данной страны.

Транспортная накладная — документ, составляемый в экспортной конторе или в транспортно-экспедиционном предприятии по информации, содержащейся в счете-фактуре или в предварительной фактуре на перевозку грузов.

Транспортная составляющая в цене товара — один из важнейших элементов внешнеторговой цены товара, который включает: затраты на подготовку товаров к транспортировке на складе отправителя, его упаковку и хранение; погрузку товара на транспортное средство первого перевозчика; транспортировку груза со склада отправителя в пункт передачи товара второму перевозчику; транспортно-экспедиторское обслуживание на первом этапе пе-

ревозок; аренду транспортного оборудования на первом этапе перевозок (контейнеры, средства пакетирования и др.); выгрузку товара в пункте перевалки; погрузку товара на транспортное средство второго перевозчика; оплату таможенных пошлин, налогов и сборов; страхование груза на случай его порчи или утраты; транспортировку товара вторым перевозчиком.

Транспортные документы — документы, которые экспортер товаров передает банку своей страны в целях получения платежа за товары, включая коммерческий счет-фактуру, коносамент, страховой полис или сертификат, свидетельство о весе груза, сертификат качества, а также при необходимости свидетельство о происхождении товара, консульский счет-фактуру и экспортную лицензию.

Транспортные издержки — затраты по перевозке грузов, пассажиров с помощью транспортных средств, включающие стоимость фрахта, страхования, погрузки или разгрузки и другие сопутствующие расходы.

Транспортные услуги — услуги, связанные с транспортировкой грузов и людей из одной страны в другую, к которым относятся морские перевозки, а также внутренний водный, автомобильный, воздушный, железнодорожный, трубопроводный транспорт.

Туристическая индустрия — совокупность производственных, транспортных и торговых предприятий, которые производят и реализуют туристические услуги и товары туристического спроса.

Туристический продукт — комплекс услуг, необходимых для удовлетворения потребностей туриста, предоставляемый в период его туристического путешествия и в связи с этим путешествием.

Туристская услуга — результат деятельности туроператора, турагента, общественных туристических объединений и других организаций по удовлетворению соответствующих потребностей туриста в путешествии.

Упаковочный лист — документ, содержащий перечень всех видов и сортов товара, находящихся в каждом товарном месте.

Факторинг — вид финансовых услуг, оказываемых коммерческими банками, их дочерними фактор-фирмами мелким и средним фирмам, суть которых состоит в передаче своего права получения долга от должника фактор-фирме за определенную плату.

Фактура-спецификация — один из видов товарных документов, содержащий описание товара с указанием его цены и всех грузовых реквизитов.

Форс-мажор — возникновение чрезвычайных и неотвратимых обстоятельств, результатом которых является невыполнение условий договора.

Форфейтинг — операция при продаже в кредит.

Франко-вагон... — условие поставки товаров по правилам Инкотермс, которое означает что все права на товар и ответственность за его дальнейшее продвижение, включая все расходы, переходят с продавца на покупателя на железнодорожной станции, наименование которой указывается.

Франко-завод... — условие поставки товаров по правилам Инкотермс, иногда называемое также «с завода» и означающее поставку товара продавцом с предприятия, рудника, склада.

Франчайзинг — предоставление франчайзером за определенную плату другой независимой компании права на ведение хозяйственной деятельности под известной торговой маркой франчайзера.

Фрахт — плата владельцу (в основном морских транспортных средств) за предоставленные им услуги по перевозке пассажиров или грузов, а также — в зависимости от условий договора — плата за погрузку, выгрузку и укладку грузов.

Фрахтователь — лицо, заключившее договор о перевозке с владельцем транспортных средств.

Цена базисная — цена определенного товара с фиксированными параметрами качества, устанавливаемая в момент заключения опционной сделки; при изменении конъюнктуры рынка она, как правило, сохраняет стабильность, а надбавки и скидки значительно изменяются.

Цена СИФ — цена, которая означает, что все расходы по перевозке груза, оплате таможенных сборов и страхованию вместе с риском гибели или порчи товара до пересечения им борта судна в порту покупателя несет продавец товара.

Цена ФОБ — цена, которая означает, что продавец несет лишь часть расходов по транспортировке и страхованию и только до момента доставки товара на борт судна.

Штивка — укладка груза в трюме судна, надлежащее размещение.

Штраф — вид неустойки за нарушение договорных обязательств, который определяется в твердой сумме либо в процентах к сумме неисполненного или исполненного ненадлежащим образом обязательства.

Экспедитор — сторона договора экспедиции, которая осуществляет получение грузов, их сопровождение при перевозке, сдачу, оформление товарораспорядительных документов.

Экспорт — вывоз за границу товаров, проданных иностранному покупателю или предназначенных для продажи на иностранном рынке.

Экспортер — физическое или юридическое лицо, осуществляющее экспортные операции.

Экспортная лицензия — документ, который выдается специальными государственными органами при наличии в стране экспортера контроля над ввозом данных товаров.

Электронная торговля — совершение коммерческих сделок с использованием электронного оборудования, сети Интернет.

Эмбарго — запрещение торговли с определенными странами в качестве репрессивной меры за нарушение Устава ООН или другие неблагоприятные действия.

Эталон — мерило, образец для сравнения с чем-либо.

Эффект экономический — положительный результат экономической деятельности, определяемый как разность между денежным доходом, полученным от этой деятельности, и денежными расходами на ее осуществление.

Эффективность экономическая — результативность экономической деятельности, определяемая посредством сопоставления затрат всех видов ресурсов с достигнутым результатом.

Юридический адрес — официально зарегистрированный, занесенный в реестр адрес юридического лица.

Юридическое лицо — организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

Ярмарка — международная экономическая выставка образцов, которая независимо от ее наименования в соответствии с обычаями страны, на территории которой она проводится, представляет собой крупный рынок товаров широкого потребления и/или оборудования, действует в установленные сроки в течение ограниченного периода времени в одном и том же месте и на которой экспонентам разрешается представлять образцы своей продукции для заключения торговых сделок в национальном и международном масштабах.

ПРИЛОЖЕНИЕ

ИНКОТЕРМС-2000

Инкотермс-2000 содержит 13 базисных условий поставок, которые дают различные сочетания обязанностей, расходов и степени риска продавца и покупателя по внешнеторговому контракту. Каждый коммерческий термин составлен по схеме, состоящей из двух основных частей: обязанности продавца и обязанности покупателя. При этом каждой обязанности одной стороны противостоит обязанность другой. Для удобства применения и понимания все термины разделены на четыре группы.

Таблица 1
Распределение терминов Инкотермс по группам

Группа терминов	Наименование условий поставки	Код	Особенности терминов
Е	С завода... (наименование пункта)	EXW	Обязанности по заключению договора перевозки у продавца нет. Риск лежит на покупателе
F	Свободно у перевозчика	FCA	Договор международной перевозки заключает покупатель. Риск лежит на покупателе
	Свободно вдоль борта судна (название порта)	FAS	
	Свободно на борту судна (название порта)	FOB	

Окончание табл. 1

Группа терминов	Наименование условий поставки	Код	Особенности терминов
С	Стоимость и фрахт (название порта)	CFR	Договор международной перевозки заключает продавец. Стоимость транспортировки входит в контрактную цену товара. Риск лежит на покупателе
	Стоимость, страхование и фрахт (название порта)	CIF	
	Перевозка оплачена до ... (название пункта)	CPT	
	Перевозка и страхование оплачены до ... (название пункта)	CIP	
D	Поставка на границе	DAF	Договор международной перевозки заключает продавец. Стоимость транспортировки входит в контрактную цену товара. Риск лежит на продавце
	Поставка с судна	DES	
	Поставка с пристани	DEQ	
	Поставка без оплаты пошлин	DDU	
	Поставка с оплатой пошлин	DDP	

Смысл термина EXW

Термин фиксирует случай, когда Продавец предоставляет Покупателю готовые к отправке товары непосредственно в своих помещениях (на складе, на заводе и т. д.). Это термин группы E-EXW, «с завода». При его использовании Продавец не несет никаких обязанностей, в том числе по транспортировке, за исключением необходимости передать товар в распоряжение покупателя.

Сопутствующие документы

Необходимые документы: коммерческий счет-инвойс, транспортный документ.

Возможные документы: иные документы, необходимые для вывоза или транзита товара через третью страну или для выполнения таможенных формальностей ввоза.

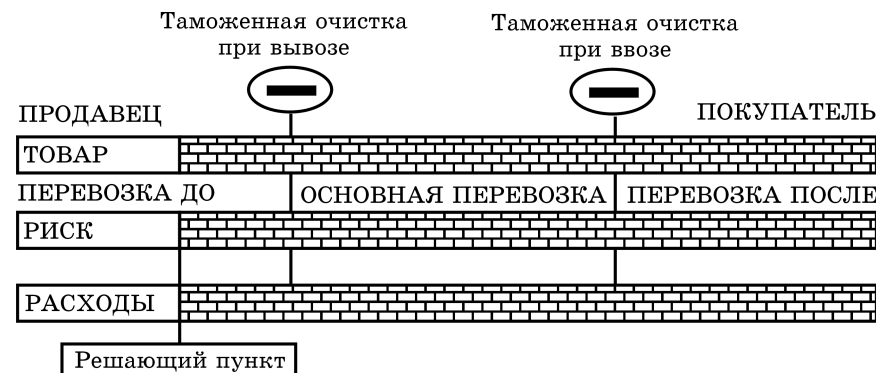


Схема 1. Моменты перехода прав собственности на товар, расходов на его перевозку и рисков его утраты и повреждения при условиях поставки, соответствующих термину EXW — «пункт назначения»

Смысл термина CIF

Термин CIF (стоимость, страхование и фрахт оплачены до «...») означает, что Продавец несет обязанности согласно термину CFR (стоимость и фрахт оплачены до «...»), но с тем дополнением, что Продавец должен обеспечить морское страхование от рисков утраты и повреждения товара. Продавец заключает договор страхования и оплачивает страховую премию. Покупатель должен принять к сведению, что согласно данному термину

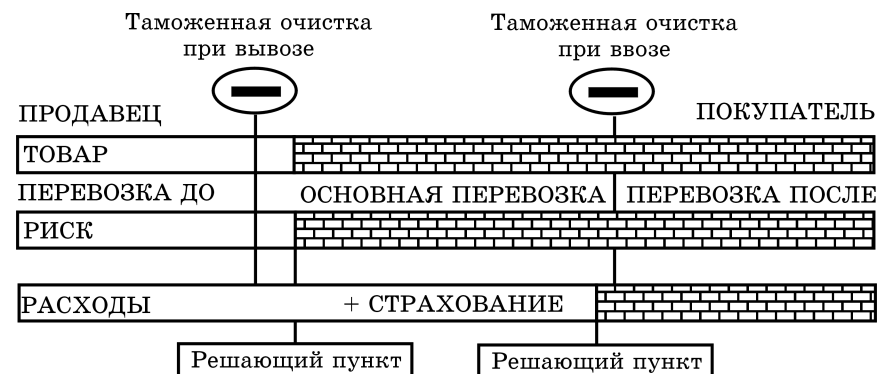


Схема 2. Моменты перехода прав собственности на товар, расходов на его перевозку и рисков его утраты и повреждения при условиях поставки, соответствующих термину CIF — «порт назначения»

от Продавца требуется лишь обеспечение страхования на условиях минимального покрытия. Данный термин может быть использован для перевозок морским или внутренним водным транспортом.

Сопутствующие документы

Необходимые документы: коммерческий счет-инвойс, транспортный документ, страховой полис или сертификат, экспортная лицензия.

Возможные документы: иные документы, необходимые для вывоза или транзита товара через третью страну или для выполнения таможенных формальностей ввоза.

Смысл термина СІР

Термин СІР (перевозка и страхование оплачены до «...») означает, что Продавец несет обязанности согласно термину СРТ (перевозка оплачена до «...»), но с тем дополнением, что Продавец должен обеспечить транспортное страхование от рисков утраты и повреждения товара. Продавец заключает договор страхования и оплачивает страховую премию. Покупатель должен принять к сведению, что согласно данному термину от Продавца требуется лишь обеспечение страхования на условиях минимального покрытия. Данный термин может быть использован для любого вида транспорта, в т. ч. в случае смешанной перевозки.

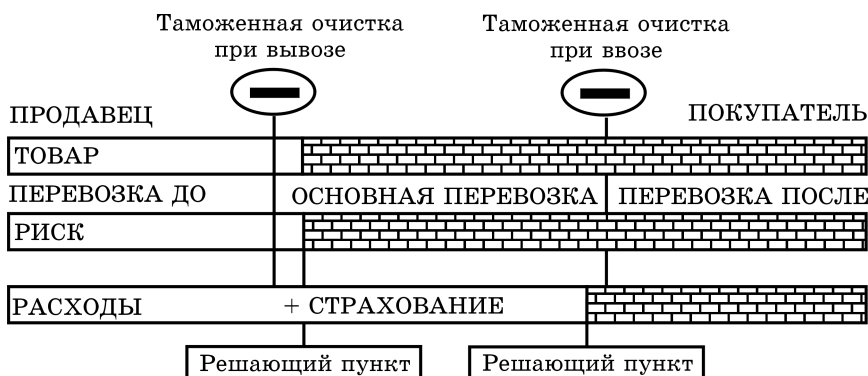


Схема 3. Моменты перехода прав собственности на товар, расходов на его перевозку и рисков его утраты и повреждения при условиях поставки, соответствующих термину СІР — «пункт назначения»

Сопутствующие документы

Необходимые документы: коммерческий счет-инвойс, транспортный документ, страховой полис или сертификат.

Возможные документы: иные документы, необходимые для вывоза или транзита товара через третью страну или для выполнения таможенных формальностей ввоза.

Смысл термина СРТ

Термин СРТ (перевозка оплачена до «...») означает, что Продавец оплачивает фрахт за перевозку товара до согласованного места назначения. Риск утраты, повреждения товара, а также любых дополнительных расходов, возникающих после передачи товара Перевозчику, переходит с Продавца на Покупателя, когда товар передан в распоряжение Перевозчика. Согласно термину СРТ, в обязанности Продавца входит выполнение таможенных формальностей, необходимых для вывоза товара. Данный термин может быть использован для любых видов перевозок.

Сопутствующие документы

Необходимые документы: коммерческий счет-инвойс, транспортный документ, экспортная лицензия.

Возможные документы: иные документы, необходимые для вывоза или транзита товара через третью страну или для выполнения таможенных формальностей ввоза.

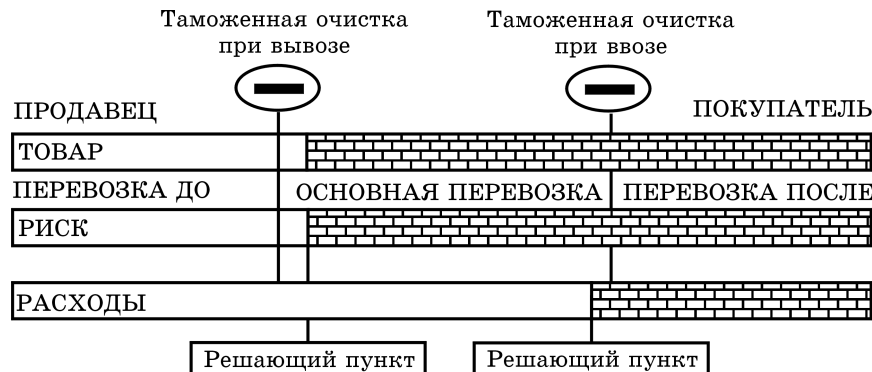


Схема 4. Моменты перехода прав собственности на товар, расходов на его перевозку и рисков его утраты и повреждения при условиях поставки, соответствующих термину СРТ — «пункт назначения»

Смысл термина CFR

Термин CFR (поставка с оплатой пошлин) означает, что Продавец обязан оплатить расходы и фрахт, необходимые для доставки товара в согласованный порт назначения, однако риск утраты и повреждения товара, а также риск любого увеличения расходов, возникающих после перехода товара через борт судна, переходит с Продавца на Покупателя в момент перехода товара через поручни судна в порту отгрузки. По условиям CFR на Продавца возлагаются обязанности по выполнению таможенных формальностей, необходимых для его вывоза. Данный термин может быть использован для перевозок морским видом транспорта или внутренним водным транспортом. Если момент перехода товара через поручни судна не имеет практического значения, например при перевозках на условиях ролл-он или ролл-офф или при контейнерных перевозках, — целесообразно применять термин CPT.

Сопутствующие документы

Необходимые документы: коммерческий счет-инвойс, транспортный документ, экспортная лицензия.

Возможные документы: иные документы, необходимые для вывоза или транзита товара через третью страну или для выполнения таможенных формальностей ввоза.

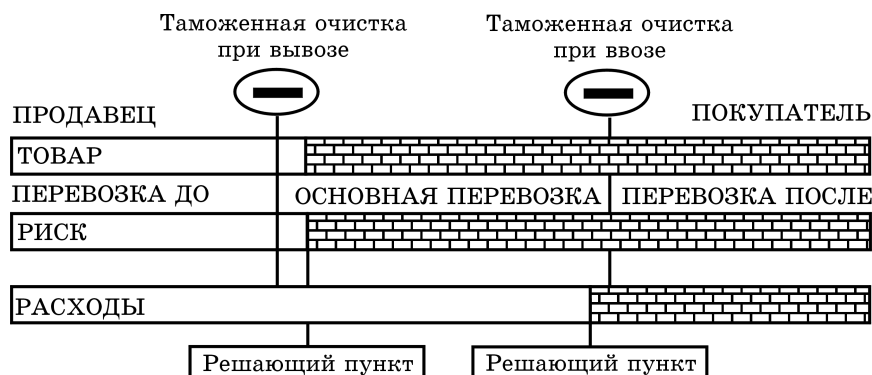


Схема 5. Моменты перехода прав собственности на товар, расходов на его перевозку и рисков его утраты и повреждения при условиях поставки, соответствующих термину CFR — «порт назначения»

Смысл термина DAF

Термин DAF (поставка на границе) означает, что Продавец считается выполнившим свое обязательство по поставке товара, прошедшего таможенную очистку для вывоза, с момента передачи его Покупателю в условленном пункте на границе, однако до поступления товара на таможенную границу принимающей страны. Под термином «граница» понимается любая граница, включая границу страны экспорта. Поэтому в данном случае необходимо точно определить соответствующую границу путем указания на конкретный пункт или место. Данный термин может быть использован для любого вида транспорта, в т. ч. в случае смешанной перевозки, однако преимущественно используется для железнодорожных и автомобильных перевозок.

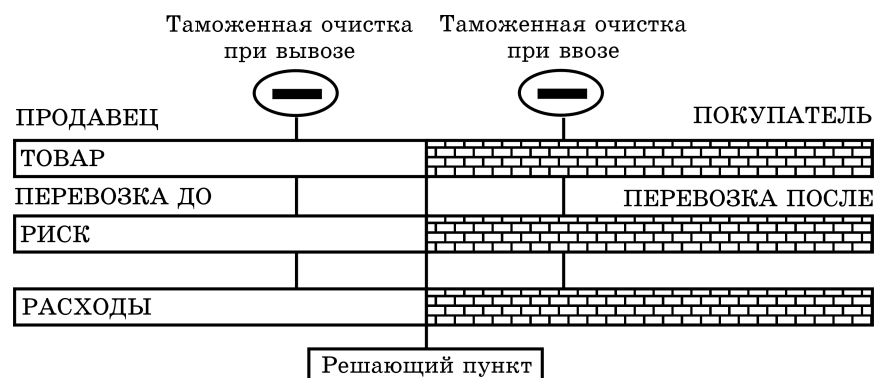


Схема 6. Моменты перехода прав собственности на товар, расходов на его перевозку и рисков его утраты и повреждения при условиях поставки, соответствующих термину DAF — «пункт назначения»

Сопутствующие документы

Необходимые документы: коммерческий счет-инвойс, складская записка или деловери-ордер.

Возможные документы: сквозной транспортный документ, иные документы, необходимые для вывоза или транзита товара через третью страну или для выполнения таможенных формальностей ввоза.

Смысл термина DEQ

Термин DEQ (поставка с причала, с оплатой пошлин) означает, что Продавец выполняет свои обязательства по поставке с мо-

мента предоставления товара, очищенного от таможенных пошлин при ввозе, в распоряжение Покупателя на причале (пристани) в согласованном порту назначения. Данный термин не следует применять, если Продавец прямо или косвенно не может получить импортную лицензию. Если между сторонами будет согласовано, что выполнение таможенных формальностей и оплата пошлин при ввозе возлагаются на Покупателя, вместо слов «с оплатой пошлин» следует записать «без оплаты пошлин». Данный термин может быть использован для морских перевозок и перевозок внутренним водным транспортом.

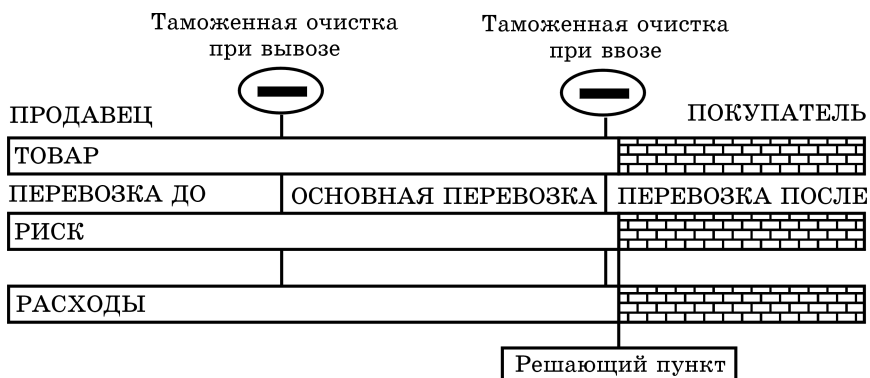


Схема 7. Моменты перехода прав собственности на товар, расходов на его перевозку и рисков его утраты и повреждения при условиях поставки, соответствующих термину DEQ — «порт назначения»

Сопутствующие документы

Необходимые документы: коммерческий счет-инвойс, коносамент или делавери-ордер, импортная лицензия.

Возможные документы: иные документы, необходимые для вывоза или транзита товара через третью страну или для выполнения таможенных формальностей ввоза.

Смысл термина DES

Термин DES (поставка с судна) означает, что Продавец выполняет свои обязательства по поставке с момента предоставления на судне в согласованном порту назначения не очищенного от таможенных пошлин при ввозе товара в распоряжение Покупателя. Все расходы и риски по доставке товара в данном слу-

чае несет Продавец. Данный термин может быть использован для морских перевозок и перевозок внутренним водным транспортом.

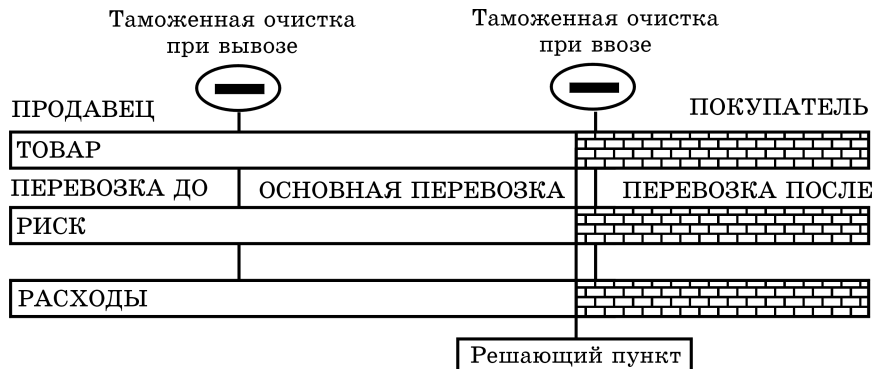


Схема 8. Моменты перехода прав собственности на товар, расходов на его перевозку и рисков его утраты и повреждения при условиях поставки, соответствующих термину DES — «порт назначения»

Сопутствующие документы

Необходимые документы: коммерческий счет-инвойс, коносамент или делавери-ордер.

Возможные документы: иные документы, необходимые для вывоза или транзита товара через третью страну или для выполнения таможенных формальностей ввоза.

Смысл термина DDU

Термин DDU (поставка без оплаты пошлин) означает, что Продавец выполняет свои обязательства по поставке с момента доставки товара в согласованный пункт в стране ввоза. Продавец должен оплатить все связанные с этим расходы и нести все риски, исключая уплату налогов и других сборов, взимаемых при ввозе товара, а также все расходы и риски, связанные с выполнением таможенных формальностей. В случае невыполнения Покупателем таможенных формальностей, необходимых при ввозе, на него возлагаются все дополнительные расходы и он несет дополнительные риски. Данный термин может быть использован для перевозок любым видом транспорта, в том числе для смешанных перевозок.

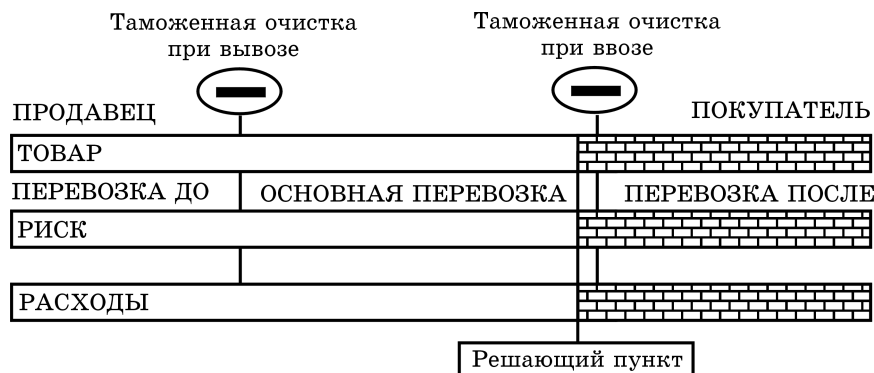


Схема 9. Моменты перехода прав собственности на товар, расходов на его перевозку и рисков его утраты и повреждения при условиях поставки, соответствующих термину DDU — «пункт назначения»

Сопутствующие документы

Необходимые документы: коммерческий счет-инвойс, деливери-ордер, складское свидетельство или транспортный документ.

Возможные документы: иные документы, необходимые для вывоза или транзита товара через третью страну или для выполнения таможенных формальностей ввоза.

Смысл термина DDP

Термин DDP (поставка с оплатой пошлин) означает, что Продавец выполняет свои обязательства по поставке товара с момента предоставления товара в согласованном пункте в стране ввоза. Продавец несет все риски и расходы связанные с ввозом товара, включая оплату налогов, пошлин и иных сборов, взимаемых при ввозе товара. В то время как термин EXW возлагает на продавца минимальные обязательства, термин DDP предполагает максимальные обязательства Продавца. Данный термин может быть использован для перевозок любым видом транспорта, в том числе для смешанных перевозок.

Сопутствующие документы

Необходимые документы: коммерческий счет-инвойс, деливери-ордер, складское свидетельство или транспортный документ.

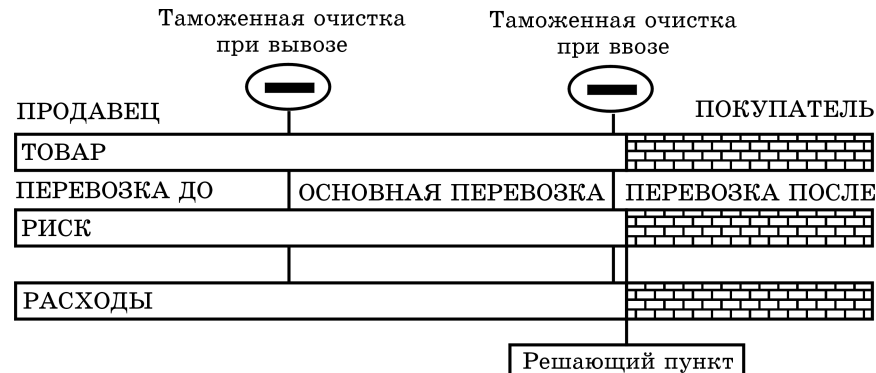


Схема 10. Моменты перехода прав собственности на товар, расходов на его перевозку и рисков его утраты и повреждения при условиях поставки, соответствующих термину DDP — «пункт назначения»

Возможные документы: иные документы, необходимые для вывоза или транзита товара через третью страну или для выполнения таможенных формальностей ввоза.

Смысл термина FCA

Термин FCA (франко-перевозчик «...») означает, что Продавец считается выполнившим свое обязательство по поставке товара, прошедшего таможенную очистку для вывоза, с момента передачи его Перевозчику, указанному Покупателем в условленном пункте. При отсутствии указания Покупателя о таком пункте Продавец вправе определить его сам среди ряда подобных пунктов, где Перевозчик принимает товар в свое распоряжение. Когда, согласно коммерческой практике, для заключения договора перевозки необходимо содействие Продавца (при перевозке железнодорожным или воздушным транспортом), он может действовать в таких случаях за счет и на риск Покупателя. Данный термин может быть использован для любого вида транспорта, в т. ч. в случае смешанной перевозки.

Сопутствующие документы

Необходимые документы: коммерческий счет-инвойс, общепринятые документы, подтверждающие передачу товара Перевозчику, экспортная лицензия.

давца возлагаются обязанности по выполнению таможенных формальностей, необходимых для его вывоза. Данный термин может быть использован для перевозок морским видом транспорта или внутренним водным транспортом. Если момент перехода товара через поручни судна не имеет практического значения, например при перевозках на условиях ролл-он или ролл-офф, или при контейнерных перевозках, — целесообразно применять термин FCA.

Сопутствующие документы

Необходимые документы: коммерческий счет-инвойс, подтверждение принятия товара, экспортная лицензия.

Возможные документы: иные документы, необходимые для вывоза или транзита товара через третью страну или для выполнения таможенных формальностей ввоза.

ЛИТЕРАТУРА

- Алексеев, И. С.* Управление внешнеэкономической деятельностью : учеб. пособие / И. С. Алексеев ; под общ. ред. В. А. Трайнева. М., 2002.
- Алехнович, А. В.* Управление внешнеэкономической деятельностью Республики Беларусь : практ. пособие / А. В. Алехнович. Минск, 2005.
- Балабанов, И. Т.* Внешнеэкономические связи : учеб. пособие / И. Т. Балабанов. М., 2001.
- Бахрамов, Ю. М.* Организация внешнеэкономической деятельности (Особенности менеджмента) : учеб. пособие / Ю. М. Бахрамов, В. В. Глухов. СПб., 2000.
- Бровкова, Е. Г.* Внешнеэкономическая деятельность: учеб. пособие / Е. Г. Бровкова, И. П. Продиус. М., 2001.
- Вабищевич, С. С.* Внешнеэкономическая деятельность в Республике Беларусь: правовые перспективы / С. С. Вабищевич. Минск, 2005.
- Величковская, Л. В.* Международная торговля (документы и комментарии) : учеб.-метод. пособие / Л. В. Величковская. Минск, 2000.
- Величковская, Л. В.* Международная торговля : организация и техника: учеб. пособие / Л. В. Величковская, А. И. Войтович. Минск, 2003.
- Внешнеэкономическая деятельность предприятия : учебник / Л. Е. Стровский [и др.] ; под ред. Л. Е. Стровского. М., 2001.
- Внешнеэкономическая деятельность предприятия : учебник / В. В. Боков [и др.] ; под общ. ред. Р. И. Хасбулатова. М., 2001.
- Внешнеэкономический толковый словарь / И. П. Фаминский [и др.] ; под ред. И. П. Фаминского. М., 2000.
- Войтихов, А. Д.* Внешнеэкономическая деятельность : учеб. пособие / А. Д. Войтихов. Минск, 2005.
- Герчикова, И. Н.* Международное коммерческое дело : учебник / И. Н. Герчикова. М., 2001.
- Грачев, Ю. Н.* Ведение переговоров с инофирмами / Ю. Н. Грачев. М., 2000.
- Грачев, Ю. Н.* Внешнеторговые документы / Ю. Н. Грачев. М., 1998.
- Грачев, Ю. Н.* Внешнеэкономическая деятельность : Организация и техника внешнеторговых операций : учеб.-практ. пособие / Ю. Н. Грачев. М., 2001.
- Громова, Н. М.* Внешнеторговый контракт : учеб. пособие / Н. М. Громова. М., 2003.

Давыденко, Е. Л. Внешнеэкономическая деятельность Республики Беларусь : науч.-метод. пособие / Е. Л. Давыденко, В. С. Матюшевский. Минск, 1998.

Дадалко, В. А. Особенности формирования и пути развития внешнеэкономической политики Республики Беларусь / В. А. Дадалко, О. Е. Максимович. Минск, 2000.

Дайнеко, А. В. Моделирование внешнеэкономических отношений Республики Беларусь / А. В. Дайнеко. Минск, 1997.

Дегтярева, О. И. Внешнеэкономическая деятельность : учеб. пособие для программ подготовки управленческого персонала / О. И. Дегтярева, Т. Н. Полянова, С. В. Саркисов. М., 2002.

Ершов, А. Д. Экспортный контроль и нетарифное регулирование ВЭД / А. Д. Ершов, А. И. Роденков, И. Г. Тараторин. СПб., 2001.

Карбанович, И. И. Международные автомобильные перевозки / И. И. Карбанович. Минск, 2002.

Кудревич, Т. А. Либерализация внешней торговли : Деловая игра : практ. пособие / Т. А. Кудревич. Минск, 2000.

Куриленок, К. Л. Экономические основы тарифного регулирования внешней торговли Республики Беларусь / К. Л. Куриленок ; под науч. ред. В. Ф. Медведева. Минск, 2003.

Маринич, М. А. Введение во внешнюю торговлю / М. А. Маринич. Минск, 2000.

Михневич, С. И. Многосторонняя система регулирования международных торгово-экономических отношений / С. И. Михневич. Минск, 2000.

Ноздрева, Р. Б. Организация и управление внешнеэкономической деятельностью / Р. Б. Ноздрева [и др.]. М., 2002.

Покровская, В. В. Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности : учебник / В. В. Покровская. М., 1999.

Прокушев, Е. Ф. Внешнеэкономическая деятельность : учеб.-практ. пособие / Е. Ф. Прокушев. М., 1999.

Ростовский, Ю. М. Внешнеэкономическая деятельность : учебник / Ю. М. Ростовский, В. Ю. Гречков. М., 2005.

Рубинская, Э. Т. Управление внешнеэкономической деятельностью предприятия / Э. Т. Рубинская. М., 2001.

Руденков, В. М. Международное патентно-лицензионное дело : курс лекций / В. М. Руденков. Минск, 2004.

Руденков, В. М. Организация и управление внешнеэкономической деятельностью / В. М. Руденков. Минск, 2005.

Сберегаев, Н. А. Внешнеэкономическая деятельность предприятий : учеб. пособие / Н. А. Сберегаев ; под ред. О. П. Степанова. М., 2000.

Свиных, В. Г. Таможенно-тарифное регулирование внешнеэкономической деятельности : учеб. пособие / В. Г. Свиных. М., 2004.

Синецкий, Б. И. Основы коммерческой деятельности : учебник / Б. И. Синецкий. М., 2000.

Соркин, С. Л. Внешнеэкономическая деятельность предприятия : курс лекций / С. Л. Соркин. Гродно, 1998.

Турбан, Г. В. Внешнеэкономическая деятельность / Г. В. Турбан. Минск, 1999.

Турбан, Г. В. Управление внешнеэкономической деятельностью : учеб. пособие / Г. В. Турбан. Минск, 2003.

Филькевич, И. А. Формирование государственных приоритетов Республики Беларусь во внешнеэкономической деятельности / И. А. Филькевич. Минск, 1999.

Филькевич, И. А. Внешнеэкономическая политика государства : учеб. пособие / И. А. Филькевич. Гомель, 2002.

Фомичев, В. И. Международная торговля : учебник / В. И. Фомичев. М., 2000.

Экономика внешних связей России : учебник / А. С. Булатов [и др.] ; под ред. А. С. Булатова. М., 1995.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
Тема 1. ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА	5
Тема 2. ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ. ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ	11
Тема 3. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	17
Тема 4. ТАМОЖЕННО-ТАРИФНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	24
Тема 5. НЕТАРИФНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	32
Тема 6. ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НА ТЕРРИТОРИИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ	41
Тема 7. СВОБОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ	50
ТЕМА 8. МЕЖДУНАРОДНЫЕ КОММЕРЧЕСКИЕ ОПЕРАЦИИ В ОБЛАСТИ КУПЛИ-ПРОДАЖИ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ.	57
Тема 9. МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИНЖИНИРИНГ.	65
Тема 10. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЛИЗИНГОВЫЕ ОПЕРАЦИИ	72
Тема 11. МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФРАНЧАЙЗИНГ	80
Тема 12. МЕЖДУНАРОДНЫЙ ТУРИЗМ	89
Тема 13. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВСТРЕЧНЫЕ ОПЕРАЦИИ.	95

Тема 14. КЛАССИФИКАЦИЯ УЧАСТНИКОВ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	103
Тема 15. ПОИСК ИНОСТРАННОГО КОНТРАГЕНТА	111
Тема 16. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ТОРГОВО-ПОСРЕДНИЧЕСКИЕ ОПЕРАЦИИ	122
Тема 17. УПРАВЛЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИИ	131
Тема 18. ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ ВНЕШНЕТОРГОВОГО КОНТРАКТА	136
Тема 19. ИНКОТЕРМС- 2000	149
Тема 20. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПЕРЕВОЗКИ ГРУЗОВ	156
Тема 21. СПОСОБЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ НАДЛЕЖАЩЕГО ИСПОЛНЕНИЯ КОНТРАКТНЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ПО ВНЕШНЕТОРГОВЫМ СДЕЛКАМ	167
Тема 22. ОБОСНОВАНИЕ ЦЕНЫ ДЛЯ СОВЕРШЕНИЯ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ СДЕЛКИ	175
Тема 23. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.	185
СЛОВАРЬ ТЕРМИНОВ.	197
ПРИЛОЖЕНИЕ.	221
ЛИТЕРАТУРА	235

Учебное издание

Алехнович Альберт Владимирович
Ковшар Елена Анатольевна

**ОСНОВЫ
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

**Практикум для студентов
факультета международных отношений**

Редактор *Г. В. Лозовская*
Технический редактор *Т. К. Раманович*
Корректоры *Л. С. Лис, О. Е. Ямная*
Компьютерная верстка *М. В. Устиновой*

Подписано в печать 30.12.2006. Формат 60×84/16. Бумага офсетная.
Гарнитура SchoolBook. Печать офсетная. Усл. печ. л. 13,95.
Уч.-изд. л. 14,00. Тираж 150 экз. Зак.

Белорусский государственный университет.
Лицензия на осуществление издательской деятельности
№ 02330/0056804 от 02.03.2004.
220030, Минск, проспект Независимости, 4.

Отпечатано с оригинала-макета заказчика.
Республиканское унитарное предприятие
«Издательский центр Белорусского государственного университета».
Лицензия на осуществление полиграфической деятельности
№ 02330/0056850 от 30.04.2004.
220030, Минск, ул. Красноармейская, 6.