

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Локтионова Оксана Геннадьевна
Должность: проректор по учебной работе
Дата подписания: 04.02.2021 16:22:59
Уникальный программный ключ:
0b817ca911e6668abb13a5d426d39e5f11e21b6573a943d54d851f1b561088e

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
«Юго-Западный государственный университет»
(ЮЗГУ)

Кафедра товароведения, технологии и экспертизы товаров



ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ ВО ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛЕ

Методические рекомендации по выполнению практических работ
для студентов специальности 38.05.02

Курск 2017

УДК 622

Составитель С.А. Михайлова

Рецензент

Кандидат технических наук, доцент *Э.А. Пьяникова*

Ценообразование во внешней торговле: методические рекомендации по выполнению практических работ / Юго-Зап. гос. ун-т; сост. С.А. Михайлова. Курск. 2017. - 121 с.: Библиогр.: с. 118.

Содержит сведения по вопросам ценообразования во внешней торговле. Приводится перечень практических работ, цель их выполнения, материальное обеспечение, рекомендуемая литература, теоретические сведения, вопросы для подготовки и контроля знаний, задания.

Методические рекомендации соответствуют требованиям образовательной программы по специальности «Таможенное дело».

Предназначены для студентов специальности 38.05.02 «Таможенное дело»

Текст печатается в авторской редакции

Подписано в печать . Формат 60x84 1/16.
Усл. печ. л. . Уч. - изд. л . Тираж 50 экз. Заказ . Бесплатно.
Юго-Западный государственный университет.
305040, г. Курск, ул. 50 лет Октября, 94

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	4
Правила оформления работ	4
Работа № 1 Методы формирования цены товара во внешней торговле	4
Работа № 2 Оценка эффективности организационных решений	11
Работа № 3 Международное ценообразование	21
Работа № 4 Ценообразование и базисные условия поставки Товаров	27
Работа № 5 Определение приемлемого снижения уровня экспортной цены. Выбор платежа для экспортера	35
Работа № 6 Формирование международных цен на сырье	42
Работа № 7 Формирование цен в ВЭД с учетом таможенной стоимости товаров	47
Работа № 8 Особенности ценообразования на фондовых биржах	55
Работа № 9 Виды валют, валютные режимы, условия поставки товаров. Выбор валюты платежа. Валютный опцион покупателя	64
Работа № 10 Ценообразование ППИ (предприятий с иностранными инвестициями)	71
Работа № 11 Операции с ценными бумагами на фондовых биржах	78
Работа № 12 Определение рыночных цен облигаций. Оценка надежности ЦБ.	83
Работа № 13 Формирование цен при осуществлении лицензионной торговли	90
Работа № 14 Расчет скользящих цен при совершении внешнеторговых операций.	98
Работа № 15 Особенности формирования цен в условиях коммерческого кредита.	102
Работа № 16 Применение дисконтирования в внешней торговле	107
Работа № 17 Формирование цен при совершении лизинговых операций	112
Библиографический список	118
Приложения	121

Введение

Методические рекомендации по выполнению практических работ составлены для студентов очной формы обучения специальности 38.05.02 «Таможенное дело» с целью овладения и закрепления знаний полученных на лекциях, при самостоятельном изучении ценообразования во внешней торговле.

Методические рекомендации разработаны в соответствии с требованиями Государственного образовательного стандарта по направлению. Перечень практических работ, их объем соответствуют учебному плану и рабочей программе дисциплины.

Основными задачами практических работ является формирование умений в анализе сведений, содержащихся в учебной, научной литературе и нормативно-технической документации; углубление теоретических знаний в изучении курса, развитие творческих способностей, инициативы и самостоятельности при решении поставленных вопросов.

Оценка выполненной каждым студентом работы осуществляется комплексно: по результатам выполненного задания, устному сообщению и качеству оформленной работы.

Правила оформления работ

1. Отчет по каждой теме работы должны оформляться в тетради по практическим занятиям.

2. Перед каждой работой студент должен написать ее название, цель выполнения, результаты заданий. Если предусмотрено оформление работ в виде таблиц, то необходимо все результаты занести в таблицу в тетрадь. После каждой работы должны быть сделаны выводы с обобщением результатов.

РАБОТА № 1

Методы формирования цены товара во внешней торговле

Цель работы: изучить методику определения стоимости товаров во внешней торговле.

Учебное время: 2 часа.

Вопросы для подготовки

1. Шесть методы определения стоимости товара.
2. Основной метод определения стоимости товара
3. Порядок использования методов.

Краткие теоретические сведения

Определение таможенной стоимости товаров является одним из самых сложных вопросов ВЭД.

При ввозе товаров в Россию, их таможенная стоимость определяется одним из шести методов:

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

Основной метод - метод № 1. Если он не может быть использован, то применяется один из последующих, при условии, что таможенная стоимость не может быть определена путем использования предыдущего метода. Подробно порядок использования каждого из шести методов описан в соответствующих нормативных документах.

Импортёр сам выбирает соответствующий метод определения таможенной стоимости ввозимого в Россию товара, а таможенные органы контролируют правильность определения.

Исчисление таможенной стоимости по цене сделки с ввозимыми товарами производится по формуле:

$$C_T = A + B - B, \quad (1)$$

где A – основа для расчетов (цена сделок на идентичные товары);

B – дополнительные начисления к цене сделки и подлежащие включению в таможенную стоимость;

B – списываемые суммы.

Основа для расчета. В данном разделе приводятся данные о цене, фактически уплаченной или подлежащей уплате, которые яв-

ляются основой для определения таможенной стоимости товара. В случае, если других условий поставки и других условий контракта не требуется, то указанная цена равна таможенной стоимости ввозимых товаров.

Дополнительные начисления к цене сделки. В данном разделе отражаются расходы покупателя, не вошедшие в цену сделки и не включенные в цену сделки, т.е. не включенные продавцом в счет-фактуру, выставленную покупателю, но имевшие место в связи с ввозом оцениваемых товаров на РФ и оплаченные покупателем. К ним относятся комиссионные и прочие посреднические услуги, расходы на контейнеры и упаковку, стоимость сырья, инструментов, штампов и т.д. предоставленных бесплатно или по сниженной цене.

Списываемые суммы. В данном разделе могут быть указаны подлежащие исключению из цены суммы расходов, фактически понесенных за операции по доставке товара после ввоза на таможенную территорию РФ. Здесь могут быть указаны соответствующие суммы расходов по монтажу, сборке, оказанию технической помощи, произведенной после ввоза на территорию РФ, выделенные отдельной строкой в счете-фактуре.

Исчисление таможенной стоимости по другим методам:

$$C_T = A \pm B \pm V, \quad (2)$$

где А – основа для расчетов (цена сделок на идентичные товары);

В – корректировка к цене (корректировки на размер партии и коммерческие условия);

В – дополнительные начисления и выплаты (транспортировка, страхование, дополнительные расходы на обработку товара).

Основа для расчета. В данном разделе приводятся данные о цене, фактически уплаченной или подлежащей уплате, которые являются основой для определения таможенной стоимости товара. В случае, если других условий поставки и других условий контракта не требуется, то указанная цена равна таможенной стоимости ввозимых товаров.

Корректировка к цене. Корректировка может быть как со знаком «-», если она уменьшает цену, так и со знаком «+», если она

увеличивает стоимость товара. При корректировке на размер партии в первую очередь учитывают скидки к цене, предоставляемые продавцом в зависимости от размера закупаемой партии товара.

Дополнительные начисления и выплаты. В данном разделе приводятся данные по элементам затрат, которые не вошли в цену сделки, но должны быть учтены в таможенной стоимости.

Рассмотрим определение таможенной стоимости товаров на следующих примерах:

Пример 1 - Определение таможенной стоимости товаров, ввозимых на территорию России, методом оценки по цене сделки с ввозимыми товарами

Исходные данные.

1) $P_c = 1000$ долларов США — цена сделки за единицу товара F;

2) $C_1 = 100$ долларов США — расходы на транспортировку единицы ввозимого товара F до места его таможенного оформления;

3) $C_2 = 10$ долларов США — стоимость упаковки единицы товара F, включая стоимость упаковочных материалов и работ по упаковке;

4) $C_3 = 280$ долларов США — соответствующая часть стоимости следующих товаров (работ, услуг), которые прямо или косвенно были предоставлены импортером бесплатно или по сниженной цене в целях использования для производства или продажи (отчуждения) на экспорт единицы товара F; сырье, материалы, детали, полуфабрикаты и другие изделия, являющиеся составной частью единицы товара F; инструменты, штампы формы и другое подобное оборудование, использованное при производстве единицы товара F и т. п.;

5) $C_4 = 25$ долларов США — лицензированные и иные платежи за использование объектов интеллектуальной собственности, которые импортер прямо или косвенно должен осуществить в качестве условия продажи (отчуждения) единицы товара F;

6) $C_5 = 55$ долларов США — часть дохода импортера, приходящаяся на единицу товара F, от любой последующей продажи (отчуждения) или использования единиц товара F, которые подлежат возврату экспортеру.

Задача. Определить таможенную стоимость единицы товара F,

ввозимого на территорию России, методом оценки по цене сделки с ввозимыми товарами.

Решение.

1. Расчет дополняющих к цене составляющих:

- при определении цены сделки $P_c = 1000$ \$ США не были учтены C_3, C_4, C_5 , а C_1 и C_2 были учтены, поэтому для данного варианта сумма дополняющих составляющих равна:

$$\sum C = C_3 + C_4 + C_5 = 280 + 25 + 55 = 360 \$$$

2. Расчет таможенной стоимости единицы товара F:

$$P_T = P_c + \sum C = 1000 + 360 = 1360 \$$$

Пример 2 - Определение таможенной стоимости товаров, ввозимых на территорию России, методом вычитания стоимости

Исходные данные.

1) $P = 800$ долларов США - цена единицы товара E, по которой оцениваемые единичные или однородные товары продаются наибольшей партией на территории России во время, максимально приближенное ко времени ввоза (не позднее 90 дней с даты ввоза товара E), покупателю независимо от продавца,

2) $C_1 = 80$ долларов США - расходы на выплату комиссионных вознаграждений и расходы на транспортировку, страхование, погрузочно-разгрузочные работы на территории России после выпуска товаров в свободное обращение.

3) $C_2 = 90$ долларов США - сумма импортных таможенных пошлин, налогов, сборов и иных платежей, подлежащим уплате в России, в связи с ввозом или продажей (отчуждением) товаров.

Задача. Определить таможенную стоимость единицы товара E методом оценки на основе вычитания стоимости.

Решение.

1. Расчет составляющих, учитываемых при определении таможенной стоимости единицы товара E:

$$\sum C = C_1 + C_2 = 80 + 90 = 170 \$$$

2. Расчет таможенной стоимости единицы товара E:

$$P = P_T - \sum C = 800 - 170 = 630 \$$$

Определение таможенной стоимости по методу вычитания стоимости производится в том случае, если оцениваемые или однородные товары продаются (отчуждаются) на территории России в неизменном состоянии.

Пример 3 - Определение таможенной стоимости товаров, вво-

зимых на территорию России, методом оценки на основе сложения стоимости

Исходные данные:

1) $C_1 = 900$ \$ США - стоимость материалов и иных издержек, понесенных изготовителем в связи с производством единицы оцениваемого товара К;

2) $C_2 = 150$ \$ США - общие затраты на единицу товара, характерные для продажи в Россию из страны-экспортера товаров того же вида, что и товар К, в том числе стоимости транспортировки, погрузочно-разгрузочных работ, страхование до места таможенного оформления на территории России и т. д.

3) $C_3 = 250$ \$ США - прибыль, обычно получаемая экспортером в результате поставки в Россию единицы таких товаров, как товар К.

Задача. Определить таможенную стоимость единицы товара К методом оценки на основе сложения стоимости.

Решение.

Расчет таможенной стоимости единицы товара К:

$$P_{\tau} = \sum C = C_1 + C_2 + C_3 = 900 + 150 + 250 = 1300 \text{ \$ США.}$$

Вывод. При определении таможенной стоимости методом оценки на основе сложения стоимости должны учитываться все расходы С, включаемые в цену товара в соответствии с перечнем расходов, приведенном в нормативных актах.

Задания

Задание 1. Изучить методики определения стоимости товаров во внешнеторговых контрактах.

Задание 2. Совместно с преподавателем решить следующие задачи:

1. Определить таможенную стоимость товаров, возимых на территорию России, методом оценки по цене сделки с ввозимыми товарами

Исходные данные.

1) $P_c = 11000$ долларов США - цена сделки за единицу товара F;

2) $C_1 = 800$ долларов США - расходы на транспортировку единицы ввозимого товара F до места его таможенного оформления;

3) $C_2 = 90$ долларов США - стоимость упаковки единицы товара F, включая стоимость упаковочных материалов и работ по упа-

ковке;

4) $C_3 = 100$ долларов США - соответствующая часть стоимости следующих товаров (работ, услуг), которые прямо или косвенно были предоставлены импортером бесплатно или по сниженной цене в целях использования для производства или продажи (отчуждения) на экспорт единицы товара F; сырье, материалы, детали, полуфабрикаты и другие изделия, являющиеся составной частью единицы товара F; инструменты, штампы формы и другое подобное оборудование, использованное при производстве единицы товара F и т. п.;

5) $C_4 = 10$ долларов США - лицензированные и иные платежи за использование объектов интеллектуальной собственности, которые импортер прямо или косвенно должен осуществить в качестве условия продажи (отчуждения) единицы товара F;

2. Определить таможенную стоимость товаров, ввозимых на территорию России, методом оценки на основе сложения стоимости

Исходные данные:

1) $C_1 = 1900$ \$ США - стоимость материалов и иных издержек, понесенных изготовителем в связи с производством единицы оцениваемого товара K;

2) $C_2 = 50$ \$ США - общие затраты на единицу товара, характерные для продажи в Россию из страны-экспортера товаров того же вида, что и товар K, в том числе стоимости транспортировки, погрузочно-разгрузочных работ, страхование до места таможенного оформления на территории России и т. д.

3) $C_3 = 150$ \$ США - прибыль, обычно получаемая экспортером в результате поставки в Россию единицы таких товаров, как товар K.

3. Определить таможенную стоимость товаров, ввозимых на территорию России, методом вычитания стоимости:

Исходные данные.

1) $P = 1800$ долларов США - цена единицы товара E, по которой оцениваемые единичные или однородные товары продаются наибольшей партией на территории России во время, максимально приближенное ко времени ввоза (не позднее 90 дней с даты ввоза товара E), покупателю независимо от продавца,

2) $C_1 = 180$ долларов США - расходы на выплату комиссионных вознаграждений и расходы на транспортировку, страхование, погрузочно-разгрузочные работы на территории России после выпуска товаров в свободное обращение.

3) $C_2 = 60$ долларов США - сумма импортных таможенных пошлин, налогов, сборов и иных платежей, подлежащим уплате в России, в связи с ввозом или продажей (отчуждением) товаров.

3. По договору купли-продажи из Лондона в Москву поставляется партия товара в размере 1034 кг. по цене 10 долларов за кг. Транспортные издержки: упаковка – 12 долл.; доставка в аэропорт отправления – 15 долл.; перевозка от аэропорта отправления до порта назначения – 725 долл.; вывоз из аэропорта назначения – 90 долл.; страхование – 14 долл. Рассчитать таможенную стоимость партии товара.

РАБОТА № 2

Оценка эффективности организационных решений

Цель работы: изучить международный обмен товарами (услугами), выгодный всем участникам внешних экономических связей при условии правильного оформления структуры экспорта и импорта.

Учебное время 6 часов.

Вопросы для подготовки

1. Две группы системы показателей экономической эффективности.
2. Основные принципы, соблюдаемые при расчете показателей экономической эффективности.
3. Показатели экономической эффективности экспорта.
4. Показатели экономической эффективности импорта.
5. Расчет коэффициента кредитного влияния.
6. Экономическая эффективность товарообменных операций.

Краткие теоретические сведения

Экономическое обоснование принимаемых решений по управлению внешнеэкономической деятельностью предприятий производится путем расчета различных показателей экономической эффективности. Всю систему показателей экономической эффективности ВЭД можно разделить на две группы.

1. Показатели эффекта, определяемые как абсолютные величины, выражаются в соответствующих денежных единицах как разница между результатами и затратами.

2. Показатели эффективности, определяемые на основе отношения результатов к затратам, как правило, относительны и выражаются в относительных единицах: %, руб./руб., \$/\$, долях единицы и др.

Под затратами следует понимать денежную, стоимостную оценку привлекаемых производственных ресурсов: стоимость сырья, материалов, энергии, трудовых ресурсов, услуг сторонних организаций, обязательные отчисления в различные государственные фонды и другие затраты, без которых сделка, операция была бы не осуществлена.

Под результатами следует понимать денежную, стоимостную оценку полученной выгоды для предприятия: денежные средства за поставленную продукцию, выполненные работы и услуги, стоимость полученного товара, работ, услуг и т.д.

При расчете показателей важно соблюдать следующие принципиальные методологические положения:

- принцип наиболее полного учета всех составляющих затрат и результата;

- принцип сравнения с базовым вариантом.

За базовый вариант может быть принято положение дел до принятия решения, один из вариантов принятия решения или состояние дел на рынке, у конкурента;

- принцип приведения затрат и результатов в сопоставимый вид. Сравниваемые показатели должны быть сопоставимы. Например, следует приводить их в сопоставимый вид по объему, качеству, периоду времени и другим параметрам;

- принцип приведения разновременных затрат и результатов к одному моменту времени. Соблюдение данного принципа - одно из важнейших положений теории оценки эффективности. Методы

приведения разновременных затрат к одному моменту времени достаточно хорошо разработаны в экономике.

Конкретный расчет показателей эффективности будет в значительной степени зависеть от вида операции на внешнем рынке, ее целей, условий и других особенностей конкретной сделки. Рассмотрим общие положения и примеры расчета показателей эффективности применительно к различным видам операций на внешнем рынке.

Экономическая эффективность экспорта. Показатель экономического эффекта от экспорта товаров, продукции, работ или услуг определяется следующим образом:

$$\mathcal{E}\mathcal{E}_{\text{экс}} = O_{\text{вф}} + V_{\text{р}} - Z_{\text{экс}}, \quad (3)$$

где $\mathcal{E}\mathcal{E}_{\text{экс}}$ - показатель экономического эффекта экспорта, руб.;

$O_{\text{вф}}$ - рублевый эквивалент отчислений в валютный фонд предприятия, рассчитываемый пересчетом валютной выручки (за вычетом подлежащей обязательной продаже государству) в рубли по курсу на дату поступления валюты, руб.;

$V_{\text{р}}$ - рублевая выручка от обязательной продажи части валюты государству, руб.;

$Z_{\text{экс}}$ - полные затраты предприятия на экспорт, которые включают: затраты на производство и реализацию продукции (реклама, маркетинг, транспорт, страхование, пошлины, сборы и др.).

По экономическому содержанию показатель эффекта соответствует понятию прибыли.

Показатель экономической эффективности экспорта рассчитывается следующим образом:

$$\mathcal{E}_{\text{экс}} = \frac{O_{\text{вф}} + V_{\text{р}}}{Z_{\text{экс}}}, \quad (4)$$

где $\mathcal{E}_{\text{экс}}$ - показатель экономической эффективности экспорта, руб./руб.

Экономический смысл показателя эффективности состоит в том, что он показывает, какое количество выгоды, результата имеется на каждый рубль затрат. Необходимым условием эффективности экспорта является то, чтобы этот показатель был больше единицы.

Для принятия более обоснованного решения по экспорту продукции показатель эффективности экспорта $\mathcal{E}_{\text{экс}}$ сравнивается с по-

казателем эффективности производства и реализации продукции на внутреннем рынке $\mathcal{E}_{\text{вн}}$:

$$\mathcal{E}_{\text{вн}} = \frac{O_{\text{экс}}}{C_{\text{п.экс}} + Z_{\text{р.вн}}}, \quad (5)$$

где $\mathcal{E}_{\text{вн}}$ - показатель эффективности производства и реализации продукции на внутреннем рынке, руб./руб.;

$O_{\text{экс}}$ - объем экспорта во внутренних ценах, руб.;

$C_{\text{п.экс}}$ - производственная себестоимость экспортных товаров (затраты на производство);

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

Необходимым условием эффективности экспорта является выполнение соотношения:

$$\mathcal{E}_{\text{экс}} > \mathcal{E}_{\text{вн}} > 1.$$

Экономическая эффективность импорта.

Экономическая эффективность импорта рассчитывается по 2-м вариантам, в зависимости от целей осуществления импорта: для собственного потребления или для реализации на внутреннем рынке.

Экономический эффект импорта для внутреннего потребления (использования) импортируемой продукции, т. е. самим покупателем, может быть рассчитан следующим образом:

$$\mathcal{E}\mathcal{E}_{\text{имп}} = Z_{\text{и}} - Ц_{\text{п.имп}}, \quad (6)$$

где $\mathcal{E}\mathcal{E}_{\text{имп}}$ - показатель экономического эффекта от импорта продукции для собственного использования, руб.;

$Z_{\text{и}}$ - полные затраты на приобретение (изготовление) и пользование продукцией, альтернативной импортной, руб.;

$$Z_{\text{и}} = Ц_{\text{п.в.}} + \mathcal{E}_{\text{р.в.}}, \quad (7)$$

где $Ц_{\text{п.в.}}$ - где цена покупки (затраты на изготовление) продукции по базовому варианту (альтернативной продукции или аналогичной импортной), включающая все расходы, связанные с ее приобретением (изготовлением), руб.;

$\mathcal{E}_{p.v.}$ - эксплуатационные расходы за весь период службы продукции, альтернативной или аналогичной импортной, которые включают стоимость потребляемого сырья, материалов, стоимость топлива и энергии, стоимость ремонтов, замены запчастей, заработную плату рабочих со всеми отчислениями, занятых обслуживанием, и другие аналогичные расходы, руб.;

$\mathcal{C}\mathcal{P}_{имп}$ - цена потребления импортного товара (продукции), т.е. все затраты за весь период службы импортного товара, продукции, руб.;

$$\mathcal{C}\mathcal{P}_{имп} = \mathcal{C}_{п.и.} + \mathcal{E}_{p.и.} \quad (8)$$

где $\mathcal{C}_{п.и.}$ - цена покупки (приобретения) импортного товара, включающая все расходы (цена контракта, пошлины, сборы, транспорт, страховка, оплата услуг посредников и др.), связанные с приобретением товара на внешнем рынке, руб.;

$\mathcal{E}_{p.и.}$ - эксплуатационные расходы за весь период службы импортного товара (продукции), которые включают стоимость потребляемого сырья, материалов, стоимость топлива и энергии, стоимость ремонтов и запасных частей, заработную плату рабочих со всеми отчислениями и другие аналогичные расходы, связанные с эксплуатацией, руб.

Экономический смысл показателя экономического эффекта: какую прибыль будет иметь импортер, если приобретет импортную продукцию вместо приобретения (изготовления) продукции, альтернативной импортной.

Если $\mathcal{C}\mathcal{P}_{имп} > \mathcal{Z}_и$ то абсолютное значение этого показателя говорит о той прибыли, которую может иметь потенциальный импортер, если он вместо импортной продукции приобретет (изготовит) продукцию, альтернативную импортной; или, что то же самое, абсолютное значение этого показателя говорит о размере убытка, который будет иметь импортер, если он все же приобретет импортную продукцию вместо приобретения (изготовления) продукции, аналогичной импортной.

Показатель экономической эффективности импорта продукции для собственного использования рассчитывается следующим образом:

$$\mathcal{E}_{имп} = \frac{\mathcal{Z}_и}{\mathcal{C}\mathcal{P}_{имп}} \quad (9)$$

Необходимым условием эффективного импорта в этом случае является $\mathcal{E}_{\text{имп}} > 1$. Экономический смысл данного показателя в том, что он показывает, во сколько раз импортная продукция (товар) эффективнее продукции, альтернативной импортной.

Экономическая эффективность импорта с целью продажи импортируемого товара на внутреннем рынке может быть рассчитана следующим образом

$$\mathcal{E}\mathcal{E}_{\text{имп}} = \mathcal{C}_{\text{р.и.}} - \mathcal{C}_{\text{п.и.}}, \quad (10)$$

где $\mathcal{E}\mathcal{E}_{\text{имп}}$ - показатель экономического эффекта импорта, руб.;

$\mathcal{C}_{\text{р.и.}}$ - цена реализации импортных товаров за вычетом расходов, связанных с реализацией (реклама, маркетинг, транспорт и др.), руб.;

$\mathcal{C}_{\text{п.и.}}$ - цена покупки (приобретения) импортных товаров, включающая все расходы, связанные с их приобретением (цена контракта, пошлины, транспорт, страховка, оплата услуг посредников и др.), руб.

Экономический смысл показателя эффекта от импорта товаров: показывает, какую прибыль будет иметь импортер от закупки и реализации на внутреннем рынке импортных товаров.

Показатель экономической эффективности импорта и реализации товара на внутреннем рынке рассчитывается по формуле:

$$\mathcal{E}_{\text{имп}} = \frac{\mathcal{C}_{\text{р.и.}}}{\mathcal{C}_{\text{п.и.}}} \quad (11)$$

Экономический смысл показателя эффективности импорта $\mathcal{E}_{\text{имп}}$: показывает, сколько рублей выручки получает импортер на каждый рубль затрат, связанных с импортом. Необходимым условием эффективного импорта является соотношение:

$$\mathcal{E}_{\text{имп}} > 1.$$

Экономическая эффективность экспортно-импортных операций. Если предприятие занимается экспортом и импортом одновременно, то для оценки его работы на внешнем рынке за определенный период могут быть рассчитаны интегральные показатели эффективности внешнеторговой деятельности.

Показатель интегрального экономического эффекта от экспортно-импортной деятельности $\mathcal{E}\mathcal{E}_{\text{экс.имп}}$ может быть рассчитан следующим образом:

$$\mathcal{E}_{\text{экс.имп}} = \mathcal{E}\mathcal{E}_{\text{экс}} + \mathcal{E}\mathcal{E}_{\text{имп}}, \quad (12)$$

где $\mathcal{E}\mathcal{E}_{\text{экс}}$ - суммарный экономический эффект от экспорта, приведенный к промежутку времени, за который определяется эффект, руб. Может быть определен как сумма эффектов по всем экспортным сделкам, совершенным за соответствующий период времени, и рассчитывается по формуле указанной выше;

$\mathcal{E}\mathcal{E}_{\text{имп}}$ - суммарный экономический эффект от импорта, приведенный к промежутку времени, за который определяется эффект, руб. Может быть определен как сумма эффектов по всем импортным сделкам, совершенным за соответствующий период времени.

Экономический смысл показателя интегрального экономического эффекта: показывает прибыль, которую имел участник ВЭД за соответствующий период времени по всей совокупности экспортно-импортных операций.

Интегральный показатель эффективности экспортно-импортной деятельности предприятия за соответствующий период времени рассчитывается так:

$$\mathcal{E}_{\text{экс.имп}} = \frac{\mathcal{E}\mathcal{E}_{\text{экс.имп}}}{\mathcal{Z}_{\text{экс}} + \mathcal{Z}_{\text{имп}}}, \quad (13)$$

где $\mathcal{E}\mathcal{E}_{\text{экс.имп}}$ - интегральный показатель эффективности экспортно-импортной деятельности, коп./руб., %;

$\mathcal{Z}_{\text{экс}}$ - полные затраты на экспорт, приведенные к промежутку времени, за который определяется экономическая эффективность, руб.;

$\mathcal{Z}_{\text{имп}}$ - полные затраты на импорт, приведенные к промежутку времени, за который определяется экономическая эффективность, руб.

Экономический смысл интегрального показателя эффективности экспортно-импортной деятельности: показывает, сколько копеек прибыли имеет предприятие на каждый рубль затрат, связанный с экспортно-импортными операциями, или какова рентабельность (в процентах) экспортно-импортных операций в целом.

Расчет коэффициента кредитного влияния. Очень часто при проведении экспортно-импортных операций оговариваются условия коммерческого кредита, которые влияют на эффективность сделки. Для учета влияния условий коммерческого кредита на эффективность сделки рассчитывается коэффициент кредитного влияния

как отношение результата сделки с предоставлением коммерческого кредита к результату сделки без предоставления коммерческого кредита, т.е. при оплате наличными:

$$K_{кр} = \frac{B_k}{B_n}, \quad (14)$$

где $K_{кр}$ - коэффициент кредитного влияния, доли единицы;

B_k - рублевый эквивалент валютной выручки от экспорта товаров с предоставлением отсрочки платежа (коммерческого кредита покупателю), приведенный к моменту поставки товара, руб.;

B_n - рублевый эквивалент валютной выручки от экспорта товара без предоставления отсрочки платежа (при оплате наличными), руб.

Экономический смысл коэффициента кредитного влияния: показывает, во сколько раз снижается (если его значение меньше единицы) или повышается (если его значение больше единицы) эффективность сделки с предоставлением коммерческого кредита по сравнению со сделкой без предоставления коммерческого кредита, т.е.

$$\mathcal{E}_k = \mathcal{E}_n \cdot K_{кр}$$

Коэффициент кредитного влияния может быть также рассчитан для импортной сделки делением результата, получаемого импортером при оплате в кредит, на результат при оплате наличными.

Расчет коэффициента кредитного влияния позволяет экономически обосновать равнозначность оплаты при предоставлении коммерческого кредита и при оплате наличными. Если $K = 1$, то это означает, что стороны по контракту ничего не теряют при любом варианте оплаты.

Экономическая эффективность товарообменных операций. Экономическая эффективность товарообменных операций определяется также на основе сравнения, соотношения результата и затрат. Особенность товарообменной операции в том, что результатом ее будет стоимостная оценка полученных в обмен за поставленную продукцию товаров, работ, услуг.

Задание

Задание 1. Изучить расчеты экономического обоснования эффективности различных показателей внешнеэкономической деятельности. Все варианты расчетов отразить письменно в тетради.

Задание 2. Произведем расчет эффективности экспорта на основе задачи №1.

Задача №1. У предприятия есть возможность реализовать 1000 единиц продукции на внутреннем и внешнем рынках. Производственная себестоимость единицы изделия – 4000 руб. Цена единицы изделия: на внешнем рынке – 5000 руб.; на внутреннем – 1000 руб.; коммерческие затраты, связанные с реализацией на внешнем рынке – 350 руб/ед.; коммерческие затраты, связанные с реализацией на внутреннем рынке – 200 руб/ед.

Необходимо определить:

1. В каком случае выгоднее реализовать продукцию на внутреннем рынке, а в каком — на внешнем.

2. Затраты при реализации на внутреннем и внешнем рынке тыс. руб.

3. Результат от реализации на внутреннем и внешнем рынках, тыс. руб.

4. Эффект при реализации на внешнем и внутреннем рынках, тыс. руб.;

5. Эффективность при реализации на внешнем и внутреннем рынках, тыс. руб.

Результаты расчетов свести в таблицу

Примечание 1-й вариант – курс 5 руб./\$; 2-вариант – 6 руб./\$.

Задание 3. Произведем расчет эффективности импорта продукции на основе задачи №2.

Задача №2. Предприятию необходимо принять решение о закупке оборудования для нужд производства.

Известно:

Цена импортного оборудования – 20 000 \$; затраты, связанные с закупкой – 10 000\$. Срок службы – 8 лет; годовые расходы, связанные с эксплуатацией – 100 руб.; курс валюты – 5 руб./\$. Соответственно: отечественное оборудование: цена – 100 000руб.; затраты, связанные с закупкой – 10 000 руб.; срок службы – 5 лет.; годовые расходы, связанные с эксплуатацией оборудования – 120 руб.

Рассчитать: цену приобретения оборудования; эксплуатационные расходы за весь срок службы; цену потребления, руб.; эффект импорта, руб.; эффект экспорта, руб. Расчет производится путем сравнения показателей приобретения и использования отечественного и импортного оборудования за весь срок службы

Задание 4. Рассчитать эффективность сделки от реализации товаров народного потребления на внутреннем и внешнем рынках.

Задача №3. известно:

Количество единиц товара – 1000; контрактная цена (в марках) 0,3 dm/ед.; транспортные расходы - 0,2 dm/ед.; расходы, связанные с доставкой и реализацией товара на внутреннем рынке – 500 тыс. руб.; Курс валюты: 1-ый вариант – 3 руб./dm; 2-ой вариант - 4 руб./dm.

Определить: Цену реализации на внутреннем рынке, тыс. руб.; затраты в тыс. руб.; результат от реализации, тыс. руб.; эффект импортной операции, тыс. руб.; эффективность импортной операции руб./руб.

Результаты расчетов снести в таблицу.

Задание 5. Произвести расчет коэффициента кредитного влияния экспортно-импортных операций на основе задачи №4.. Составить таблицу.

Задача №4. Предприятие поставляет продукцию на экспорт. Затраты на производство и реализацию экспортируемой продукции составляют 4 млн. руб. Стоимость контракта - 1 млн. \$.. Продавец по условиям контракта предоставляет возможность покупателю произвести оплату за товар четырьмя равными частями с условием, что оплата будет производиться в конце каждого периода. Процент за кредит составляет 1% суммы задолженности за каждый период отсрочки платежа.

Результаты расчета свести в таблицу.

Задание 6. Рассчитать эффективность бартерной операции на основе задачи №5.

Задача №5 Предприятие поставляет по бартеру 60 т металла. Затраты на 1 т с учетом транспорта и прочих расходов составляют 5000 руб. Взамен предприятие получает 20 персональных компьютеров (ПК). Цена одного компьютера на внутреннем рынке - 10 000 руб. Произвести расчет экономического обоснования решения по выбору эффективной схемы внешнеторговой операции, т.е. по следующим вариантам:1). Бартер; 2). Экспорт-импорт; 3). Экспорт - внутренняя закупка.

Эффективность бартерной операции будет зависеть от соотношения цен внутреннего и внешнего рынков. Если в данном примере есть реальная альтернатива простому бартеру в виде продажи метал-

ла на внешнем рынке по мировым ценам и в последующем покупке товара, предлагаемого по бартеру, по ценам внутреннего рынка, то условие эквивалентного обмена будет другим. Дополнительные данные имеются в приведенной таблице.

Таблица 1 - Экономического обоснования решения по выбору эффективной схемы внешнеторговой операции

показатели	1-вариант бартер		2-вариант экспорт-импорт		3-й вариант: экспорт - внутренняя закупка	
	Цена единицы товара по мировым ценам.	1500\$	2000\$	150000\$	2000\$	1500\$
Количество товара	60т	49ед	60т	49ед	60т	49ед
Стоимость товара	90000\$	98000\$	90000\$	98000\$	90000\$	490000 руб
Затраты, связанные с экспортом или импортом, тыс. руб.	30	10	30	10	30	-
Дополнительные затраты, связанные с перечислением денег, обязательной продажей валюты и другие дополнительные по сравнению с бартером затраты, тыс. руб.	нет	нет	5	5	5	нет
Курс валюты, \$/руб.	5	5	5	5		-
Затраты на экспорт и стоимость импорта, тыс. руб.	480	480	485	475	485	490
Эффект, тыс. руб.						
Эффективность, руб./руб.						

РАБОТА №3

Международное ценообразование

Цель работы: Рассмотреть цены на товар по степени определенности; зависимость цены контракта от базисных условий поставки. Изучить калькуляцию стоимости товара и мировую практику систем скидок.

Учебное время 2 часа

Вопросы для подготовки

1. Основная обязанность покупателя при заключении договора.
2. Существенные условия договора купли - продажи товаров.
3. Выбор единицы измерения товара.
4. Классификация цены товара.
5. Система скидок торговой практики

Краткие теоретические сведения

Процесс ценообразования внешнеторговой цены от производителя основан на общих экономических принципах формирования рыночной цены, т.е. сопоставление цены от предприятия-производителя с существующими мировыми рыночными ценами на аналогичные товары, услуги, ценами конкурентов.

На практике применяется три основных этапа формирования цены товара:

1. Оценка всех издержек и прибыли предприятия-производителя.

На основе этого метода издержки делятся между производимыми товарами пропорционально доли прибыли каждого товара в общей прибыли от производства всего ассортимента товаров, доли в общем объеме продаж, а затем определяется себестоимость товара, включающая все постоянные и переменные издержки. Следующий шаг: к себестоимости товара добавляется прибыль компании, составляющая, как правило, не менее 10 %. В итоге получается минимальная цена от товаропроизводителя.

2. Анализ, учет цен компаний-конкурентов на похожий товар.

Минимальная цена от товаропроизводителя, полученная на 1-м этапе, сравнивается на 2-м этапе с ценами компаний-конкурентов на данный или аналогичный товар, а затем корректируется и устанавливается на уровне среднестатистической цены конкурентов

3. Маркетинговые исследования.

Маркетинговые исследования спроса на товар, цен на товар, по которым покупатели готовы покупать товар, предоставляют данные о диапазоне цен, в пределах которых может продаваться товар оптом и в розницу, позволяют сформировать ценовую стратегию и сделать коррекцию цены товара.

Существует три основных метода расчета цен для внешнеторговых контрактов:

1. Метод расчета может основываться на расчете среднестатистической цены, исходя из информации о ценах на аналогичный товар, продаваемый компаниями-конкурентами, о мировых ценах, о рыночных ценах, сложившихся в стране импортера.

2. Метод расчета — на основе расчета среднестатистической розничной рыночной цены на товар, которая является относительным пределом для импортной контрактной цены: компания-импортер не может импортировать товар по цене выше уже существующих розничных цен на рынке в стране импортера.

Основываясь на розничных, оптовых ценах на конкретный товар, информации об импортных пошлинах, налогах можно сделать расчет импортной цены, исходя из простейшей импортной схемы с минимальным числом торговых посредников: [максимальная импортная цена (компания-импортер)] =

= [розничная цена (магазин)] - [средняя маржа магазинов] - [средняя маржа оптовых компаний].

Информация о средней марже (средней торговой наценке) магазинов и оптовых компаний для того или иного товара, как правило, известна коммерсантам, исходя из их опыта, статистических данных, получаемых из открытой печати, специализированных журналов, периодических изданий по маркетингу, из собственных оценок в результате сравнения розничных и оптовых цен.

3. В случае поставки технологического оборудования под конкретный проект метод расчета основывается на расчете цены оборудования определенной технологической конфигурации под этот проект. Каждая из компаний - производителей имеет свою методику расчета в зависимости от конфигурации технологической системы, той или иной комплектации оборудования, цен от субпоставщиков.

При расчетах контрактных цен на основе цен от продавцов-конкурентов необходимо привести эти цены к единой «системе отсчета», к одной расчетной базе на основе:

- а) единой единицы измерения количества товара;
- б) одной и той же валюты (пересчета цены в одной единой валюте);
- в) единой формы платежа;

с) приведения к единому базису поставки в соответствии с «Инкотермс»;

д) единой технологической конфигурации системы и одних и тех же предоставляемых услуг (в случае технологического оборудования);

г) иных существенных коммерческих условий, факторов.

Для внешнеторговых цен по контрактам на экспорт и импорт должны всегда указываться базисные условия в соответствии с «Инкотермс».

Оплата за товар определенной денежной суммы (цены) - основная обязанность покупателя по контракту. Обычно в контракте цена устанавливается за единицу количества товара и указывается общая сумма контракта. Цена товара, по которой реализуется товар на внешнем рынке - есть внешнеторговая цена.

При установлении цены товара в контракте особо определяются единица измерения, за которую устанавливается цена, базис цены, валюта цены, способ определения и фиксации цены, уровень цены.

Выбор *единицы измерения* товара зависит от характера товара и от практики, сложившейся во внешней торговле. Единица измерения и общее количество товара могут быть указаны в приложении (спецификации) к контракту, если поставляется товар нескольких наименований.

Количество может быть установлено сторонами в любых единицах: мерах веса, объема, длины, в числе единиц данного товара. При этом используются различные единицы измерения. При всем разнообразии их можно свести к нескольким системам, наиболее часто применяемым в контрактах.

Цены на товары можно классифицировать по степени определенности на определенные и определяемые.

Под определенной ценой понимается прямое установление цены в виде твердой суммы. Под определяемой ценой понимается косвенная ссылка на условие исчисления цены к моменту платежа. Этот способ характеризуется справочными ценами, публикуемые в периодических изданиях, биржевыми котировками в центрах международной торговли, ценами аукционов.

По способу фиксации цены различают цены твердые, периодически твердые, подвижные, скользящие.

Твердая цена устанавливается в момент подписания контракта, она не подлежит изменению в течение всего срока его действия. В контрактах делается ценовая оговорка: «Цена твердая, изменению не подлежит».

Периодически твердые цены предполагают определенную фиксированную сумму, действительную на определенный период времени. В момент подписания контракта цены не фиксируются, а определяются перед поставкой каждой партии, в начале года

Подвижная цена - это зафиксированная при заключении контракта цена, которая может быть пересмотрена в дальнейшем, если рыночная цена данного товара к моменту его поставки изменится (например, стороны примут такое решение, если изменение цен превысит 3%). При этом в контракте обязательно должен быть указан источник, которым стороны будут руководствоваться при определении индекса цен.

Скользящая цена - это цена, исчисленная в момент исполнения контракта путем пересмотра договорной (базисной) цены с учетом изменений в издержках производства, происходящих в период исполнения контракта. Эта цена применяется в контрактах на товары длительного цикла изготовления. Одновременно оговариваются и пределы (как правило, в процентах) отклонения фактической цены от контрактной в ту или иную сторону (например, 5%).

Публикуемые (объявляемые) цены сообщаются в специальных фирменных источниках информации.

К публикуемым ценам относятся: справочные цены, биржевые котировки, цены аукционов, цены фактических сделок, цены предложений крупных фирм. Эти цены в той или иной степени отражают уровень мировых цен.

- Справочные цены - это цены внутренней оптовой или внешней торговли стран с рыночной экономикой, которые регулярно публикуются в деловых газетах и журналах, специальных бюллетенях, фирменных каталогах и прейскурантах.

- Биржевая цена, или биржевая котировка - цена товара, являющегося объектом биржевой торговли.

- При торговле сырьем или полуфабрикатами необходимо иметь сведения о ценах на биржах и аукционах. Эти цены всегда отражают реальный уровень цен при заключении конкретных сде-

лок, поскольку каждая биржа осуществляет учет, систематизацию и публикацию биржевых котировок. Сведения о ценах на аукционах важны потому, что происходит поочередная продажа реальных товаров на основе конкурса покупателей. И цены, следовательно, носят вполне реальный характер.

Цены аукционов близки к котировкам бирж, поскольку, как правило, отражают реальные сделки.

На основе статистики внешнеэкономических связей можно определить среднюю экспортную и импортную цену на товар, разделив стоимость товара на его количество. Наиболее важной является, конечно, информация о ценах фактических сделок на аналогичные товары.

Цены предложений крупных фирм менее представительны, чем цены фактических сделок, поскольку отражают монопольный характер поставок товара и по существу имеют характер справочных цен, так как первоначальные цены в результате согласования при заключении сделок обычно понижаются.

В качестве отправной точки для проведения переговоров о цене партнеры по торговой сделке используют базисные.

Базисная цена - цена товара, которая принимается в качестве базы при определении внешнеторговой цены данной продукции (товара), а также индекса цен в международной торговле в целом и по отдельным видам товаров.

Задание:

Задание 1. Отразить в тетради три основных этапа формирования цены товара.

Задание 2. Описать основные методы расчета цен для внешне-торговых контрактов

Задание 3. Согласно имеющихся данных решить задачу по определению цены поставки товара на условиях FAS, FOB, CFR, CIF.

Дано: себестоимость изделия – 400 тыс. руб; прибыль – 25%; перевозка к железнодорожной станции – 3 тыс. руб.; стоимость погрузки в вагон – 1,2 тыс. руб.; стоимость перевозки до порта – 4 тыс. руб.; стоимость погрузочно-разгрузочных работ с доставкой товара вдоль борта судна – 1,5 тыс. руб.; стоимость доставки на борт судна и складирование на судне – 1 тыс. руб.; морской фрахт – 200\$ (1\$ - 28 руб.); страхование – 3 %.

РАБОТА №4

Ценообразование и базисные условия поставки товаров

Цель работы: изучить теорию и практику базиса поставки, торговые термины и их толкование в ВЭД при заключении контракта.

Учебное время: 2 часа.

Вопросы для подготовки

1. Каково значение базисных условий поставки.
2. Какие факторы влияют на выбор базиса поставки.
3. Как сформулированы обязанности продавца и покупателя в Инкотермс-2010 по отдельным базисным условиям.

Краткие теоретические сведения

Базисные условия поставки указываются при заключении внешнеэкономических контрактов.

Значение базиса поставки определяется следующими обстоятельствами:

- местом и моментом выполнения продавцом своих обязательств по поставке товара покупателю;
- моментом передачи товара продавцом в распоряжение покупателя (по укоренившейся в нашей стране терминологии - моментом перехода права собственности с продавца на покупателя);
- моментом, до которого все расходы, связанные с поставкой товара, несет продавец, а последующие расходы ложатся на покупателя;
- моментом перехода с продавца на покупателя рисков утраты товара (полной или частичной) или его повреждения.

В «Инкотермс-2010» приведены наименования торговые термины (под которыми в отечественной практике понимаются базисные условия поставки) и их подробное толкование. Они сгруппированы в 4 группы (E, F, C, D) расположенные в определенной последовательности и отражающие увеличение ответственности продавца и его расходов, влияющих на повышение уровня контрактной цены.

Все компании, которые работают на экспорт или импорт сталкиваются с таким понятием как «Инкотермс 2010». Инкотермс (в англ. языке Incoterms, расшифровка International commerce terms) — это правила, принятые международным сообществом, которые разъясняют наиболее широко используемые торговые термины в области внешнеэкономической деятельности. Международные торговые термины представляют собой стандартные условия договора купли-продажи между странами, которые определены заранее в международном признанном документе.

Следуя из того, что «Инкотермс» регулируют ряд наиболее значимых, принципиальных, базовых вопросов, которые связаны с организацией отгрузки товара и его доставки до места назначения, любой базис поставки регулирует три основных «транспортных» вопроса, без которых доставка груза до места назначения не может быть осуществлена, а именно:

- Распределение между продавцом и покупателем транспортных расходов по доставке товара (то есть в условиях поставки прописывается какие расходы и до каких пор несет продавец, и какие, начиная с какого момента, - покупатель.

- Момент перехода с продавца на покупателя рисков повреждения, утраты или случайной потери груза.

- Дату поставки товара, то есть определение момента фактической передачи продавцом товара в распоряжение покупателя или его представителя (например, это может быть передача товара транспортной организации — и, следовательно, выполнения или невыполнения первым своих обязательств по срокам поставки).

Согласно «Инкотермс 2010» термины разделены на следующие 4 группы: E, F, C и D.

Группа E - Место отправки (англ. Departure)

Условия поставки EXW - Ex Works (название места): товар со склада продавца.

Группа F - Основная перевозка не оплачена (англ. Main Carriage Unpaid) Условия поставки FCA - Free Carrier (название места): товар доставляется перевозчику покупателя.

Условия поставки FAS- Free Alongside Ship (название порта погрузки): товар доставляется к кораблю покупателя.

Условия поставки FOB - Free On Board (название порта погрузки): товар погружается на корабль покупателя.

Группа С - Основная перевозка оплачена (англ. Main Carriage Paid)

Условия поставки CFR - Cost and Freight (название порта назначения): товар доставляется до порта покупателя (без выгрузки).

Условия поставки CIF - Cost, Insurance and Freight (название порта назначения): товар страхуется и доставляется до порта покупателя (без выгрузки).

Условия поставки CPT - Carriage Paid To (название места назначения): товар доставляется перевозчику покупателя в указанном месте назначения.

Условия поставки CIP - Carriage and Insurance Paid to (название места назначения): товар страхуется и доставляется перевозчику покупателя в указанном месте назначения.

Группа D — Доставка (англ. Arrival)

Условия поставки DAT - Delivered At Terminal (название места, терминала) — поставка товара осуществляется в указанном терминале.

Условия поставки DAP - Delivered At Point (название пункта назначения) - поставка осуществляется в указанном пункте.

Условия поставки DDP - Delivered Duty Paid (название пункта назначения) - товар доставляется заказчику, очищенный от пошлин и риско

EXW условия поставки - Франко завод

В Инкотермс 2010 термин «Франко завод» означает, что продавец товара считается выполнившим свои обязанности по поставке, когда он предоставит товар в распоряжение покупателя на своем предприятии или в другом определенном (договоренном) месте (это может быть и склад продавца, фабрика, завод и т. п.).

Продавец не отвечает за погрузку товара на транспортное средство, а также за таможенное оформление товара и подготовку соответствующих документов для экспорта. Это термин, который возлагает минимальные обязанности на продавца, и покупатель должен нести все расходы и риски в связи с перевозкой товара от предприятия продавца к месту назначения (к складу покупателя). Однако, если стороны желают, чтобы продавец взял на себя обязанности по погрузке товара на месте отправки и нес все риски и расходы за такую отгрузку, то это должно быть четко оговорено в

соответствующем дополнении к договору купли-продажи. Этот термин не может применяться, когда покупатель не в состоянии выполнить прямо или косвенно экспортные формальности. В этом случае должен использоваться термин FCA, при условии, что продавец согласится нести расходы и риски за отгрузку товара.

FCA условия поставки - Франко перевозчик

Термин «Франко перевозчик» означает, что продавец товара проведет таможенное оформление и доставит его указанному покупателем перевозчику до названного места. Следует обратить внимание, что выбор места поставки повлияет на обязательства по погрузке товара и его разгрузке на данном месте. Если поставка осуществляется в помещении продавца, то ответственность за отгрузку ложится на него. Если же поставка осуществляется в другое место, продавец за отгрузку товара ответственности не несет. Этот термин может быть использован при перевозке любым видом транспорта, включая смешанные перевозки.

Разъясним понятие «Перевозчик» - это любое лицо, которое на основании договора перевозки обязуется осуществить или обеспечить перевозку товара автомобильным, воздушным транспортом, по железной дороге, морским или внутренним водным транспортом или даже комбинацией этих всех видов транспорта (к примеру, доставка до порта и после кораблем). Если покупатель доверяет другому лицу (доверенное лицо), не являющемуся перевозчиком, принять и проверить товар, то продавец считается выполнившим свои обязанности по поставке (отгрузке) товара с момента передачи его данному лицу.

FAS - Франко вдоль борта судна

В «Инкотермс» термин «Франко вдоль борта судна» означает, что продавец выполнил поставку, когда товар размещен вдоль борта судна на причале или на лихтерах в указанном порту отгрузки. Это означает, что с этого момента все расходы, риски, потери или повреждения товара должен нести покупатель. По условиям термина FAS на продавца также возлагается обязанность по таможенной очистке товара для экспорта. Если продавец не может сделать это сам - может привлечь стороннюю организацию или таможенного брокера. Однако, если стороны договорились, чтобы покупатель взял на себя обязанности по таможенному оформлению товара для

экспорта, то это должно быть четко оговорено в соответствующем дополнении к договору купли-продажи.

FOB условия поставки - Франко борт

Международный термин FOB – «Франко борт» означает, что продавец выполнил поставку, когда товар перешел через поручни судна в указанном порту отгрузки. Это означает, что с этого момента все риски, расходы, потери или повреждения товара должен нести сам покупатель. По условиям термина FOB на продавца возлагается обязанность по таможенному оформлению товара для экспорта. Данный термин может применяться только при перевозке товара морским или внутренним водным транспортом. Если продающая сторона не собирается поставить товар через поручни судна, следует применять термин FCA.

Далее рассмотрим группу C - Основная перевозка оплачена.

CFR - Стоимость и фрахт

В «Инкотермс 2010» термин CFR – «Стоимость и фрахт» означает, что продающая сторона выполнила поставку, когда товар перешел через поручни судна в порту отгрузки. Продавец обязан оплатить расходы и фрахт (фрахт - плата за перевозимый на арендованном, зафрахтованном судне груз), необходимые для доставки товара в названный порт назначения, однако, риск повреждения товара или его потери, а также любые дополнительные расходы, возникающие после отгрузки товара, переходят с продавца на покупателя. По условиям термина CFR на продавца возлагается обязанность по таможенному оформлению товара для экспорта и подготовки всей необходимой документации. Если стороны не собираются поставить товар через поручни судна, следует применять термин CPT.

CIF - Стоимость, страхование и фрахт

Термин «Стоимость, страхование и фрахт» означает, что продавец выполнил поставку, когда товар перешел через поручни судна в порту отгрузки. Продающая сторона обязана оплатить расходы и фрахт (фрахт - плата за перевозимый на арендованном, зафрахтованном судне груз), необходимые для доставки товара в указанный порт назначения, но риск повреждения товара или его потери, как и любые дополнительные расходы, возникающие уже после отгрузки товара, переходят с продавца на покупающую сторону. Однако, по условиям термина CIF на продавца возлагается также обязанность

приобретения морского страхования в пользу покупателя против риска повреждения или потери товара во время перевозки. Следовательно, продающая сторона обязана заключить договор страхования со страховой компанией и оплатить все необходимые страховые взносы. Покупатель должен понимать, что согласно условиям термина СИФ, от продавца требуется обеспечение страхования лишь с минимальным покрытием. В случае, если покупатель желает иметь страхование с большим покрытием, он должен либо специально договориться об этом с продавцом, либо сам принять меры по заключению дополнительного страхования. Решение принимается по договоренности между обеими сторонами.

По условиям термина СИФ на продавца возлагается обязанность по таможенному оформлению товара для экспорта и подготовки всех документов. Если стороны не собираются поставить товар через поручни судна, следует применять термин СРТ.

СРТ условия поставки - Фрахт/перевозка оплачены до

В «Инкотермс» термин «Фрахт/перевозка оплачены до» означает, что продавец доставит товар названному им перевозчику. Кроме этого, продавец обязан оплатить расходы, связанные с перевозкой товара до указанного пункта назначения. Это означает, что покупающая сторона берет на себя все риски повреждения или потери товара, как и другие расходы после передачи товара перевозчику. Разъясним понятие «Перевозчик» - это любое лицо, которое на основании договора перевозки обязуется осуществить или обеспечить перевозку товара автомобильным, воздушным транспортом, по железной дороге, морским или внутренним водным транспортом или даже комбинацией этих всех видов транспорта (к примеру доставка до порта и после кораблем).

В случае осуществления перевозки в согласованный пункт назначения несколькими перевозчиками, переход риска произойдет в момент передачи товара в попечение первого из них.

По условиям термина СРТ на продавца возлагается обязанность по таможенному оформлению товара и подготовки всей необходимой документации для экспорта.

СИР условия поставки - Фрахт/перевозка и страхование оплачены

Термин СИР – «Фрахт/перевозка и страхование оплачены до» означает, что продающая сторона доставит товар названному им

перевозчику. Кроме этого, продавец обязан оплатить расходы, связанные с перевозкой товара до указанного пункта назначения. Это означает, что покупающая сторона берет на себя все риски, потери и любые дополнительные расходы до доставки таким образом товара. Однако, по условиям СІР на продавца также возлагается обязанность по обеспечению страхования от рисков повреждения и потери товара во время перевозки в пользу покупателя. Следовательно, продавец заключает договор страхования со страховой компанией и оплачивает все необходимые страховые взносы. Покупатель должен принимать во внимание, что согласно условиям термина СІР от продавца требуется обеспечение страхования с минимальным покрытием.

В случае, если покупатель желает иметь страхование с большим покрытием, он должен либо специально договориться об этом с продавцом, либо сам принять меры по заключению дополнительного страхования. Обе стороны должны договориться и принять решение. Разъясним понятие «Перевозчик» - это любое лицо, которое на основании договора перевозки обязуется осуществить или обеспечить перевозку товара автомобильным, воздушным транспортом, по железной дороге, морским или внутренним водным транспортом или даже комбинацией этих всех видов транспорта (к примеру доставка до порта и после кораблем). В случае осуществления перевозки в пункт назначения несколькими перевозчиками, переход риска произойдет в момент передачи товара в попечение первого перевозчика.

По условиям термина СІР на продавца возлагается обязанность по таможенному оформлению товара и подготовки всей необходимой документации для экспорта.

DAF условия поставки - Поставка в пункте

Данное условие используется вместо DAF, DES и DDU (Инкотермс 2010).

Этот термин означает, что продающая сторона выполнила свое обязательство по поставке, когда он предоставил покупателю товар, который готов к разгрузке с транспортного средства, прибывшего в договоренное место назначения.

Продавец несет все риски, связанные с доставкой товара в договоренное место назначения. Продавец не обязан выполнять та-

моженное оформление или уплачивать импортные пошлины при ввозе товара в Россию.

DAT условия поставки - Поставка на терминале

Данное условие используется вместо DEQ (Инкотермс 2010).

Этот термин означает, что продающая сторона выполнила свое обязательство по поставке, когда он предоставил покупателю товар, разгруженный с транспортного средства в договоренном терминале указанного места назначения. Под терминалом понимается любое место - авиа, авто, железнодорожный карго терминал, причал, склад, и пр. Продающая сторона несет все риски по доставке товара и его разгрузке на терминале.

Продавец не обязан выполнять таможенное оформление или уплачивать импортные пошлины при ввозе товара в Россию.

DDP условия поставки – «Поставка с оплатой пошлины»

Это международный торговый термин, который употребляется с указанием места прибытия. Ответственность продающей стороны заканчивается после того, как товар доставлен в согласованное место в стране покупателя. При этом все риски, расходы по доставке груза (налоги, пошлины и т. д.), ответственность за повреждение или потерю товара, включая пошлины и прочие выплаты, выплачиваемые при импорте, до этого момента несёт продавец. Продавец также несёт ответственность за таможенное оформление груза. Могут быть добавлены положения, освобождающие продавца от оплаты отдельных дополнительных формальностей; данный тип распределения ответственности может использоваться независимо от вида поставки.

Задание

Задание 1. Отразить в тетради базисные условия на русском и английском языках в сокращенном и полном обозначении, с изложением конкретных обязанностей Продавца и Покупателя. Составить и заполнить таблицу.

№	Обязанности продавца	Обязанности покупателя
1		

Задание 2. Совместно с преподавателем отразить в тетради содержание двух условий поставки товаров: один из которых пре-

дусматривает минимальные, а другой максимальные обязанности продавца.

РАБОТА №5

Определение приемлемого снижения уровня экспортной цены. Выбор платежа для экспортера

Цель работы: изучить формы и методы снижения экспортной цены, в зависимости от выбора платежа

Учебное время: 2 часа.

Вопросы для подготовки

1. Стратегические подходы снижения цен на мировых товарных рынках
2. Роль НДС в формировании цены
3. Таможенные платежи и их значение в формировании международной цены товара

Краткие теоретические сведения

Для решения проблем ценовых различий используется несколько стратегических подходов. Необходимо отметить наиболее часто используемые:

1. Высокие тарифы зачастую можно уменьшить, снижая цену на единицу товара, продаваемого на зарубежных рынках. Поскольку обычно устанавливаются адвалорные тарифы, компании применяют ценообразование на основе предельных издержек вместо ценообразования на основе совокупных издержек для снижения продажной цены и компенсации, таким образом, некоторых пошлин. Но эта альтернатива может быть неприемлема, если страна-импортер расценит это как демпинг и введет компенсирующие тарифы, что аннулирует желаемое преимущество цены.

2. Производитель может начать выпуск товара за рубежом для того, чтобы оставаться конкурентоспособным на мировых рынках. Одна из наиболее важных причин выпуска продукции в третьей стране - это попытка снизить эффект эскалации цены. Популяр-

ность зарубежной продукции в зонах таможенных льгот вызвана необходимостью снизить издержки производства, чтобы компенсировать эскалацию цены.

3. Более короткие каналы распределения могут держать цены под контролем. Процесс устранения рыночных посредников также дорого обходится на международном, как и на внутреннем рынке, и хотя каналы можно сделать короче, функции маркетинга убрать нельзя, поэтому издержки не обязательно снизятся. Во многих странах вводится налог на добавленную стоимость на товары по мере их продвижения по каналам. Этот налог взимается каждый раз, как только товар меняет владельца. Налог может быть собирательным или нет. Собирательный налог на добавочную стоимость базируется на продажной совокупной цене и «накручивается» с каждым разом, как товар переходит из рук в руки. Очевидно, что в странах, где собирательный НДС, этот налог дает дополнительный стимул для развития более коротких каналов распределения. Во втором же случае, если НДС не собирательный, он платится лишь с разницы между издержками посредника и продажной ценой.

4. Устранение функциональных дорогостоящих особенностей товара или даже общее снижение качества товара - еще один метод минимизации эффекта эскалации цены. Для товаров, выпущенных в США, например, качество и дополнительные особенности, требующиеся для более развитого национального рынка, не столь важны в странах, не достигших того же уровня развития или потребительского спроса. Устранение этих дополнительных особенностей или изменение качества могут снизить издержки на производство и таким образом снизить эффект эскалации издержек при экспорте товара.

5. Часто тарифы играют большую роль в эскалации цены. Тогда продукцию можно переклассифицировать по-другому и снизить таможенные платежи. Например, американская компания, продающая в Австралию оборудование, столкнулась с 20-процентным тарифом, который повлиял на конкурентоспособность ее товаров по цене. В поисках смягчения ситуации фирма убедила австралийское правительство поменять классификацию для своих товаров: вместо «компьютерного оборудования» (тариф 25%) – «телекоммуникационное оборудование» (тариф 3%). Как и для многих товаров, для продукции этой компании существует несколько категорий, в одну

из которых она может попасть при классификации. Способ классификации товаров в разных странах различен, следовательно, подробное изучение тарифных расписаний и критериев классификации - важный путь к снижению эскалации цены при экспорте.

6. Возможна модификация продукции в пределах тарифной классификации для снижения ставки тарифа. В пределах тарифной классификации различают ставки по товарам, полностью собранным, готовым к использованию, а также тем, которым нужна последующая сборка, дальнейшая переработка, добавление компонентов, выпускаемых на местных заводах. Доработка увеличивает стоимость товара и может быть произведена в пределах государства-импортера. Оборудование, готовое для проведения операций с налагаемым тарифом в 20%, может подлежать тарифу всего в 12%, если его ввезут несобраным. Одна из наиболее важных операций в зонах международной торговли - это сборка ввезенных товаров с использованием местного и, зачастую, низкооплачиваемого труда. Это обычно снижает тарифы на продукцию, а иногда даже снижает полную себестоимость выпуска конечного товара.

7. Оптовая перевозка и переупаковка в зоне международной торговли также может снизить тарифы. Возьмем для примера вино, ввозимое в США. За контейнеры по 1 галлону или менее пошлина составляет 2,27 доллара за галлон вина определенной крепости, тогда как за более крупные контейнеры пошлина всего лишь 1,25 доллара. Если стоимость розлива по бутылкам составляет меньше 1,02 доллара за галлон определенной крепости, что вполне возможно, то можно значительно сократить затраты.

8. Другим способом снижения экспортных цен является система скидок. Наиболее распространенными являются следующие виды скидок:

- скидка за количество изделий в заказанной партии (на серийность). Её размер колеблется весьма сильно и может составлять от 1% до 30% в зависимости от вида товара и количества в партии;
- бонусные скидки предоставляются постоянным покупателям, если они за определенный период времени приобретают обусловленное количество товара. Обычно размер таких скидок 5-8%;
- дилерские скидки покрывают собственные расходы дилера на продажу, сервис, а также обеспечивают ему обусловленную прибыль;

- специальные скидки делаются для тех покупателей, в которых фирма заинтересована: как правило, в крупных оптовиках или фирмах, у которых с поставщиком существуют особые доверительные отношения. Скидки эти обычно предмет коммерческой тайны. Предполагают, что они могут достигать и до 8%;

- скидки на автономную поставку оборудования для комплектов. В этом случае фирма-изготовитель продает фирме-посреднику «россыпью» различные элементы системы, делая скидку до 30%, а посредник комплектует и поставляет покупателю те или иные «конфигурации» этой системы.

Эскалация экспортной цены, возникающая из-за налогов, пошлин, таможенных сборов, платы за перевозку и т.д., может контролироваться при помощи введения зон свободной торговли. Выгоды от торговли в таких зонах позволяют уменьшить или отсрочить выплату дополнительных наценок, что делает цену более конкурентной. Одним из наиболее важных преимуществ зоны свободной торговли, с точки зрения возможности контроля цен, является освобождение от ряда налогов.

Важным моментом в процессе определения уровня контрактной цены является переход от мировой цены к контрактной. Формирование контрактных цен предусматривает прохождение процесса установления цены через ряд этапов.

Результатом выполнения всех этапов является контрактная цена, которая, с одной стороны, ориентируется на мировую цену, с другой - на внутреннюю, национальную цену. Критерий нахождения компромисса между контрактными, мировыми и внутренними ценами - это эффективность российских экспортеров и импортеров. Эффективность внешнеторговой операции достигается при соблюдении следующих условий:

- для экспортной сделки $MЦ \geq KЦ \text{ э} \geq BЦ$,

- для импортной сделки $MЦ \geq KЦ \text{ и} \leq BЦ$,

где $MЦ$ - мировая цена на товар; $KЦ \text{ э}$ - контрактная цена на экспортируемый товар; $KЦ \text{ и}$ - контрактная цена на импортируемый товар; $BЦ$ - внутренняя цена на товар.

Если внешнеторговая сделка (экспортная или импортная) признается эффективной, то в этом случае определяется базовая цена, ориентированная на мировую цену. Однако контрактная цена может отличаться от базовой и мировой за счет системы ценовых по-

правок, принятых в международной практике. Рассмотрим основные поправки цен.

Поправка на вид валюты. В конкурентных материалах, используемых при обосновании цены, валюта цены может отличаться от валюты цены в нашем контракте. Поэтому необходимо привести эти виды валют к единой, лучше к той, в которой определена цена заключаемого контракта.

Поправка на вид цен. В зависимости от того, какой вид цен используется при расчете контрактной цены и какие виды цен применялись в конкурентных материалах (справочные цены, биржевые котировки, цены торгов и др.), осуществляются поправки к этим ценам. Такие поправки определяются на основании примерных соотношений между этими ценами.

Поправка на условия платежа. Условия платежа в конкретных внешнеторговых сделках могут существенно различаться. В основной массе платеж осуществляется либо наличными, либо предоплатой, либо авансом, либо в кредит. Естественно, при платеже наличными контрактная цена на один и тот же товар будет ниже, нежели при авансовом платеже. Это связано с тем, что экспортер (продавец) в таком случае получает определенные преимущества, на основании которых и формируется поправка на условия платежа.

Формы расчета также оказывают влияние на контрактную цену. К примеру, если осуществляется расчет с использованием инкассовых форм расчета. К примеру, если осуществляется расчет с использованием инкассовой формы, а не аккредитива, то импортер (покупатель) получает от этого определенную выгоду. Это связано с тем, что при использовании аккредитива импортер фактически «замораживает» собственные средства, кроме этого импортер несет и дополнительные расходы, связанные с открытием и использованием аккредитива.

Поправка на базисные условия поставки. Как уже отмечалось, международная торговая практика использует определенные условия поставки, которые отражены в «Инкотермс – 2010». В связи с тем, что конкурентные материалы могут существенно отличаться от расчетных по базовым условиям поставки, необходимо приведение рассчитываемых контрактных цен и цен конкурентных товаров к единым базовым условиям поставки. Иными словами, при фор-

мировании контрактной цены используются поправки на различия в базовых условиях поставки.

Поправка на инфляцию. На практике данная поправка носит название поправки на дату ценовой информации. Суть данной поправки заключается в том, что конкурентные материалы относятся к прошедшему периоду, в котором цены на аналогичные товары могли быть ниже или выше текущих цен. Поэтому для учета инфляционных процессов применяются поправки на дату ценовой информации.

Поправка на серийность. Известно, что затраты на единицу продукции снижаются по мере увеличения количества произведенной продукции за счет сокращения условно-постоянных расходов, приходящихся на одно изделие. Поправка на серийность может осуществляться в различных формах: путем применения скидки, выраженной в процентах, за количество товаров; в виде использования шкалы разных уровней цен при поставке в зависимости от серийности и др.

Поправка на комплектацию. В случае, когда рассчитываемые контрактные цены формируются на товар определенной комплектации, а в конкурентных материалах цены были определены на иную комплектацию, вводится данная поправка. Особенность применения этой поправки заключается в том, что наряду с расчетом цены на основной товар с базовой комплектацией необходимо рассчитывать и корректировать цены на дополнительные элементы, входящие в комплектацию товара.

Поправки на различия в технико-экономических параметрах. Зачастую в качестве ориентира для расчета контрактной цены применяются конкурентные материалы на аналогичные товары, но с другими технико-экономическими параметрами. В этом случае необходимо привести рассчитываемую цену и цены, отраженные в конкурентных материалах, к единым технико-экономическим параметрам.

С учетом поправок контрактную цену на экспортные и импортные товары можно отобразить в формуле:

$$КЦэ = Цок + (-)Пв + (-) Пвц +(-) Пп + (-)Пуп +(-) Пс +(-)Пи +(-)Пк +(-)Птэп,$$

где КЦ э - контрактная цена на экспортный товар, П в - поправка на вид валюты, П вц - поправка на вид цен, П п - поправка на условия

платежа, П уп - поправка на условия поставки; П и - поправка на инфляцию, П с - поправка на серийность, П к - поправка на комплектность, П тэп - поправка на технико-экономические показатели

Формирование внешнеторговых цен

Основу внешнеторговых цен составляют контрактные цены. При формировании импортных и экспортных внешнеторговых цен имеются особенности.

Уровень внешнеторговой цены на экспортируемый товар (Цэ) рассчитывается по следующей формуле:

$$Цэ = КЦэ \cdot Кв + ТПэ + ТС, \quad (15)$$

где КЦэ - контрактная цена на экспортируемый товар; ТПэ - вывозная (экспортная) таможенная пошлина.

Курс национальной валюты (для России - это российский рубль) к валюте контрактной цены рассчитывается на основе официального курса Банка России, установленного на дату принятия грузовой таможенной декларации (ГТД).

Такие элементы внешнеторговых цен как таможенная пошлина (ТПи и ТПэ), акциз (А), налог на добавленную стоимость (НДС), сборы за таможенное оформление (ТС) в совокупности составляют понятие «таможенные платежи».

Задание

Задание 1. Отообразить систему скидок, эскалацию экспортной цены используемую в международной торговле

Задание 2. Изучить основные поправки цен на международные товары

Задание 3. Решить задачу:

Динамика средних экспортных цен на медь, поставляемой из России на мировой рынок в текущем году, характеризуется следующими данными (долл. США за тонну):

январь – 2614 апрель – 2492

февраль – 2603 май – 2456

март – 2521 июнь – 2427

Полученные данные представьте в таблице;

2) среднее изменение экспортных цен на медь за полугодие;

3) средний абсолютный прирост (снижение) экспортных цен на медь;

- 4) базисные темпы снижения с помощью взаимосвязи цепных темпов снижения;
- 5) среднеполугодовой темп снижения;
- 6) сделайте необходимые выводы.

РАБОТА №6

Формирование международных цен на сырье

Цель работы: изучить способы формирования цен на сырье в международной торговле

Учебное время: 2 часа.

Вопросы для подготовки

1. Понятие «сырья», его виды
2. Два основных способа, формирования цены, применяемых на практике в международной торговле
3. Виды основных посредников международной торговле
4. Факторы, влияющие на формирование цены в международной практике

Краткие теоретические сведения

Рынки ресурсов являются важным структурным элементом рыночной экономики. От эффективности функционирования рынков ресурсов зависит оптимальность их использования, а значит, устойчивость и равновесие экономики, результативность работы фирм, предприятий.

На нашей планете ресурсы распределены неравномерно и все страны заинтересованы в обмене, если в одной стране может быть произведено благо, производство которого в другой стране невозможно, и наоборот.

Сырье - это полезные ископаемые и другие природные ресурсы, произведенные из них материалы, подлежащие дальнейшей переработке.

Сырье подразделяется на два вида:

1. Промышленное сырье:

- минеральное сырье;
- сырье, полученное искусственным путем;

2. Сельскохозяйственное сырье:

- растительного происхождения;
- животного происхождения;

Эффективное использование природных богатств, рациональная торговля сырьевыми товарами является важнейшим условием жизни и прогресса общества.

Сырье или сырым материалом становятся исследованные, разведанные и добытые природные богатства. Сырые материалы, образующие материальную основу продукта, являются основным материалом.

Сырьевые товары - понятие обобщающее. Оно объединяет минеральное сырье, продукты его обогащения и переработки (черные и цветные металлы), сельскохозяйственное сырье растительного и животного происхождения и продукты его переработки, химическую продукцию и продовольствие.

Метод торговли - это способ осуществления торгового обмена (торговой операции, или торговой сделки). В международной торговой практике применяются два основных метода торговли:

- прямой метод (совершение операции непосредственно между производителем и потребителем);
- косвенный метод (совершение операции через посредника).

Более половины международного товарного обмена осуществляется при содействии торговых посредников, т.е. независимых от производителей и потребителей товаров торговых фирм, организаций и лиц. Существуют различные виды посредников:

- простые посредники - физические и юридические лица частного права, которые способствуют поиску партнеров и заключению международных хозяйственных контрактов, но не участвуют в их выполнении;
- поверенные посредники - физические и юридические лица, которые проводят сделки от имени и за счет доверителей, подписавших контракт;
- комиссионеры - физические и юридические лица, заключающие международные хозяйственные контракты от своего име-

ни, но за счет комитентов (продавцов и покупателей), которые несут при этом коммерческий риск;

- консигнаторы - физические и юридические лица, которые принимают товар на свой склад (консигнационный), реализуют его, а нереализованный возвращают его владельцу;

- агенты - физические и юридические лица, совершающие операции от имени и за счет своих клиентов, но не подписывающие международный хозяйственный контракт;

- сбытовые посредники - физические и юридические лица, которые осуществляют перепродажу товаров от своего имени, оказывают покупателям услуги сервисного характера, рекламируют продукцию, а также сбытовые посредники, которые называются дистрибьюторами;

- дилеры - независимые физические и юридические лица, которые осуществляют перепродажу товаров доверителей от своего имени и за свой счет.

Существуют еще три особых типа посредников, роль которых настолько значительна, что часто о них говорят как об особых способах торговли:

- международные товарные биржи;
- международные аукционы;
- международные торги;

В соответствии с классификацией статистического бюро ООН, в группу сырьевых товаров включают энергоресурсы (нефть, уголь и др.), минеральное сырье, сельскохозяйственные продукты, удобрения, цветные металлы.

Важнейшей особенностью формирования мировых цен на сырьевые ресурсы является то, что они зависят не от величины внутренних издержек, а от действия других факторов. Основными из них являются следующие:

- 1) соотношение спроса и предложения на рынке сырьевых товаров;

- 2) сочетание цен основных производителей-экспортеров и биржевых котировок в качестве мировых цен для большинства сырьевых товаров;

- 3) множественность цен основных производителей-экспортеров (а иногда и биржевых котировок), которые играют роль мировых денег, под влиянием использования различных валют для выраже-

ния цен, нарушения баланса предложения и спроса на сырьевые товары и т.п.;

4) особая роль государства или их групп — ведущих экспортеров и/или импортеров соответствующих товаров в формировании мировых цен.

Торговля сырьём, а также многими продовольственными товарами на мировом рынке осуществляется на биржах, а цены на такие товары и сырьё во внебиржевой торговле ориентируются на биржевые котировки (пшеница, кукуруза, кофе, сахар, некоторые виды семян и др.). Некоторое продовольствие и сырьё продаётся на аукционах, которые определяют мировые цены на них (рыба, чай, овощи, фрукты и др.).

Для отдельных продовольственных товаров и сырья в качестве мировых цен служат импортные или экспортные цены основных импортеров или экспортеров. Например, цены на орехи, сухофрукты, мед определяются на лондонском рынке, на некоторые виды кормовых, овощей и фруктов — на парижском оптовом рынке или по импортным ценам Германии.

Цены на многие продовольственные товары и сырьё отличаются значительной неустойчивостью из-за влияния различных факторов (погода, сезонность спроса и предложения, возможность проведения спекулятивных биржевых операций и др.). Колебания цен на многие товары могут достигать 100% в течение года, 10-13% в течение месяца.

Цены на сырьё и продовольствие аналогично ценам на многие другие товары характеризуются множественностью в связи с наличием различных сортов, центров торговли, а также с разными сроками поставки и др. Сильное влияние на цены оказывает конкуренция со стороны искусственных и синтетических заменителей (хотя в большей степени это относится к сельскохозяйственному сырью). Под ее воздействием происходит сближение цен на натуральные и синтетические товары, причём последние достаточно часто становятся регулятором цен на натуральные продукты.

Некоторыми особенностями обладает ценообразование на продукцию многолетних (особенно древесных) культур. Это связано с существованием различных циклов развития этих культур, а также с сильным и продолжительным воздействием на них неблагоприятных погодных условий. Аналогичное влияние эти факторы

оказывают и на рынок мяса, что обусловлено длительностью воспроизводства стада.

Динамика мировых цен в значительной степени зависит от внешнеторговой политики, поскольку для продовольственных товаров и сырья характерны достаточно жесткая тарифная и нетарифная защита внутренних рынков и в промышленно развитых странах широкое субсидирование экспорта.

В связи с большими колебаниями цен на продовольствие, как и на другие сырьевые товары, на межгосударственном уровне предпринимаются шаги по стабилизации рынков. Международные товарные соглашения, в которых участвуют экспортеры и импортеры, с помощью экспортных квот, буферных запасов и других механизмов пытаются регулировать цены на кофе, какао, сахар, пшеницу и др. ассоциации стран экспортеров.

Задания

Задание 1. Решить представленные задачи по определению цены сырья:

1. Исходные данные: Цена предлагаемая экспортером за медный концентрат – 120 долл. за тонну;

Процентной содержание меди в концентрате – 60%;

Коэффициент, учитывающий потери меди при переработке – 10%

Затраты на переработку одной тонны меди – 40 долл. за тонну

Мировая цена за одну тонну тонны меди – 300 долл. за тонну

Рассчитать мировую цену тонны медного концентрата

2. Базисная цена единицы товара – 1000 долл.

Доля сырья и материалов в базисной цене – 40%

Доля заработной платы в базисной цене – 45%

Доля неизменной части единицы товара (прибыли, накладных расходов) – 15%

Цена единицы сырья на дату заключения контракта – 30 долл.

Цена единицы сырья на дату оплаты товара – 45 долл.

Дневная ставка заработной платы одного рабочего на дату подписания контракта – 5 долл.

Дневная ставка заработной платы одного рабочего на дату оплаты контракта – 6 долл.

Рассчитать цену единицы товара на дату оплаты товара.

РАБОТА № 7

Формирование цен в ВЭД с учетом таможенной стоимости товаров

Цель работы: изучить методику формирования цен на товары в международной торговле с учетом уплаты таможенных платежей.

Учебное время: 4 часа.

Вопросы для подготовки

1. Виды таможенных пошлин
2. Способы исчисления таможенных пошлин
3. Взаимосвязь кода по ТН ВЭД и размером таможенных пошлин.

Краткие теоретические сведения

В зависимости от способа исчисления ставки таможенных пошлин подразделяются на следующие виды:

- адвалорные;
- специфические;
- смешанные (комбинированные).

Только на базе таможенной стоимости товаров, ввозимых в Россию, определяются размеры импортной пошлины, акциза, налога на добавленную стоимость. Порядок расчета и применения налога на добавленную стоимость, акцизов, импортных пошлин определен соответствующими нормативными документами.

Исчисление ввозной и вывозной таможенной пошлины в отношении товаров, облагаемых таможенной пошлиной по ставкам в Евро за единицу товара (специфические пошлины), производится по формуле:

$$П_{п1} = V_T \cdot C_{п1} \cdot K_3 / K_{BK}, \quad (16)$$

где: $П_{п1}$ - размер таможенной пошлины;

V_T - количество товара;

$C_{пл}$ - ставка таможенной пошлины в Евро за единицу товара;

$K_э$ - курс Евро, установленный Центральным банком Российской Федерации на дату принятия таможенной декларации;

$K_{вк}$ - курс валюты, в которой указана таможенная стоимость товара, установленный Центральным банком Российской Федерации на дату принятия таможенной декларации.

Базовые (предельные) ставки таможенных пошлин применяются при ввозе товаров, происходящих из государств, которым Россия в торгово-политическом отношении предоставляет режим наибольшего благоприятствования.

Для товаров, которые происходят из стран, относящихся к развивающимся, действуют преференциальные ставки таможенных пошлин. В настоящее время они определены в размере 75% от величины базовых ставок.

К товарам, имеющим происхождение из наименее развитых стран, а также стран СНГ, применяются нулевые ставки таможенных пошлин (таможенными пошлинами не облагаются).

Если завозятся в Россию товары, имеющие происхождение из стран, которым Россия не предоставила режим наибольшего благоприятствования, либо не известна страна происхождения товара, то в этом случае применяются максимальные ставки таможенных пошлин (базовые ставки, увеличенные в два раза).

Пример.

Декларируется ввозимый на таможенную территорию Российской Федерации:

Товар - яблоки свежие (для производства сидра);

Код товара по ТН ВЭД - 080810100;

Количество товара - 2000 кг;

Ставка ввозной таможенной пошлины - 0,2 Евро за 1 кг;

Таможенная стоимость товара указана в немецких марках;

Курс валюты, в которой указана таможенная стоимость товара - 33,25 руб. за 1 \$;

Курс Евро - 31,37 руб. за 1 Евро;

Страна происхождения товара - Испания;

К товарам, происходящим из Испании, применяется режим наиболее благоприятствуемой нации.

Задание: исчислить размер ввозной таможенной пошлины.

Решение

$$V_T = 2000 \text{ кг};$$

$$C_{п1} = 0,2;$$

$$K_3 = 31,37;$$

$$K_{вк} = 33,25;$$

$$П = 2000 \cdot 0,2 \cdot 31,37 / 33,25 = 377 \text{ \$}$$

Б) Исчисление ввозной и вывозной таможенной пошлины по ставкам в процентах к таможенной стоимости товаров, облагаемых таможенной пошлиной по ставкам в процентах к таможенной стоимости товара (адвалорные ставки), производится по следующей формуле:

$$П_{п2} = C_T \cdot C_{п2}, \quad (17)$$

где: $П_{п2}$ - размер таможенной пошлины;

C_T - таможенная стоимость товара;

$C_{п2}$ - ставка таможенной пошлины, установленная в процентах к таможенной стоимости товара.

Пример.

Декларируется ввозимый на таможенную территорию Российской Федерации:

Товар - мужская туалетная вода "Charli";

Код товара по ТН ВЭД - 330300900;

Таможенная стоимость товара - 17311 \$ США;

Ставка ввозной таможенной пошлины - 25% таможенной стоимости;

Страна происхождения товара - Франция;

К товарам, происходящим из Франции, применяется режим наиболее благоприятствуемой нации.

Задание: исчислить размер ввозной таможенной пошлины.

Решение.

$$C_T = 17311 \text{ \$};$$

$$C_{п2} = 25\%;$$

$$П_{п2} = 17311 \cdot 25\% = 4328 \text{ \$ США.}$$

В) Исчисление ввозной и вывозной таможенной пошлины в отношении товаров, облагаемых ввозной таможенной пошлиной по комбинированным ставкам, производится в три этапа.

Сначала исчисляется размер таможенной пошлины по ставке в Евро за единицу товара, затем исчисляется размер таможенной пошлины по ставке в процентах к таможенной стоимости. Для опре-

деления таможенной пошлины, подлежащей уплате, используется наибольшая величина.

Пример.

Декларируется ввозимый на таможенную территорию Российской Федерации:

Товар - спирт «Royal»;

Код товара по ТН ВЭД - 220710000;

Таможенная стоимость товара - 2700 долл. США;

Ставка ввозной таможенной пошлины - 100% таможенное стоимости, но не менее 2 Евро за литр;

Количество товара - 2000 литров;

Курс валюты, в которой указана таможенная стоимость товара - 28,43 руб. за 1 \$ США;

Курс Евро - 31,37 руб. за 1 Евро;

Страна происхождения товара - Нидерланды (Голландия);

К товарам, происходящим из Голландии, применяется режим наиболее благоприятствуемой нации.

Задание: исчислить размер ввозной таможенной пошлины.

Решение.

$$P_{n1} = 2000 \cdot 2 \cdot 31,37 / 28,43 = 4413,65 \text{ \$ США};$$

$$P_{n2} = 2700 \cdot 100\% = 2700 \text{ \$ США};$$

$$P_{n1} > P_{n2}.$$

Ответ: Размер ввозной таможенной стоимости составляет 4413 \$ США.

Исчисление акцизов

Исчисление акциза в отношении товаров, облагаемых акцизами по ставкам в Евро за единицу товара, производится по формуле:

$$A_{c1} = V_T \cdot A_1 \cdot K_9 / K_{BK}, \quad (18)$$

где: A_{c1} - размер акциза;

V_T - количество товара;

A_1 - ставка акциза в Евро за единицу товара;

K_9 - курс Евро, установленный Центральным банком Российской Федерации на дату принятия таможенной декларации;

K_{BK} - курс валюты, в которой указана таможенная стоимость товара, установленный Центральным банком Российской Федерации на дату принятия таможенной декларации.

Пример.

Декларируется ввозимый на таможенную территорию Российской Федерации:

Товар - вино «Токайское» с концентрацией спирта по объему 17%;

Код товара по ТН ВЭД - 220421430;

Количество товара - 7560 литров;

Ставка акциза - 0,5 Евро за литр;

Курс валюты, в которой указана таможенная стоимость товара - 23,45 руб. за 1 \$ США;

Курс Евро - 29,79 руб. за 1 Евро.

Задание: Исчислить размер акциза.

Решение.

$V_T = 7560$ литров;

$A_1 = 0,5$;

$K_9 = 29,79$;

$K_{BK} = 23,45$.

$A_{c1} = 7560 \cdot 0,5 \cdot 29,79 / 23,45 = 4802$ \$ США.

Исчисление акциза в отношении товаров, облагаемых акцизами по ставкам в процентах к таможенной стоимости товара (адвалорная ставка), производится по формуле:

$A_{c2} = C_T \cdot A_2$,

где A_{c2} - размер Акциза;

C_T - таможенная стоимость товара;

A_2 - ставка акциза в процентах к таможенной стоимости товара.

Пример.

Декларируется ввозимый на таможенную территорию Российской Федерации:

Товар - ковры из шерсти;

Код товара по ТН ВЭД - 570500100;

Количество товара - 500 шт.;

Таможенная стоимость товара - 45000 \$ США;

Ставка акциза - 10% таможенной стоимости.

Задание: Исчислить размер акциза.

Решение.

$C_T = 45000$ \$;

$A_2 = 10\%$;

$A_{c2} = 45000 \cdot 10\% = 4500$ долл. США.

В) При исчислении акциза в отношении товаров, облагаемых Акцизами по комбинированным ставкам, производится в три этапа.

Сначала исчисляется размер акциза по ставке в Евро за единицу товара, затем исчисляется размер акциза по ставке в процентах к таможенной стоимости. Для определения размера акциза, подлежащего уплате, используется наибольшая величина.

Пример.

Декларируется ввозимый на таможенную территорию Российской Федерации:

Товар - спирт «Royal»;

Код товара по ТН ВЭД - 220710000;

Количество товара - 2000 литров;

Валюта договора - доллар США;

Таможенная стоимость товара – 2700 долл. США;

Ставка акциза - 40%, но не менее 4 Евро за 1 литр;

Курс валюты контракта - 28,29 руб. за 1 долл. США;

Курс Евро - 25,63 руб. за 1 Евро.

Задание: Исчислить размер акциза.

Решение:

$$A_{c1} = 2000 \cdot 4 \cdot 25,63 / 28,29 = 7247 \text{ \$ США,}$$

$$A_{c2} = 2700 \cdot 40\% = 1080 \text{ \$ США,}$$

$$A_{c1} > A_{c2}.$$

Ответ: размер акциза равен 10800 \$ США.

Исчисление НДС

Налог на добавленную стоимость исчисляется по следующей формуле:

$$C_{\text{ндс}} = (C_{\text{т}} + П_{\text{ип}} + A_{\text{с}}) \cdot Н/100, \quad (19)$$

где: $C_{\text{ндс}}$ - размер налога на добавленную стоимость;

$C_{\text{т}}$ - таможенная стоимость ввозимого товара;

$П_{\text{ип}}$ - размер ввозной таможенной пошлины (если облагается);

$A_{\text{с}}$ - размер акциза (если облагается);

$Н$ - ставка налога на добавленную стоимость.

Пример.

Декларируется ввозимый на таможенную территорию Российской Федерации:

Товар - вино «Токайское» с концентрацией спирта по объему 17%;

Код товара по ТН ВЭД - 220421430;
 Количество товара - 7560 литров;
 Таможенная стоимость товара - 45000 \$ США;
 Размер таможенной пошлины - 30%;
 Ставка акциза - 0,5 Евро за литр;
 Курс валюты, в которой указана таможенная стоимость товара
 23,45 руб. за 1 \$ США

Курс Евро - 29,79.руб. за 1 Евро.

Задание: Исчислить размер налога на добавленную стоимость.

Решение.

$$C_T = 45000;$$

$$P_{\text{ип}} = 45000 \cdot 30\% = 13500;$$

$$A_c = 7560 \cdot 0,5 \cdot 29,79 / 23,45 = 4802;$$

$$C_{\text{ндс}} = (45000 + 13500 + 4802) \cdot 20 / 100 = 12660 \text{ \$ США}$$

Уровень обязательных платежей при импорте подакцизных товаров рассмотрен в таблице 2.

Таблица 2 - Размеры обязательных платежей при импорте подакцизных товаров

Код товара по ТН ВЭД	Краткое наименование товара	Ставка импортной пошлины, %	Ставка акциза, %	Ставка НДС, %
030614	Крабы	30	0	0
220300	Пиво солодовое	20	25	29
220410110	Шампанское	25	47,5	34,5
220890910	Спирт этиловый	150	90	68

Таможенные тарифы представляют собой нормативы начисления пошлин к показателям измерения объемов поставляемых товаров. Если тарифы устанавливаются как нормативы к стоимости товаров, то начисляемые по ним пошлины называются адвалорными. Если тарифы установлены к единицам количества, массы, объема, и т. д., то такие пошлины называются специальными.

Экспортные тарифы обычно являются одноколонными, то есть имеют одну ставку для товара или товарной группы при экспорте в любую страну.

Импортные тарифы, как правило, имеют две или более ставки, то есть являются многоколонными.

Задание

Задание 1. Отразить в тетради методики расчета таможенных пошлин;

Задание 2. Совместно с преподавателем решить следующие ситуационные задачи:

Исчислить ввозную таможенную пошлину для товара по комбинированным ставкам:

Исходные данные.

- 1) $V_T = 2000$ литров - количество товара К, ввозимого в Россию;
- 2) $C_T = 3700$ долларов - таможенная стоимость товара К;
- 3) $C_{п1} = 100\%$ ставка ввозной таможенной пошлины, но не менее 2 евро/литр;
- 4) $K_{вк} = 20$ руб./доллар - курс валюты, в которой указана таможенная стоимость товара К;
- 5) $K_э = 24$ руб./евро - курс рубля по отношению к евро.

Исчислить акциз для импортируемого товара по комбинированным ставкам:

Исходные данные.

- 1) $V_T = 3000$ литров - количество товара М, ввозимого в Россию;
- 2) $C_T = 3700$ долл. - таможенная стоимость товара М;
- 3) $C_{п1} = 40\%$ - ставка акциза, но не менее 4 евро/литр;
- 4) $K_{вк} = 20$ руб./доллар - курс валюты, в которой указана таможенная стоимость товара М;
- 5) $K_э = 24$ руб. /евро - курс рубля по отношению к евро.
- 6) $P_{ипп} = 15\%$ - размер ввозной таможенной пошлины 15%, но не менее 1,5\$ за литр.

Исчислить налог на добавленную стоимость для импортируемого товара :

Исходные данные.

- 1) $V_T = 3000$ литров - количество товара М, ввозимого в Россию;
- 2) $C_T = 3700$ долл. - таможенная стоимость товара М;
- 3) $A_1 = 40\%$ - ставка акциза, но не менее 4 евро/литр;

- 4) $K_{\text{вк}} = 20$ руб./доллар - курс валюты, в которой указана таможенная стоимость товара M ;
- 5) $K_{\text{э}} = 24$ руб. /евро - курс рубля по отношению к евро;
- 6) $C_{\text{НДС}}$ - ставка НДС – 18%;
- 7) $P_{\text{ип}}$ – размер ввозной таможенной пошлины -20%.

РАБОТА № 8

Особенности ценообразования на фондовых биржах

Цель работы: изучить особенности формирования цен на товарных биржах.

Учебное время: 2 часа

Контрольные вопросы

1. Какими стандартными товарами ведется торговля на товарных биржах, их особенности
2. Виды биржевых сделок
3. В какой форме осуществляется биржевая торговля соответствии с Законом РФ «О товарной бирже и биржевой торговле
4. Что является необходимым условием для биржевой торговли
5. Основные биржи мира

Краткие теоретические сведения

Товарная биржа - организованный товарный рынок, в рамках которого в соответствии с установленными правилами совершаются сделки по купле-продаже определенных видов товаров. Торговля на товарных биржах ведется определенными стандартными товарами, которые отвечают следующим требованиям:

- качественно однородные;
- количественно определены по числу, размеру и весу;
- могут быть заменены любым другим товаром из той же партии. Товарные биржи действуют на основе рыночных механизмов: конкуренции, спроса и предложения, свободного ценообразования.

К биржевым товарам относят товары, не изъятые из оборота, определенного вида и качества, в том числе стандартный контракт или коносамент на указанные товары, допущенные в установленном порядке биржей к биржевой торговле и полностью или частично продаваемые через биржи. На современных товарных биржах в оборот вовлечены не только осязаемые товары, но и такие ценности, как индексы цен, банковский процент, ипотека, валюта, контракты на фрахтование, государственные ценные бумаги. Необходимым условием для биржевого товара является свободное ценообразование, т.е. цена на этот товар должна устанавливаться в зависимости от конъюнктуры рынка, а также иных факторов (социальных, экономических, политических, форс-мажорных).

Номенклатура биржевых товаров традиционно состоит из 2 основных групп : 1) продукция сельского хозяйства (масличные - семена, шроты, масла, зерновые - пшеница, кукуруза, ячмень, рожь, овес, продукция животноводства - живой скот, мясо, окорока, пищевкусные товары - сахар, кофе, какао-бобы, товары текстильной группы - хлопок, шерсть, шелк, пряжа, натуральный каучук, картофель, пиломатериалы, замороженный концентрат апельсинового сока), 2) промышленное сырье и полуфабрикаты (энергоносители - нефть, бензин, мазут, дизельное топливо, драгоценные металлы - золото, серебро, платина, палладий, цветные металлы - медь, алюминий, цинк, свинец, никель, олово).

В соответствии с Законом РФ «О товарной бирже и биржевой торговле»: осуществляется в форме гласных публичных торгов, проводимых в заранее определенном месте, в определенное время, по установленным правилам, при гарантированном свободном ценообразовании. В ходе биржевых торгов участниками биржевой торговли заключается договор (соглашение) в отношении биржевых товаров, т.е. имеет место биржевая сделка. Необходимым условием для биржевой торговли является свободное ценообразование, т.е. цена на определенный товар устанавливается в зависимости от конъюнктуры рынка, иных факторов (социальных, экономических, политических, форсмажорных).

В зависимости от объектов биржевой торговли биржи делятся на:

- товарные;
- товарно-фондовые;

- фондовые;
- валютные;
- биржи труда.

По номенклатуре товаров биржи подразделяются на универсальные (общего типа) и специализированные. Универсальная товарная биржа торгует широкой номенклатурой товарно-материальных ценностей. Специализированные биржи имеют специализацию потоварную или по группам товаров - в члены биржи или ее секции принимаются непосредственные производители той или иной товарной группы. По форме участия посетителей в торгах биржи могут быть открытыми и закрытыми. При этом открытые биржи бывают 2 типов: чисто открытая биржа, на которой контрагентов не обязывают пользоваться услугами посредников, и открытая биржа смешанного типа, где вместе с продавцами и покупателями участвуют посредники - брокеры и дилеры. В зависимости от места и роли бирж в мировой торговле принято разделять международные биржи (особый вид постоянно действующего оптового рынка, охватывающий несколько государств) и национальные (действующие в пределах одного отдельно взятого государства, учитывающие особенности развития производства, обращения и потребления материальных ресурсов, присущих данной стране), а в нашей стране можно еще условно разделить на центральные (столичные), межрегиональные и региональные (локальные). В зависимости от характера деятельности выделяются биржи коммерческие (целью является получение прибыли акционеров) и некоммерческие (создается для снижения затрат в проведении коммерческих сделок). Преимущественный характер биржевых сделок позволяет различать биржи реального товара, фьючерсные биржи и биржи опционов. Степень реализации учредительных функций находит отражение в следующих разновидностях бирж: недобиржа (биржонид), обычная биржа, компьютерно-телексная биржа.

Основными биржами мира являются:

- в Австралии - Австралийская и Сиднейская
- в Бельгии – Брюссельская
- в Великобритании - Балтийская фьючерсная биржа, Лондонские фьючерсные биржи зерна, мяса, картофеля, сои-бобов, Международная нефтяная биржа Лондона, Лондонская биржа металла, Лондонская опционная биржа;
- в Канаде - Монреальская биржа, фьючерская и фондовая биржи Торонто;
- в США - Нью-Йоркские фондовая, фьючерсная, товарная биржи, биржа кофе, сахара и какао;
- в Японии – Токийская фондовая биржа, Токийская промышленная товарная биржа.

Товарные биржи делятся:

1. в зависимости от преимущества биржевых сделок
 - биржи реальных товаров (товар имеется в наличии);
 - биржи фьючерсных сделок - фьючерсные биржи (товара в момент заключения сделки нет, акт купли-продажи на будущий товар);
2. по масштабу деятельности
 - региональные;
 - национальные;
 - международные.

Биржевые сделки делятся на следующие виды:

- сделки с реальным товаром с немедленной поставкой - физический переход товара от продавца к покупателю на условиях по договору купли-продажи;
- форвардные (срочные) сделки - поставка реального товара происходит в будущем; как правило, срок поставки покупателю от 1 до 15 дней;
- фьючерсные сделки без реального товара - взаимная передача прав и обязанностей в отношении стандартных контрактов на поставку биржевого товара;
- опционные сделки без реального товара - логическое продолжение фьючерсных сделок. Объектом сделок становится право купить или продать фьючерсные или наличные контракты по заданной цене в течение оговоренного срока в будущем.

Сделка может заключаться:

- по текущей цене биржевого дня (это цена, зафиксированная в момент заключения сделки, объявленная при установлении на аукционе);

- по заданной цене;
- по лимитной цене (определяется предел колебаний цены);
- по справочной цене (цена, зафиксированная на момент открытия или закрытия биржевого дня).

Основные виды участников операций на товарной бирже - хеджеры, торговцы в операционном зале и спекулянты.

Хеджер - торговец, ведущий операции на рынке реального товара, лежащего в основе фьючерсного контракта, который использует фьючерсные рынки для уменьшения риска ценовых колебаний. Участник может считаться хеджером, если его действия основаны на двух мотивах: присутствие на рынке наличного товара и заинтересованность в уменьшении риска. Это может быть фермер, использующий фьючерсные контракты для защиты стоимости урожая, коммерческий банк, использующий контракты на процентные ставки, импортер, уменьшающий риск колебаний курсов валют с помощью фьючерсных операций. Хеджеры являются поставщиками реальных товаров и услуг, обеспечивают регулярный и двусторонний приток приказов на покупку и продажу.

Торговцы в операционном зале - категория лиц, являющихся членами биржи и осуществляющие заключение контрактов за свой счет (местные трейдеры) или за счет клиента (брокеры). Цель первых - получение небольшой прибыли за счет преимуществ, которые на мгновение создает дисбаланс между приказами на покупку и продажу, покупая по цене покупателя и продавая по цене продавца на данный момент, т.к. положение их в зале позволяет им действовать мгновенно. Главная их функция - обеспечивать краткосрочную ликвидность для рынка в целом. Доход вторых составляют в основном комиссионные, а не торговая прибыль, он связан с объемом осуществляемых им сделок. Функция брокеров - способствовать участию во фьючерсной торговле не членом биржи, являться связующим звеном между биржей и другими участниками операций. В действительности каждая фьючерсная биржа разрешает брокерам исполнять приказы других и действовать за свой счет одновременно (двойная торговля). Члены товарной биржи - это физические и юридические лица, участвующие в формировании ее уставного ка-

питала либо вносящие членские или иные целевые взносы в имущество биржи. На товарной бирже могут быть две категории членов : полные (с правом на участие в биржевых торгах во всех секциях, отделах, отделения биржи) и неполные (с правом на участие в биржевых торгах в соответствующей секции, отделе, отделении биржи). Центральной фигурой среди участников биржевой торговли считается брокер, который является связующим звеном между биржей и клиентами и имеет право: купить или продать товар в соответствии заказом клиента или по собственному усмотрению, изменить цену и количество товара, предложенного для продажи, знакомиться с информацией, касающейся товаров, выставляемых в торг, воспользоваться услугами , оказываемыми биржей. Обязанностями брокера являются: присутствие в зале в тот момент, когда объявляется товар, заявленный им для продажи или покупки, соблюдение правил биржевой торговли конкретной биржи, выполнение заказов клиента, регистрация и документальное оформление заключенной сделки, представление необходимой информации о биржевых торгах в брокерскую систему (контору), в которой он работает. Члены биржи - не брокеры осуществляют операции только от своего имени и за свой счет, причем с реальным товаром, или на договорной основе с брокерскими фирмами.

Спекулянты - участники фьючерсных операций, которые не имеют заинтересованности в соответствующем наличном рынке, но ведут торговлю фьючерсами в надежде получить прибыль за счет правильного прогноза цен. Их цель - покупка по низкой цене и продажа по высокой, большинство из них - клиенты брокерских фирм. Спекуляция фьючерсами направляет стремление к принятию риска в экономически продуктивное русло - неизбежный риск в зависимости от изменения цен приходится на тех, кто к нему стремится, а не на тех, кто его избегает. Постоянный приток приказов спекулянтов в торговый зал в комбинации с потоком приказов хеджеров позволяет значительно сократить время на появление встречных приказов на покупку и продажу , чем при наличии одних хеджеров, и сокращает период, в течение которого местные трейдеры держат свою позицию, уменьшая тем самым их риск. Отсутствие любого из участников фьючерсного рынка существенно снизило бы его эффективность.

Кроме непосредственных участников биржевых сделок, в операционный зал допускаются лица : персонал биржи, Главный управляющий, Председатель Правления, Государственный комиссар и Ответственный член Биржевого совета, а также лица , присутствие которых разрешено Биржевым советом, лица, организующие заключение биржевых сделок, контролирующие заключение биржевых торгов, наблюдающие за ведением торга. Организацией заключения биржевых сделок занимаются прежде всего сотрудники биржи: маклеры, ведущие биржевой торг; операторы, фиксирующие заключение сделок в своем кругу; сотрудники расчетной группы отдела организации биржевых торгов, помогающие оформить заключенную сделку; работники бюро экспертизы товаров; работники юридического отдела биржи. Группу контролирующих ход ведения торга составляют : представители бирж, члены биржевого комитета, Ревизионной комиссии, старший маклер и начальник отдела организации торгов биржи, Государственный комиссар, который , согласно закону, осуществляет непосредственный контроль за соблюдением законодательства биржей и биржевыми посредниками и имеет право присутствовать на биржевых торгах, участвовать в общих собраниях членов биржи и секций, знакомиться с информацией о деятельности биржи, вносить предложения руководству биржи и Комиссии по товарным биржам, осуществлять контроль за исполнением решений Комиссии. Группу наблюдающих за ведением биржевого торга составляют так называемые гости - представители прессы, разовые посетители и др.

Понятие и виды биржевых котировок

Биржевые котировки:

- выявление цен по сделкам, заключенным на бирже, производимое котировальной комиссией по установленной методике, на основе сведений о ценах;
- реальные рыночные, средние цены на товар, определяемые на основе регистрации типичных, сложившихся в течение биржевого дня, цен;
- информация о ценах и конъюнктуре рынка предыдущего периода биржевой торговли, необходимая для правильного определения рыночной ситуации на бирже. Биржевые котировки носят

справочный характер и служат ориентиром для продавцов и покупателей.

Виды биржевых котировок:

- отражение предельного диапазона цен первой и последней сделки с указанием промежуточных переломов в динамике цен в течение дня/ периода (т.е. моментов, когда цена меняет направление -подъем сменяется падением и наоборот);
- комбинированное сочетание максимальной и минимальной цен сделок с ценами начала и конца биржевого дня/ периода;
- отражение максимальной и минимальной цен и выделение типичной (справочной) цены сделки дня/периода. Величина типичной цены сделки определяется методом арифметической взвешенной с учетом фактических цен сделок и количества единиц товара;
- указание цен первой и последней сделки дня/ периода, часто отмечается только цена последней сделки дня, которая считается ценой соотношения спроса и предложения на данный товар;
- регистрация фактических цен биржевых сделок.

Различия в ценах на реальный товар и фьючерсные сделки.

Факторы, влияющие на динамику биржевых цен

Цены на реальный товар и цены во фьючерсных сделках отличаются. Как правило, цена реального товара превышает биржевую фьючерсную котировку, так как:

- на реальный товар более очевидна определенность в сроках поставки и его качестве;
- на реальный товар отсутствуют пределы колебания цен;
- по фьючерсным контрактам разрешена поставка не только основного базисного сорта, но и других;
- биржевые котировки меняются чаще, чем цены на реальный товар.

Факторы, влияющие на динамику биржевых цен:

- соотношение спроса и предложения на товар;
- количество совершенных сделок;
- динамика цен на товар в течение биржевых торгов;
- другие факторы конъюнктуры.

К снижению биржевых цен, к примеру, приводит удешевление товара на мировом рынке, снижение платежеспособного спроса внутри страны, административное сдерживание цен монополистов,

затоваривание складов биржи вследствие роста производства. Рост биржевых цен, например на сельскохозяйственную продукцию, наблюдается весной, когда старый урожай заканчивается, а новый все не вырос.

Товарная биржа - организованный товарный рынок, в рамках которого в соответствии с установленными правилами совершаются сделки по купле-продаже стандартных, качественно однородных, взаимозаменяемых товаров.

Необходимым условием для биржевой торговли является свободное ценообразование, т.е. цена на определенный товар устанавливается в зависимости от конъюнктуры рынка, иных факторов (социальных, экономических, политических, форс-мажорных).

В зависимости от преимуществ биржевых сделок товарные биржи делятся на биржи реальных товаров и фьючерсные биржи. По масштабу деятельности биржи бывают региональными, национальными, международными.

Биржевые сделки делятся на: а) сделки с реальным товаром с немедленной поставкой; б) форвардные (срочные) сделки; в) фьючерсные сделки без реального товара; г) опционные сделки без реального товара.

Сделка может заключаться: по текущей цене биржевого; по заданной цене; по лимитной цене; по справочной цене

Биржевые котировки - реальные рыночные, средние цены на товар, определяемые на основе регистрации типичных, сложившихся в течение биржевого дня, цен.

Виды биржевых котировок:

а) отражение предельного диапазона цен первой и последней сделки с указанием промежуточных переломов в динамике цен в течение периода;

б) комбинированное сочетание максимальной и минимальной цен сделок с ценами начала и конца биржевого периода;

в) отражение максимальной и минимальной цен и выделение типичной цены сделки периода;

г) указание цен первой и последней сделки периода.

Факторы, влияющие на динамику биржевых цен: соотношение спроса и предложения на товар; количество совершенных сделок; динамика цен на товар в течение биржевых торгов; другие факторы конъюнктуры.

Задания

Задание 1. Отразить в тетради основные виды сделок и состав их участников

Задание 2. Отразить понятие и виды биржевых котировок, факторы, влияющие на динамику биржевых цен, различия в ценах на реальный товар и фьючерсные сделки.

РАБОТА №9

Виды валют, валютные режимы, условия поставки товаров. Выбор валюты платежа. Валютный опцион покупателя

Цель работы: изучить валютные отношения при совершении международных торговых операций

Учебное время: 2 часа

Контрольные вопросы

1. Что включает в себя понятие «валютные операции»?
2. На какие группы подразделяются валютные операции?
3. Конверсионные операции, их состав и виды
4. Особенности срочной торговли

Краткие теоретические сведения

Валютные операции можно определить, как соглашение (контракты) участников валютного рынка по купле-продаже, платежам, предоставлению в ссуду иностранной валюты на конкретных условиях (наименование валют, сумма и курс обмена, процентная ставка, дата валютирования). Под иностранной валютой понимаются денежные единицы иностранных государств в наличной и безналичной формах, международные денежные единицы (СПЗ (средства персонального заимствования), евро, американский доллар, японская йена). Данные виды валют используются при международных расчетах в МВФ, а так же чеки, векселя и другие виды цен-

ных бумаг, подлежащих оплате в денежных единицах других государств.

Валютные операции можно определить как соглашения участников валютного рынка по купле-продаже, платежам, предоставлению ссуды в иностранной валюте на конкретных условиях.

Согласованный курс обмена называется валютным курсом. Он представляет собой соотношение между денежными единицами разных стран, т.е. цену денежной единицы одной страны, выраженной в денежных единицах другой страны. Основную долю валютных операций составляют депозитные и конверсионные.

Депозитные представляют собой краткосрочные (от одного дня до одного года) операции по размещению или привлечению средств в иностранной валюте на счетах банка. Эти операции обозначают обычно термином «операции денежного рынка». На мировом денежном рынке преобладают международные депозиты: привлеченные и размещенные.

Конверсионными называют операции по покупке-продаже (обмену, конверсии) оговоренных сумм валюты одной страны на другую валюту по согласованному курсу на определенную дату. Конверсионные операции принято называть термином «форекс». На мировом валютном рынке преобладают межбанковские конверсионные операции. Валютные операции могут осуществляться только уполномоченными банками, получившими лицензии ЦБ РФ на осуществление валютных операций.

Основной инструмент ЕВС - европейская валютная единица – ЭКЮ и ЕВРО – на современном этапе. Ее стоимость определяют через валютную корзину, состоящую из валют стран-участниц. Состав корзины ЭКЮ (12 стран) отражен в таблице 3.

Таблица 3- Состав корзины ЭКЮ

Страна участница международной корзины	Вид денежной единицы
Бельгия	BEF бельгийский франк
Дания	DKK датская крона
Ирландия	IRF ирландский фунт
Италия	ITL лира
Нидерланды	NLG гульдены
ФРГ	DEM немецкие марки

Франция	FRF франк
Люксембург	BEF бельгийский франк
С 1990 г	
Великобритания	GBR английский фунт стерлингов
Испания	ESP испанская песета
Швеция	SEK шведская крона
Австрия	ATS австрийский шиллинг

Активными членами ЕВС являются Бельгия, Люксембург, Дания, Германия, Франция, Нидерланды, Ирландия, Испания, Португалия, Греция. Великобритания и Италия в настоящее время являются пассивными членами Европейской валютной системы. В 1997 г. членами ЕВС стали Финляндия, Швеция и Норвегия.

Основные принципы построения ЕВС:

1) страны-участницы ЕВС зафиксировали курсы своих валют по отношению к центральному курсу ЭКЮ;

2) на основе центрального курса к ЭКЮ рассчитаны все основные паритеты между курсами валют стран-участниц;

3) страны-участницы ЕВС обязаны поддерживать фиксированный курс валют с помощью интервенций. В начале создания системы курс валют не мог отклоняться более чем на +/- 2,25 % от паритетного, в настоящее время допускается колебание в пределах +/- 15% от паритета.

1 июня 1998 г. в Франкфурт-на-Майне был создан Европейский центральный банк (ЕЦБ). Главными задачами этого учреждения были: поддержание стабильности цен и проводка единой валютной политики по всей зоне евро, а также развитие и введение евро. Учитывая эти основные задачи, ЕЦБ осуществляет собственную деятельность, а также сотрудничает с национальными центральными банками. ЕЦБ и национальные центральные банки зоны евро известны под объединяющим названием «Евросистема».

Третий этап становления ЕВС начался 1 января 1999 г., когда были зафиксированы обменные курсы между евро и национальными валютами стран - участниц еврозоны, а самая евро стала их общей валютой. Она заменила расчетную единицу ЕС - экю в пропорции 1:1. Страны - члены еврозоны начали осуществлять общую валютную политику. ЕЦБ начинает использовать евро для проводки валютно-финансовой политики стран - членов ЕС с помощью

платежной системы TARGET (Trans-European Automated Real-Time Gross Settlements Express Transfer). Европейская система центральных банков, которая начинает свою деятельность в этот период, делает авансы внедрение евро на международных валютных рынках: ее собственные операции на этих рынках должны осуществляться только в евро. Эта фаза становления ЕВС продолжительная до 1 июля 2002 г., когда евро окончательно приобрела право единого законного платежного средства для 300 млн. жителей всех стран — участниц еврозоны.

Сегодня в Европейский Союз входит 25 стран: Австрия, Бельгия, Дания, Финляндия, Франция, Германия, Греция, Ирландия, Италия, Люксембург, Нидерланды, Португалия, Испания и Великобритания и 10 стран, которые присоединились в ЕС в 2004 г. — Кипр, Чешская Республика, Эстония (1.01.2011), Венгрия, Латвия (1.01.2014), Литва (1.01.15), Мальта, Польша, Словакия и Словения (1.01.2009). Евро является валютой для следующих стран: Бельгии, Германии, Греции, Испании, Франции, Ирландии, Италии, Люксембурга, Нидерландов, Австрии, Португалии и Финляндии., а так же Латвии, Эстонии, Кипра, Литвы, Мальты, Словении, Словакии. Новейшая тенденция расширения Европейского Союза происходит на стадии завершения формирования экономического и валютного союза, который усложняет политические и процедурно-правовые аспекты взаимодействия как стран-членов, так и стран-соседей. В частности, на протяжении 2004 г. наблюдалась отвесная тенденция относительно роста курса евро относительно доллара США. Состав валютной корзины евро отражен в таблице 4.

Таблица 4 – Состав корзины евро (EUR)

Название валюты	обозначение
австрийские шиллинги	(ATS)
бельгийские франки	(BEF)
германские марки	(DEM)
голландские гульдены	(NGL)
греческие драхмы	(GRD)
ирландские фунты	(IEP)
испанские песеты	(ESP)
итальянские лиры	(ITL)
кипрские фунты (CYP; с 1 января 2008 года)	(CYP)

люксембургские франки	(LUF)
мальтийские лиры (MLT; с 1 января 2008 года)	(MLT)
португальские эскудо	(PTE)
словенские толары; с 1 января 2007 года)	(SIT)
французские франки	(FRF)
финские марки	(FIM)

Валюты других стран, в том числе и России, представлены в таблице 5.

Таблица 5 – Другие виды валют

Название валюты	обозначение
Российский рубль	RUB
Белорусский рубль	BYR
Украинская гривна	UAH
Японская йена	JPY
Китайский юань	CNY
Чешская крона	CZY
Венгерский форинт	FCR
Польский злотый	PLN

Валютный опцион – это контракт между покупателем и продавцом, дающий покупателю право, но не налагающий обязательство, приобрести определенный объем валюты по заранее оговоренной цене и в течение заранее установленного срока, независимо от рыночной цены валюты, и налагает на продавца (writer) обязательство передать покупателю валюту в течение установленного срока, если и когда покупатель пожелает осуществить опционную сделку.

Валютный опцион – это уникальный торговый инструмент, в равной мере пригодный и для торговли (speculation), и для страхования риска (hedging). Опционы позволяют приспособить к условиям рынка индивидуальную стратегию каждого участника, что является жизненно необходимым для серьезного инвестора.

На цены опционов, по сравнению с ценами других инструментов валютной торговли, влияет большее число факторов. В отличие

от спотов или форвардов как высокая, так и низкая волатильность может создавать прибыльность на опционном рынке. Для одних опционы представляют собой более дешевый инструмент валютной торговли. Для других опционы означают большую безопасность и точное выполнение заявок на закрытие убыточной позиции (stop-loss orders).

Валютные опционы занимают быстро растущий сектор валютного рынка. Самым крупным центром опционной торговли являются США, за которыми следуют Великобритания и Япония.

На валютном рынке опционы возможны за наличные или в виде фьючерсов. Из этого следует, что торговля ими осуществляется или «через прилавок», или на централизованном фьючерсном рынке. Количество единиц валюты может быть целым или дробным, а стоимость каждой может оцениваться как в долларах США, так и в другой валюте.

Стоимость опциона (premium), или цена, по которой покупатель расплачивается с продавцом (writer'ом), отражает общий риск покупателя.

Следующие семь основных факторов оказывают влияние на цены опционов:

1. Цена валюты.
2. Цена реализации (strike (exercise) price).
3. Волатильность валюты.
4. Срок действия.
5. Разница учетных ставок.
6. Вид контракта (call или put).
7. Модель опциона – американская или европейская.

Цена валюты является основным ценообразующим компонентом и все остальные факторы сравниваются и анализируются с учетом этой цены. Именно изменения цены валюты обуславливают потребность в использовании опционе и влияют на его прибыльность.

Валютный опцион – это отличный способ заработка на колебании курса. Трейдер приобретает его в надежде на увеличении стоимости базовой валюты в ближайшее время. От обычных инвестиций в валюту покупка ценной бумаги отличается минимальными рисками, ведь даже если базовый актив сильно подешевеет, трейдер потеряется лишь деньги, которые отдал продавцу в качестве премии.

Колл опцион (опцион покупателя) – это договор, одна из сторон которого получает право купить базовый актив. Цена продажи заранее оговаривается и не изменяется в течение всего действия сделки. Продавец обязан приобрести актив по страйк-цене в независимости от того, как сильно она отличается от рыночной, взамен за это он просит небольшую премию

Пут опционы - ценная бумага, которая дает держателю право на продаже актива по оговоренной цене называется пут опционом.

На валютном рынке пут по большей части необходим для страховки уже сделанных вложений в валюту. Например, в том случае, если трейдер держит свои сбережения в иностранной валюте, но в скором времени узнает о будущей инфляции. Тогда он приобретает пут и может быть спокойным: средства, которые он вложил вернутся ему за минусом минимальной траты на договор. Заработать можно не только на росте курса валют, но и на его спаде. Для этого нужно продать валюту в будущем по цене, которая действует на данный момент. Для этого многие инвесторы и используют валютные пут опционы.

Задания

Задание 1. Подготовить рефераты по исследуемой теме:

1. МВФ и его функции;
2. Конвертируемость различных видов валют и влияние на международные расчеты
3. Конверсионные операции, их объем в международных операциях
4. Формы расчетов применяемых в международных операциях

Задание 2. Изучить валютный опцион и факторы, влияющие на цену опциона. Рассмотреть пример расчета на основе представленной задачи: Пример использования валютного колл опциона

Трейдер приобретает ценную бумагу на покупку евро по действующему на данный момент курсу (например, 50 рублей). Делает он это в надежде на то, что во время действия данного ему права, курс начнет подниматься. Премия равна 5% от суммы, которую можно приобрести. Если инвестор хотел получить 1000 евро, он должен заплатить 50 продавцу. Валютный колл выгоден только в том случае, если прирост курса будет более 5%, в противном случае он отдаст продавцу больше, чем заработает на разнице страйк

(определенная цена в биржевой практике называется «страйком», или ценой исполнения опциона) и рыночной цене.

Предположим, что за обозначенный период евро вырос на 10%, а это значит, что инвестор получит 5% прибыли от суммы вложенных средств, т.е. 10% прироста – 5% премии. Если вычитать 5% от суммы в 1000 евро, то получится совсем незначительная прибыль в 50 евро. Опытные инвесторы работают с более внушительными суммами, и даже столь небольшой прирост может дать отличный доход.

Пример 2. Пример использования валютного пут опциона

Предположим, что данные валютного рынка говорят о скором падении курса доллара. Такая информация — неплохой повод подзаработать, но здесь возникают определенные сложности, ведь в привычном понимании инфляция валюты – это потери накоплений. На самом деле при правильном подходе даже на отрицательном изменении курса валют можно заработать.

Инвестор приобретает эмиссионную бумагу на продажу определенного количества долларов по актуальной цене и отдает за такое право 5% от суммы, которую он хочет реализовать. В момент действия договора доллар падает на 20%. Треjder приобретает 20 тыс. долларов по действующей цене и продает их лицу, реализующему ценные бумаги, по страйк-цене. При учете премии, которая неизменно остается у продавца, со своей сделки трейдер зарабатывает 15% прибыли, т.е. 3 тыс. долларов.

РАБОТА № 10

Ценообразование ППИ (предприятий с иностранными инвестициями)

Цель работы: изучить особенности ценообразования предприятий с иностранными инвестициями.

Учебное время: 2 часа.

Вопросы для подготовки

1. Основные преимущества иностранных инвестиций перед государственными кредитами
2. Что включает в себя понятие «Инвестиционный климат»
3. Объекты инвестиционной деятельности в России?
4. Основные федеральные законодательные документы регулирующие инвестиционные процессы в России

Краткие теоретические сведения

Вопрос о привлечении иностранных инвестиций стал актуальным с первых подходов к рыночным преобразованиям экономики.

Частные иностранные инвестиции имеют целый ряд преимуществ перед государственными кредитами. Они являются источниками капитала для вложения в производство товаров, услуг, информационных систем и других производственных и непроизводственных объектов, что исключительно важно в условиях острого инвестиционного голода в сегодняшней России.

Они обеспечивают трансферт передовых технологий, современных методов менеджмента и маркетинга, способствуют интеграции российских предприятий и мировую экономику благодаря прямым контактам и научно-техническому сотрудничеству.

Частные иностранные инвестиции не увеличивают внешний долг, а объективно способствуют аккумуляции средств для его погашения. В мировом хозяйстве обращаются гигантские капиталы, и именно глобализация мировых экономических процессов обеспечивает рост мировой экономики.

Для притока иностранного капитала необходимо создавать благоприятный инвестиционный климат, т.е. систему ориентиров и ценностей, привлекательных для иностранных инвесторов. Инвестиционный климат имеет экономические, социально-экономические, правовые и политические аспекты. Экономические аспекты включают валютную, кредитную, налоговую системы. Социально-экономические аспекты - это стоимость рабочей силы, ее квалификация, трудовое законодательство, экологические нормы и т.д. Исключительно важны законодательная база, ее определенность и последовательность, гарантии и льготы для инвесторов, политическая стабильность и последовательность в экономической политике.

В настоящее время инвестиционный климат в России не является благоприятным для иностранного (как и для отечественного) капитала. Инвестиционные риски слишком велики

Приток иностранного капитала в Россию невелик и не сопоставим с поступлением инвестиций из-за рубежа в страны Центральной Европы и тем более в Китай. Деятельность иностранных инвесторов в России, в том числе и организация предприятий с иностранными инвестициями, регулируется рядом федеральных законов, указами Президента и постановлениями Правительства РФ. Главный из законодательных актов - закон «Об иностранных инвестициях в РСФСР» от 4 июля 1993 г. с последующими изменениями и дополнениями.

Иностранными инвестициями являются все виды имущественных и интеллектуальных ценностей, вкладываемые иностранными инвесторами в объекты предпринимательской и иной деятельности в целях получения прибыли (дохода).

Иностранные инвестиции могут вкладываться в любые объекты, не запрещенные действующим законодательством. Они могут включать в себя вновь создаваемые и модернизируемые основные фонды и оборотные средства во всех отраслях и сферах народного хозяйства, если они не зарезервированы исключительно для государственных предприятий, ценные бумаги, целевые денежные средства, научно-техническую продукцию, права на интеллектуальные ценности, имущественные права. Доли участия, паи, акции и другие ценные бумаги иностранные инвесторы могут приобретать как за иностранную валюту, так на заработанные в стране рубли, реинвестируя их.

Ограничения деятельности иностранных инвесторов, кроме указанных выше, касаются участия в банковской и страховой деятельности, а также участия в покупке государственных ценных бумаг, также в отношении земли и природных ресурсов.

В России зарегистрировано более 20 тыс. предприятий с иностранными инвестициями (ПИИ), и их число возрастает. Однако нужно помнить, что из числа зарегистрированных фирм и компаний действовали примерно две трети, и подавляющее их большинство - мелкие. За исключением немногих крупных иностранных компаний, действующих в сфере нефтяной, газовой, пищевой, автомобильной промышленности, общественного питания и связи, в

России пытаются работать рискованные фирмы с небольшими возможностями и малоизвестные на родине. Но мелкие и средние фирмы как бы прокладывают дорогу крупному капиталу, способствуя созданию рыночной инфраструктуры и испытывая на себе экономико-правовой механизм.

По количеству ПИИ основная часть (37%) приходится на торговлю и общественное питание и 30% - на промышленность. Далее следуют строительство и сфера услуг, прежде всего наука и научное обслуживание. В структуре произведенной продукции преобладает промышленность (40%), далее следуют торговля и общественное питание (23%), строительство, наука и научное обслуживание.

Большинство налогов и обязательных платежей ПИИ уплачивают практически в том же порядке, что и другие российские предприятия, хотя имеют некоторые льготы.

Соглашения о разделе продукции

Особой формой привлечения иностранного капитала выступают соглашения о разделе продукции. Это практика, которая широко применяется в различных странах, где иностранные инвесторы участвуют в разработке месторождений полезных ископаемых. Федеральный закон «О соглашениях о разделе продукции» от 30 декабря 1995 г. способствует созданию в России более благоприятного инвестиционного капитала в области недропользования, поскольку он гарантирует частному капиталу - как отечественному, так и иностранному - налоговую стабильность. Соглашения касаются поисков, разведки и добычи минерального сырья на предоставленных в пользование участках недр. Схема действия соглашения о разделе продукции следующая. Предприятия добывающей промышленности получают возможность, заключив соглашение с государством, рассчитаться с ним долей произведенной продукции, вместо уплаты многочисленных налогов и других платежей. При этом сохраняется необходимость получения лицензии на право пользования недрами в соответствии с законом «О недрах». Взимается также налог на прибыль. Каждое соглашение индивидуально определяет долю государства (Федерации и субъекта Федерации) в зависимости от местных условий. Доля, полученная инвестором, может быть реализована как на внутреннем, так и на внешнем рынке. Соглашение о разделе продукции реализуется на основе граж-

данско-правового регулирования, споры между государственными органами и частными инвесторами разрешаются в арбитражных судах, в том числе и международных.

Свободные экономические зоны в экономике России

Свободные экономические зоны (СЭЗ), или зоны свободного предпринимательства в мировой практике, - это специально выделенные территории с льготным таможенным, налоговым, валютным режимами, в которых поощряется приток иностранного капитала в промышленность и услуги, совместные с иностранным капиталом производственная торговля и иные виды предпринимательской деятельности, развитие экспортного капитала.

Мировая практика показывает, что при определенных условиях СЭЗ ускоряют включение национальной экономики в мирохозяйственные связи, стимулируют экономическое развитие страны в целом, выступают как полюсы экономического роста. СЭЗ могут служить в качестве инструментов государственного регулирования внешнеэкономических связей и региональной политики. С функциональной точки зрения СЭЗ можно подразделить на внешнеторговые, где беспошлинная торговля сочетается с развитием транспортных и складских услуг и экспортным производством; технологические парки и технополисы, ориентированные на инновационные процессы, разработку и освоение высоких технологий; комплексные производственные зоны, ориентированные на экспортное производство нематериалоемких товаров массового потребления (от игрушек до электроники), оффшорные зоны, где на ограниченных территориях создаются льготные условия для операций нерезидентов с иностранной валютой с точки зрения регистрации, налогообложения, банковской тайны и т.д. На территориях СЭЗ может применяться режим свободной (беспошлинной) таможенной зоны. Участникам зон экспортного производства предоставляются существенные льготы по федеральным налогам, которые могут быть дополнены субъектами Федерации за счет местных налогов:

- освобождение от налога на прибыль на срок 5 лет со дня регистрации;
- уменьшение налогооблагаемой прибыли на сумму прибыли, направленной на инвестиции, по истечении 5 лет;
- снижение на 50% налога на добавленную стоимость на товары собственного производства, реализуемые на территории РФ

(тоже на срок 5 лет со дня регистрации);

- освобождение от НДС услуг по транспортировке товаров. В любом случае СЭЗ требуют вложения крупных бюджетных средств для их организации и создания необходимой инфраструктуры.

Задания

Задание 1. Изучить особые формы привлечения инвестиционного капитала, льготы по налогообложению

Задание 2. Решить задачи совместно с преподавателем по изучаемой тематике:

Платежи за право пользования городскими землями, включаемыми в уставный фонд ПИИ со стороны российского участника

Исходные данные.

1) $C_0 = 60$ тыс. руб./га — норматив затрат на инженерно-транспортное обустройство городских территорий!

2) $C_1 = 50$ тыс. руб./га — показатель увеличения стоимости городских территорий за счет развитости сферы управления, научно-го и социально-культурного потенциалов;

3) $C_2 = 65$ тыс. руб./га — показатель увеличения стоимости городских территорий в курортных районах и городах;

4) $C_3 = 20$ тыс. руб./га — показатель увеличения стоимости городских территорий в городах и районе с исторической застройкой;

5) $C_4 = 5$ тыс. руб./га — показатель увеличений стоимости городских территорий, определяемый местными органами власти, исходя из особых условий;

6) $C_c = 0,8$ тыс. руб./чел. — отчисления на жилищное и культурно-бытовое строительство;

7) $F = 5$ га — площадь участка, занимаемого предприятием;

8) $N = 500$ чел. — численность занятых на предприятии работников;

9) $D_p = 900$ тыс. руб. — расчетная годовая прибыль российской стороны;

10) $B_p = 3600$ тыс. руб. — вклад российского участника в уставный фонд ПИИ без учета земли.

Задача.

1) Определить размер разовых отчислений российского участника ПИИ из собственных или заемных средств в местный бюджет.

2) Определить ежегодные отчисления платы за право пользования городской землей в местный бюджет.

Определение экономической эффективности создания ПИИ

Одним из основных вопросов при принятии решения о создании ПИИ является вопрос экономической эффективности его создания. Методика расчета показателей, характеризующих экономическую эффективность создания ПИИ, приводится ниже. Для уменьшения объема примера в нем дается цифровой материал только для расчета годовых показателей.

Исходные данные.

1) $V_t = 300$ шт. - годовой объем производства ПИИ продукции К, в том числе поставки на:

а) $V_t^p = 180$ шт. - внутренний рынок;

б) $V_t^3 = 120$ шт. - внешний рынок;

2) $C_t^p = 40$ тыс. руб./шт. - цена К на внутреннем рынке;

3) $C_t^3 = 49,5$ тыс. руб./шт. - цена К на внешнем рынке;

4) $S_t = 22,5$ тыс. руб./шт. - общие текущие затраты на производство К;

5) $F_t = 4400$ тыс. руб. - уставный фонд ПИИ предприятия — всего, в том числе:

а) $P_t^p = 2200$ тыс. руб. - вклад российского участника;

б) $F_t^3 = 2200$ тыс. руб. - вклад зарубежного партнера;

б) $D_l = 20$ тыс. руб. - доход ПИИ от хранения средств на счете в банке;

7) $P_t^{рф} = 240$ тыс. руб. - отчисления от прибыли в резервный фонд;

8) $P_t^{иф} = 75$ тыс. руб. - отчисления от прибыли в фонды, не связанные с производством;

9) $N_t^p = 30\%$ - ставка налога на прибыль ПИИ;

10) $N_t^3 = 20\%$ - ставка налога на перевод прибыли за границу;

11) $Z_{стр} = 3500$ тыс. руб. - затраты российского участника в период строительства;

12) $K_{ост} = 1000$ тыс. руб. - ликвидационная стоимость фондов ПИИ;

13) $A_t = 1120$ тыс. руб. - амортизационные отчисления;

14) $Z_t^p = 500$ тыс. руб. - расходы ПИИ на зарплату российских

работников;

15) $3_t^p = 600$ тыс. руб., - расходы ПИИ на зарплату иностранных работников;

10) $\tau = 12\%$ - ставки подоходного налога на оплату российских работников;

17) $S = 15\%$ - ставки подоходного налога на оплату иностранных работников;

18) $D_t^{r6} = 2000$ тыс. руб. - поступления в госбюджет в виде платы за пользование землей, недрами и другими природными ресурсами.

Задача. Определить экономическую эффективность создания ПИИ путем расчета и анализа показателей, характеризующих эффективность как для участников создаваемого ПИИ, так и для народного хозяйства страны.

РАБОТА № 11

Операции с ценными бумагами на фондовых биржах

Цель работы: изучить особенности ценообразования на фондовых биржах

Учебное время: 6 часов.

Вопросы для подготовки

1. Какие функции выполняют ценные бумаги?
2. Какие признаки могут быть положены в основу классификации ценных бумаг?
3. Каковы основные отличия в характеристиках акции и облигации?
4. Что такое рынок ценных бумаг? Чем он отличается от других видов финансовых рынков?
5. Охарактеризуйте отношения рынка ценных бумаг как особый вид финансовых отношений.
6. На какие группы можно разделить участников рынка ценных бумаг?

Краткие теоретические сведения

Рынок ценных бумаг традиционно делится на биржевой и внебиржевой. Биржевой рынок — это торговля ценными бумагами на фондовых биржах, внебиржевой — торговля ценными бумагами не на бирже.

Биржевой рынок — это организованный рынок ценных бумаг, торговля на нем ведется в соответствии со строгими правилами, только между биржевыми посредниками, которые тщательно отбираются среди участников рынка. Внебиржевой рынок в отличие от биржевого может быть организованным и неорганизованным. Организованный рынок лучше неорганизованного, так как «игра по правилам» сокращает возможность различного рода мошенничества, результаты торгов более точно отражают реальную экономическую ситуацию. Организованный рынок позволяет гарантировать исполнение заключенных сделок, соблюдать установленные правила всеми участниками торгов и разрешать возникающие спорные ситуации цивилизованным путем, в соответствии с законом. В последнее время получили развитие электронные технологии торгов. Они позволяют проводить торги на бирже через компьютерные сети, не покидая рабочего места где-нибудь в офисе банка. Одновременно развиваются и внебиржевые электронные торговые системы. Таким образом, происходит размывание грани между биржевым и внебиржевым рынками бумаг.

Федеральный закон «О рынке ценных бумаг» характеризует деятельность, которую осуществляет фондовая биржа, как «профессиональную деятельность по организации торговли на рынке ценных бумаг». Деятельность биржи не может совмещаться с иными видами деятельности, за исключением клиринговой и депозитарной.

Фондовая биржа создается в форме некоммерческого партнерства. Фондовая биржа организует торговлю только между членами биржи. Другие участники могут совершать операции на бирже только через посредничество членов биржи. Членами фондовой биржи могут быть любые профессиональные участники рынка ценных бумаг, которые осуществляют деятельность, предусмотренную гл. 2 Федерального закона «О рынке ценных бумаг».

Главной задачей биржи следует считать предоставление места для проведения торгов. Однако не место само по себе интересует участников. Фондовые биржи характеризуются сложившимися

правилами проведения торгов, обеспечением неукоснительного соблюдения этих правил всеми участниками. Важную роль для выполнения этой задачи играют техническое оснащение и правильно подобранный квалифицированный персонал биржи. Другая задача фондовой биржи — выявление реальной рыночной цены. Для выявления этой цены биржа должна собирать достаточно большое количество участников торгов, напрямую и через посредников. Стоимость ценных бумаг конкретного эмитента, допущенных к торгам, определяется на основе проведенных на бирже сделок и считается признанной котировкой по этим ценным бумагам при регулировании деятельности инвестиционных институтов, оценке стоимости чистых активов, налогообложении и т. д. Биржа предпринимает меры по предотвращению манипулирования ценами.

Еще одна важная задача фондовой биржи - гарантирование исполнения заключенных сделок. Способом обеспечения гарантии исполнения сделки чаще всего в российской практике является предварительное депонирование денежных средств и ценных бумаг, являющихся объектом сделки.

И, наконец, еще одна задача биржи - разработка этических стандартов поведения участников биржевых торгов. На многих зарубежных биржах разработан специальный документ — этические правила, соблюдение которого строго контролируется.

Допуск ценных бумаг к торговле на фондовой бирже носит название листинг. Обратная процедура называется делистинг. К торгам на фондовой бирже допускаются ценные бумаги, прошедшие процедуру эмиссии и включенные в список ценных бумаг, допускаемых к торговле в соответствии с внутренними документами биржи.

Ценные бумаги могут быть включены в котировальный лист первого и второго уровней. Котировальный лист первого уровня содержит более надежные и перспективные с точки зрения биржевой торговли ценные бумаги. При принятии решения о включении в котировальный лист учитываются следующие общие требования: размер собственного капитала эмитента, количество акционеров, срок существования эмитента, объем продаж.

Делистинг ценных бумаг может быть проведен по причине невыполнения эмитентом требований, которым должны отвечать ценные бумаги при листинге, и по некоторым другим причинам.

Листинг необходим для того, чтобы к торгам на бирже были допущены наиболее качественные ценные бумаги. Включение бумаг в котировальный лист налагает на эмитентов и участников торгов обязательства по раскрытию определенной информации, создает равные условия для участников торгов и их клиентов при получении информации, обеспечивает меры, предотвращающие манипулирование ценами. Листинг дает преимущества как эмитентам, и инвесторам. После прохождения листинга начинается другой важный этап в жизни ценной бумаги - котировка. Котировка - это механизм выявления цены, ее фиксация в течение каждого торгового дня и публикация в биржевых бюллетенях. Цена, по которой заключены сделки, называется курсом ценной бумаги. На эту цену ориентируются не только участники биржевых торгов, но и другие инвесторы. Она используется при различных вариантах финансового анализа. По результатам торговли регистрируются и анализируются все цены заключенных сделок и публикуются результаты торгового дня. При этом внимание уделяется ценам предельным, наибольшей и наименьшей в течение дня, начальной цене на момент открытия биржевых торгов и заключительной цене на момент закрытия.

Задания

Задание 1. Решить задачи по представленным вариантам

Твердо обусловленная покупка на срок

Исходные данные

1) Рыночный курс акции компании Д на момент заключения покупки первого пакета акций данной компании – S_1^{nk} - 200 долларов за акцию

2) N_1 – 50 акций – количество акций компании Д в первом покупаемом пакете акций

3) S_2^{nk} - Рыночный курс акции компании Д на момент заключения покупки второго пакета акций данной компании – S_2^{nk} - 190 долларов за акцию

4) N_2 - 100 акций – количество акций компании Д во втором покупаемом пакете акций

Рыночный курс акций компании в день наступления указанного в договоре расчетного ликвидационного дня: S_3

S_3^1 -210 долларов за акцию

S_3^2 – 185 долларов за акцию

Задание: определить для покупателя акций результаты реализации заключенного им договора твердо обусловленной покупки на срок по первому и второму вариантам. Сделать выводы

Твердо обусловленная продажа на срок

Исходные данные

1) Рыночный курс акции компании Д на момент заключения продажи первого пакета акций данной компании - S_1^{np} - 300 долларов за акцию

2) N_1 - 30 акций – количество акций компании Д в первом продаваемом пакете акций

3) S_2^{np} - Рыночный курс акции компании Д на момент заключения продажи второго пакета акций данной компании – 310 долларов за акцию

4) N_2 – 60 акций – количество акций компании Д во втором продаваемом пакете акций

Рыночный курс акций компании в день наступления указанного в договоре расчетного ликвидационного дня: S_3

S_3^1 - 290 долларов за акцию

S_3^2 – 320 долларов за акцию

Задание: определить для продавца акций результаты реализации заключенного им договора твердо обусловленной продажи на срок по первому и второму вариантам

Задача 3. Рассчитать результат реализации твердо обусловленной покупки акций на срок, если:

- рыночный курс акций при заключении договора увеличится на 20%;

- Рыночный курс акций компании в день наступления указанного в договоре расчетного ликвидационного дня: S_3

S_3^1 – уменьшится на 10% за акцию

S_3^2 – увеличится на 8% за акцию

Продажа с премией

Исходные данные

1) Рыночный курс акции компании Д на момент заключения продажи пакета акций данной компании – S_1^{np} - 250 долларов за акцию

2) N_1 – 120 акций – количество акций компании Д в продаваемом пакете акций

3) $P = 15$ долл/акцию – ставка премии, уплаченной при продаже одной акции

Рыночный курс акций компании в день наступления указанного в договоре расчетного ликвидационного дня: S_3

S_p^1 – 230 долларов за акцию

S_p^2 – 270 долларов за акцию

Задание: определить для продавца акций результаты реализации заключенного им договору по первому и второму вариантам

Задача 4.

Рассчитать результат продажи сделки с премией, если:

- рыночный курс на момент заключения договора повысится на 10%;

- размер премии увеличится на 5%;

- Рыночный курс акций компании в день наступления указанного в договоре расчетного ликвидационного дня: S_3

S_p^1 – увеличится на 15% долларов за акцию

S_p^2 – уменьшится на 15% долларов за акцию

РАБОТА №12

Определение рыночных цен облигаций. Оценка надежности ЦБ.

Цель работы: изучить особенности формирования цен облигаций и обратимость ценных бумаг в международной практике

Учебное время: 2 часа.

Вопросы для подготовки

1. Понятие «Облигации», цель их выпуска
2. Кто обладает правом выпуска «Облигаций», и под какие условия
3. Виды облигаций и их характеристика

Краткие теоретические сведения

Облигация - ценная бумага, удостоверяющая внесение ее владельцем денежных средств и подтверждающая обязательство возместить ему номинальную стоимость этой ценной бумаги в предусмотренный в ней срок, с уплатой фиксированного процента (если иное не предусмотрено условиями выпуска).

Облигации могут выпускаться государством, а также частными компаниями с целью привлечения заемного капитала. Выпускаются они обычно под залог определенного имущества. Облигации, обеспеченные закладной, дают их держателям дополнительную гарантию по потере своих средств, поскольку закладная дает право держателю облигаций продавать заложенное имущество в случае, если предприятие не в состоянии осуществить надлежащие платежи. Однако существуют и беззакладные облигации, представляющие собой долговые обязательства, основанные лишь на доверии к кредитоспособности предприятия, но не обеспеченные каким-либо имуществом. Выпускают такие облигации предприятия с устойчивым финансовым положением.

Предприятие, выпускающее облигации, принимает на себя обязательства выплатить проценты на каждую облигацию, указать места, в которых облигации и купонные листы будут вручены их держателям, определить юридический титул и закладную собственность, застраховать заложенную собственность против пожара и других возможных потерь; заплатить налоги, раскрыть информацию об предприятии и правовых основаниях его деятельности.

Если предприятие не выполняет свои обязательства перед держателями облигаций, то последние, наряду с доверенным представителем, могут предпринять некоторые действия для того, чтобы восстановить свои потери. Так, в соглашении о выпуске обычно предусматривается возможность досрочного погашения облигаций по требованию их владельцев в случае невыплаты процентов. В указанном случае держатели облигаций также могут получить право участвовать в выборах лиц, управляющих компанией.

Предприятие выплачивает проценты по облигациям в определенные периоды времени. Поэтому при продаже облигаций в дни, не совпадающие с днями выплаты процентов, покупатель и продавец должны разделить между собой сумму процентов. Большинство облигаций продается с нарастающими процентами. При этом покупатели уплачивают продавцам помимо рыночной стоимости

облигаций проценты, причитающиеся за период, прошедший с момента их последней выплаты. Сами же покупатели при наступлении срока выплаты процентов получают их полностью. Таким образом, сумма процентов распределяется между различными владельцами.

Виды облигаций.

1. Купонные облигации или облигации на предъявителя.

К ним прилагаются специальные купоны, которые должны откалываться два раза в год и представляться платежному агенту для выплаты процентов. Фактически купон - своеобразный простой вексель на предъявителя. Эти облигации обратимы, а купон и сертификат выступают в качестве титула собственности. Поскольку эти облигации оформляются на предъявителя, предприятие не регистрирует, кто является их собственником.

2. Именные облигации.

Большинство облигаций регистрируются на имя их владельца, при этом ему выдается именной сертификат. Эти облигации не имеют купонов, а платежи по процентам осуществляет платежный агент в соответствии с установленным графиком. При продаже или обмене именных облигаций старый сертификат аннулируется и выпускается новый - с указанием нового владельца облигаций.

3. «Балансовые» облигации.

Этот вид облигаций приобретает все большее распространение, поскольку их выпуске не сопряжен с такими формальностями, как выдача сертификатов и все необходимые данные об облигационерах вводятся в компьютер.

Классификация облигаций в зависимости от обеспечения

1. Обеспечение облигации. Эти облигации имеют реальное обеспечение активами. Их можно разбить на три подтипа:

а) облигации с залогом имущества, которые обеспечиваются основным капиталом предприятия (ее недвижимостью) и иным вещным имуществом;

б) облигации залогом фондовых бумаг, которые обеспечиваются находящимися в собственности компании-эмитента ценными бумагами какой-либо другого предприятия (но не компании-эмитента) - как правило, ее филиала или дочерней компании;

с) облигации с залогом оборудования. Такие облигации обычно выпускаются транспортными предприятиями, которые в

качестве залогового обеспечения используют, например, транспортные средства (самолеты, локомотивы и т.п.). Смысл залогового обеспечения заключается в том, что в случае банкротства компании или ее неплатежеспособности держатели обеспеченных облигаций могут претендовать на часть имущества компании.

2. Необеспеченные облигации. Эти облигации не обеспечиваются какими-либо материальными активами, они подкрепляются «добросовестностью» компании-эмитента, иначе говоря - ее обещанием. В случае банкротства компании держатели таких облигаций не могут претендовать на часть недвижимости. Эти облигации менее надежны, но и на них распространяются преимущественные права при ликвидации компании. В связи с тем же ставка процента по ним более высокая.

3. Другие виды облигаций.

а) Облигации с доходом на прибыль, или реорганизационные облигации предусматривают выплату процентов только в том случае, если у предприятия имеются существенные поступления, то есть в случае выпуска таких облигаций гарантируется погашение ее основной суммы, а выплата процентов зависит от решения совета директоров. Выпуск таких облигаций практикуется при реорганизации предприятия - как правило, когда ей грозит банкротство. Часто их выпускают для замены ранее выпущенных облигаций с одобрения облигационеров компании, которые предпочитают пойти на определенный риск, чтобы избежать опасности неполучения капитальной суммы.

б) Гарантированные облигации: они гарантируются не предприятием-эмитентом, а другими компаниями. Чаще всего они используются: транспортными корпорациями, когда эмитент предоставляет какой-либо компании свое оборудование, а взамен эта компания выступает гарантом по облигациям первой фирмы, либо дочерними компаниями крупных фирм, когда дочерняя компания выпускает облигации, а гарантом выступает основное предприятие. Как видно из названия, в случае неплатежеспособности эмитента, все претензии облигационеров удовлетворяются гарантом. Чаще всего гарантируются и капитальная сумма и проценты, но бывают случаи, когда гарантией покрываются только проценты.

с) Бескупонные облигации. По ним не выплачивается регулярного процента, однако это не значит, что они не приносят дохо-

да. Дело в том, что при выпуске эти облигации продаются с дисконтом (со скидкой), а погашаются по номинальной цене при наступлении срока платежа, причем скидка тем больше, чем длиннее срок, на который выпущены облигации.

Особенности некоторых видов облигаций.

1. Многие необеспеченные облигации могут быть конвертируемыми. Это значит, что при выпуске облигаций такого рода предусматривается право облигационера в течение всего срока, на который выпущены облигации, обменять их на обыкновенные или привилегированные акции. Конвертируемость имеет свои преимущества как для эмитента, так и для инвестора.

Важное значение для держателей конвертируемых облигаций имеют конверсионный коэффициент и конверсионная цена. Конверсионный коэффициент показывает, какое количество акций можно получить в обмен на такую облигацию. На основе этого коэффициента исчисляется конверсионная цена: номинал облигации делится на коэффициент и получается конверсионная цена.

2. Иногда предприятия, выпуская облигации, предусматривают право востребовать их (отозвать) до срока погашения. В этом случае устанавливаются условия такого востребования: по номиналу или с небольшой надбавкой, которая уменьшается на установленную процентную величину каждый год после выпуска. Когда предприятие отзывает облигации, облигационеры обязаны вернуть свои облигации. Исключения бывают, когда корпорация при выпуске облигаций предусматривает «факультативное право востребования» или «отзывной опцион».

3. Иногда при выпуске облигаций предусматривается право облигационера на возврат облигаций до наступления срока платежа, при этом эмитент обязан погасить облигации по номиналу. Обычно это право предусматривается в том случае, если компания-эмитент оставляет за собой право изменять номинал облигации. Фактически это дает инвестору возможность выбора между новым номиналом и получением наличных.

4. В облигационное соглашение может быть включено требование о том, чтобы предприятие-эмитент осуществляла регулярные отчисления на специальный счет, чтобы гарантировать погашение облигаций по наступлении срока платежа. Такой специальный фонд получил название выкупного фонда, или фонда погашения.

Его существование дает определенные гарантии инвесторам, а с другой стороны, избавляет предприятие от чрезмерно крупных единовременных затрат при наступлении срока погашения по серии облигаций.

Котировки и рейтинг облигаций.

Облигации обладают свойством обратимости, то есть с ними могут осуществляться операции по купле-продаже. Некоторые облигации обращаются на бирже, но большинство сделок осуществляется на внебиржевом рынке. Торговля облигациями обычно менее интенсивная, чем операции с акциями.

1. Цена облигации. Как и акции, облигации имеют номинальную стоимость и рыночную цену. Облигации могут продаваться по цене выше номинала - с надбавкой, или с премией, или ниже номинала - со скидкой, или с дисконтом. Рыночная цена обычно зависит от их надежности (финансовой стабильности корпорации-эмитента) и от ставки процента.

Важной характеристикой облигации как финансового инструмента является ее доходность. Доход по облигации может быть номинальным (по купонной ставке) и текущим (основан на текущей цене облигации).

2. Рейтинг. Его имеют большинство облигаций предприятий, устанавливаемый независимыми фирмами. Облигации, имеющие наиболее высокий рейтинг, называются облигациями «инвестиционного класса». Облигации, имеющие рейтинг ниже определенного, считаются спекулятивными, в том числе так называемые бросовые облигации. Чем ниже рейтинг, тем выше риск неплатежа. В целом, чем выше рейтинг, тем ниже доход по ним.

Задание

Задание 1. Рассмотреть виды облигаций и классификацию облигаций в зависимости от обеспечения

Задание 2. Изучить особенности некоторых видов облигаций, их цену, обратимость

Задание 3. Решить задачи, предложенные преподавателем:

Твердо обусловленная покупка на срок

Исходные данные:

1) Рыночный курс акции компании Д на момент заключения покупки первого пакета акций данной компании – S_1^{nk} - 200 долларов за акцию

2) N_1 – 50 акций – количество акций компании Д в первом покупаемом пакете акций

3) S_2^{nk} - Рыночный курс акции компании Д на момент заключения покупки второго пакета акций данной компании – S_2^{nk} - 190 долларов за акцию

4) N_2 – 100 акций – количество акций компании Д во втором покупаемом пакете акций

Рыночный курс акций компании в день наступления указанного в договоре расчетного ликвидационного дня: S_3

S_3^1 -210 долларов за акцию

S_3^2 – 185 долларов за акцию

Задача: определить для покупателя акций результаты реализации заключенного им договора твердо обусловленной покупки на срок по первому и второму вариантам.

Твердо обусловленная продажа на срок

Исходные данные:

1) Рыночный курс акции компании Д на момент заключения продажи первого пакета акций данной компании – S_1^{np} - 300 долларов за акцию

2) N_1 – 30 акций – количество акций компании Д в первом продаваемом пакете акций

3) S_2^{np} - Рыночный курс акции компании Д на момент заключения продажи второго пакета акций данной компании – 310 долларов за акцию

4) N_2 – 60 акций – количество акций компании Д во втором продаваемом пакете акций

Рыночный курс акций компании в день наступления указанного в договоре расчетного ликвидационного дня: S_3

S_3^1 -290 долларов за акцию

S_3^2 – 320 долларов за акцию

Задача: определить для продавца акций результаты реализации заключенного им договора твердо обусловленной продажи на срок по первому и второму вариантам.

РАБОТА № 13

Формирование цен при осуществлении лицензионной торговли

Цель работы: изучить факторы, влияющие на формирование цены товаров и услуг при осуществлении лицензионной международной торговли

Учебное время: 2 часа

Контрольные вопросы

1. Понятие лицензионной торговли
2. Виды лицензионных платежей
3. Понятие «патента»

Краткие теоретические сведения

Термин «лицензия» в переводе с латинского означает разрешение совершать какие-либо действия и в связи с этим используется в различных сферах. Применительно к технологическому обмену он означает разрешение использовать на определенных условиях предметы лицензии, которыми являются:

- запатентованные изобретения,
- промышленные образцы,
- товарные знаки,
- ноу-хау,

т.е. имеющие ценные конфиденциальные сведения, которые не пользуются правовой охраной. В зависимости от объекта лицензии могут подразделяться на патентные и беспатентные.

(Европейская патентная организация (European Patent Organization, ЕРО) была создана на основе Конвенции о выдаче европейских патентов, подписанной в 1973 г. и ратифицированной в 1977 г.

Местонахождение - Мюнхен (Германия); отделение - в Гааге (Нидерланды); бюро - в Вене (Австрия) и Берлине (Германия).

Помимо патентных и беспатентных лицензий выделяют самостоятельные («чистые») и сопутствующие.

Самостоятельные лицензии предполагают передачу технологии или технических разработок независимо от их материального носителя. Сопутствующие лицензии имеют зависимый характер и предоставляются одновременно с заключением контракта на строительство предприятия, поставку технологического оборудования, оказание консультационных услуг.

Продажа лицензий позволяет существенно ускорить процесс освоения нового рынка и хотя бы частично возместить собственные расходы на исследования и разработки. Иногда бывает выгоднее вместо поставок готовых изделий продать лицензию на право их производства, например в случаях, когда возникают проблемы, связанные со сбытом готовой продукции из-за недостаточного объема собственного производства или выходом на внешний рынок. Препятствием для экспорта изделий нередко является протекционистская политика правительства страны, в которую предполагаются их поставки: высокие таможенные пошлины, импортные квоты, поощрение ввоза изделий в разобранном виде (с целью развития национальной промышленности).

Во всех этих случаях продажа лицензий - один из путей выхода на местный рынок, так же как создание в данной стране филиала фирмы-экспортера. При продаже лицензии обычно предусматривается поставка материалов, узлов и деталей для выпуска продукции. Таким образом, лицензионная торговля оказывается действенным стимулом для сбыта собственной продукции.

Объектами лицензий признаются:

1. Изобретение имеющее техническое решение, обладающее новизной и существенными отличиями.

Техническое решение признается обладающим существенными отличиями, если оно характеризуется новой совокупностью признаков, дающих положительный эффект, например:

- а) все признаки являются новыми;
- б) часть признаков является новой, а часть - известной;
- в) все признаки являются известными, а их сочетание - новыми.

Сходные однородные изобретения называются аналогами, а наиболее близкий из них к предложенному новому техническому решению - прототипом. Несущественные отличия в новом техниче-

ском решении не позволяют считать его изобретением, например использование эквивалентных средств (замена пайки сваркой).

Охрана прав изобретателя осуществляется при помощи патентов. Патент представляет собой документ, удостоверяющий государственное признание технического решения изобретением и закрепляющий за лицом, которому он выдан (патентообладателем), исключительное право на изобретение. Патент выдается государственным патентным ведомством изобретателю или его правопреемнику (право на служебное изобретение обычно принадлежит предпринимателю) по его заявке, рассмотренной в соответствии с процедурой, установленной законодательством данного государства. Срок действия патента также устанавливается национальным законодательством (обычно 15-20 лет).

Промышленным образцом (industrial design) признается новое художественно-конструкторское решение изделия, определяющее его внешний вид. При помощи промышленного образца устанавливается монополия на форму (орнамент) продуктов труда. На промышленные образцы, так же как и на изобретения, выдаются патенты.

Товарный знак (trademark) - это зарегистрированное в установленном порядке обозначение, служащее для отличия товаров одних предприятий от однородных товаров других предприятий. Товарные знаки обычно имеют буквенное или графическое изображение. Для идентификации услуг применяются знаки обслуживания.

Патенты на изобретения и промышленные образцы, сертификаты, подтверждающие регистрацию товарных знаков и знаков обслуживания, охраняемые Парижской конвенцией 1883 г., относятся к промышленной собственности.

Промышленная собственность вместе с авторскими правами образует понятие интеллектуальной собственности.

Авторское право (copyright) распространяется на любые творческие произведения независимо от формы, назначения и достоинств произведения (лекции, доклады, статьи, брошюры, книги, технические описания, инструкции по эксплуатации, иллюстрации любого вида, рисунки, плакаты, фотографии и т.п.). Это право означает, что без согласия автора или его правопреемников никто не может ни в каком виде воспроизводить или любым иным образом

использовать охраняемые правом объекты. Авторские права охраняются национальными законами, а на международном уровне - Бернской конвенцией 1886 г. и Всемирной конвенцией 1952 г.

Наряду с патентными лицензиями существуют и беспатентные лицензии на ноу-хау (непатентованное научно-техническое достижение и производственный опыт конфиденциального характера), владелец которого обладает естественной монополией в отличие от владельца запатентованного изобретения.

Существует три основных вида лицензий: простая, исключительная и полная.

При продаже простой лицензии продавец (лицензиар) оставляет за собой право самостоятельно использовать объект лицензии, а также предоставлять аналогичные лицензии третьим лицам. Простые лицензии обычно предоставляются в сфере производства товаров широкого потребления, где трудно осуществить точный учет производимой продукции, потребность в которой настолько велика, что наличие нескольких покупателей (лицензиатов) на одном рынке не приводит к столкновению их интересов.

При продаже исключительной лицензии лицензиату предоставляются исключительные права на использование объекта лицензии на условиях, определенных в договоре. Лицензиар уже не может предоставлять аналогичные лицензии третьим лицам, однако может самостоятельно использовать объект лицензии или продавать лицензии третьим лицам на условиях, не противоречащих условиям первого соглашения. Для исключительных лицензий характерно максимальное сужение территории, на которой могут использоваться предусмотренные в соглашении права. Исключительная лицензия наиболее часто применяется в международной практике.

При продаже полной лицензии лицензиар полностью лишается права на использование объекта лицензии в течение срока действия договора. Полные лицензии обычно продаются малыми фирмами.

Продажа лицензий осуществляется посредством заключения лицензионного соглашения.

Лицензионное соглашение - это договор, по которому лицензиар (продавец) предоставляет лицензиату (покупателю) разрешение или право на использование объекта лицензии за определенное

вознаграждение. При этом право собственности на предмет лицензионного соглашения остается за лицензиаром, а лицензиат получает право на его использование при конкретных условиях в течение определенного срока.

Заключению лицензионного договора предшествует сложная подготовительная работа, так как потенциальный покупатель предъявляет особые требования к объекту лицензии, а продавец - к потенциальному покупателю.

Лицензионные платежи (цена лицензии) подразделяются на периодические (роялти) и единовременные (паушальные).

Роялти возникли в средневековой Англии как арендные платежи королю за отданные в концессию угольные копи. С тех пор рента за пользование природными, а затем и интеллектуальными ресурсами называется роялти.

Периодические платежи (роялти) — это отчисления от дохода покупателя в течение периода действия соглашения, т.е. «размер вознаграждения» зависящий от экономического эффекта использования лицензии.

Цена лицензии в этом случае определяется по формуле:

$$C_p = \sum_{i=1}^T V_i Z_i P_i, \quad (20)$$

где V_i - объем выпуска продукции в i -м году;

Z_i - цена единицы продукции в i -м году;

P_i - размер роялти в i -м году;

T - расчетный срок действия соглашения (без учета срока освоения лицензии).

При периодических доля лицензиара в прибыли лицензиата определяется размером отчислений от стоимости единицы продукции, произведенной по лицензии. Периодические платежи лицензиат выплачивает лицензиару ежегодно в течение действия лицензионного соглашения, начиная с момента выпуска готовой продукции. В отличие от паушального платежа при периодических отчислениях лицензиар может полностью получить причитающуюся ему долю прибыли. Доля прибыли варьирует в зависимости от вида лицензии: 10% при простой лицензии, 20% при исключительной лицензии, 30 - 35% при полной лицензии.

При периодических платежах доля лицензиара в прибыли лицензиата определяется размером отчислений от стоимости единицы продукции, произведенной по лицензии. Периодические платежи

лицензиат выплачивает лицензиару ежегодно в течение действия лицензионного соглашения, начиная с момента выпуска готовой продукции. В отличие от паушального платежа при периодических отчислениях лицензиар может полностью получить причитающуюся ему долю прибыли. Доля прибыли варьирует в зависимости от вида лицензии: 10% при простой лицензии, 20% при исключительной лицензии, 30-35% при полной лицензии.

Периодическая форма платежей используется в 90% лицензионных соглашениях.

В связи с возможностью изменения конъюнктуры товарного рынка или условий производства в течение срока действия лицензионного соглашения иногда используют дифференцированные ставки роялти. Это зависит от колебаний мировых цен, изменений объемов производства и т.д. Дифференциация ставок применяется в целях стимулирования лицензиата к расширению объема производства путем снижения процента отчислений.

Единовременные (паушальные) платежи не связаны по времени с использованием лицензии, а устанавливаются заранее на основании экспертных оценок. Паушальный платеж является твердо зафиксированной в лицензионном соглашении суммой вознаграждения, осуществляемого единовременно и не зависящего от объема производства или сбыта лицензионной продукции. Он определяется на основе расчетной прибыли и представляет собой среднюю сумму роялти, которые лицензиар ожидает получить за весь срок действия лицензионного соглашения без учета колебаний цен на рынке. Паушальные платежи могут быть осуществлены путем передачи части ценных бумаг лицензиата или встречной передачи технической документации. При передаче части ценных бумаг лицензиата (акций, облигаций) лицензиар стремится установить контроль над производственной деятельностью лицензиата. Как правило, лицензиар получает от 5 до 20% акций, а иногда и больше. Встречная передача технической документации используется при перекрестном лицензировании и предполагает взаимный обмен лицензиями, технологическими знаниями и опытом.

Паушальная форма платежей применяется чаще всего в случаях, когда лицензиар не имеет возможности контролировать деятельность партнера по лицензионному соглашению, т.е. не может проверить его фактическую прибыль. Паушальный платеж может

выплачиваться по частям в определенный срок. При паушальной форме не возникает риск в случае срыва производства, однако размер платежа, как правило, всегда меньше платежей в форме роялти.

Формирование ставок роялти (СР) обычно основывается на формуле, зависящей от цены продаж или выручки, например:

СР = выплаты лицензиару (прибыль лицензиара)/продажная цена товара; данное выражение можно преобразовать:

СР = прибыль лицензиара/прибыль лицензиата x прибыль лицензиата/продажная цена товара; т.е.

СР = доля лицензиара в прибыли лицензиата (ДЛПЛ) x прибыль лицензиата на единицу проданного товара (ПЛЕТ)

Лицензиат, который может определить предполагаемую прибыль на единицу проданного товара, в состоянии рассчитать долю лицензиара в своей прибыли при любой предлагаемой ему ставке роялти.

Пример1.

Если лицензиар претендует на 20% прибыли от продажи продукта ценой 5 долл. За 1 кг при прибыли 1,5 долл., то он потребует ставку роялти:

$$СР = ДЛПЛ \times ПЛЕТ = 20 : 100 \times 1,5 : 5,0 = 6\%$$

Если лицензиат не готов отдать лицензиару больше 10% своей прибыли, то он рассчитает роялти следующим образом:

$$10 : 100 ДЛПЛ \times 1,5 : 5,0 ПЛЕТ = 3\% СР$$

т.о. размер ставки не позволяет определить степень участия лицензиара в прибыли лицензиата. Последняя зависит от рентабельности предприятия лицензиата. Это особенно важно, если прибыль лицензиата сокращается. Так, при снижении прибыли до 50 центов, доля лицензиара повысится с 20 до 60%:

$$ДЛПЛ = СР : ПЛЕТ = 6 : (0,5 : 5,0) = 60\%$$

Изменение ставок роялти, в % приведены в таблице 6.

Таблица 6 –Изменение ставок роялти,%

Ставка роялти	Прибыль лицензиата на единицу проданного товара	Доля лицензиара в прибыли лицензиата
2	10	20
	20	10
	30	6,6
3	10	30

	20	15
	30	9,9
5	10	50
	20	5
	30	16,5

Наименее привлекательной формой роялти является паушальный платеж, поскольку не связан с прибыльностью использования научной разработки лицензиатом.

На практике нередко используются комбинированные платежи, т. е. когда единовременные платежи сочетаются с периодическими отчислениями. Единовременный первоначальный платеж выплачивается обычно до коммерческого использования объекта лицензии и позволяет лицензиару компенсировать затраты на НИ-ОКР и подготовку лицензионного предложения.

На случай неудачной эксплуатации объекта лицензии иногда в соглашениях предусматриваются минимальные гарантированные платежи в зафиксированном размере независимо от состояния производства и сбыта продукции. При минимальном гарантированном платеже для лицензиара снижается степень риска неполучения вознаграждения за лицензию.

Широко применяются лицензионные платежи на компенсационной основе. В этом случае выплата лицензионного вознаграждения производится в форме поставки продукции, произведенной по лицензии. Часто используют обмен эквивалентными лицензиями, т.е. перекрестными. В последнее время формой лицензионного вознаграждения является также предоставление лицензиару доли акций компании, купившей лицензию.

Иногда используются комбинированные платежи, которые совмещают единовременные платежи с периодическими отчислениями. В последние годы, в качестве вознаграждения лицензиар нередко получает долю акций компании, которая приобрела лицензию. Особенно часто практика передачи части своих акций лицензиатом продавцу лицензии встречается в звукозаписывающей индустрии.

Задания

Задание 1. Отразить виды лицензий, дать им характеристику

Задание 2. Описать виды лицензионных платежей, дать им характеристику

Задание 3. Изучить порядок формирования ставок роялти и пример расчета

Задание 4. Рассчитать величину паушального платежа за время действия лицензионного соглашения:

Исходные данные:

Ставка роялти – 10% - R_c

Время действия лицензионного соглашения – 5 лет

Годовая стоимость продаж (V_t) лицензионной продукции в год (t) приведена в таблице 7.

Таблица 7 – Годовая стоимость продаж в год, тыс. руб

t	1	2	3	4	5
V_t	100	120	100	120	180

n_t - Расчетная ставка по коммерческим кредитным операциям в год t , % приведена в таблице 8.

Таблица 8 - Расчетная ставка по коммерческим кредитным операциям в год t , %

t	1	2	3	4	5
n_t	25	40	50	50	100

РАБОТА № 14

Расчет скользящих цен при внешнеторговых операциях

Цель работы: изучить методы определения скользящих цен при совершении внешнеторговых операций

Учебное время: 2 часа.

Вопросы для подготовки

1. Виды цен в международной торговле
2. Понятие «Скользящей цены»
3. Ценовые скидки, их виды и условия применения

Краткие теоретические сведения

В международной торговле применяются следующие цены:

1. *Твердые цены.* Согласовываются при заключении контракта и не подлежат изменению в ходе его выполнения.

2. *Цены с последующей фиксацией.* Устанавливают в назначенные договором сроки на основании источников, указанных и согласованных партнерами и в договорах.

3. *Скользящие цены.* Состоят из двух частей: базовой, устанавливаемой на дату предложения или подписания контракта, и переменной, по которой партнеры согласовывают и указывают в контракте методику ее расчета и источники получения необходимой для расчета информации.

Скользящие цены — это, по сути, расчетные цены. Специфическая ситуация определения расчетной цены — в расчете цены учитывается некондиционность товара, из-за которой нельзя использовать твердые цены кондиционного товара.

Методически наиболее сложно определение скользящих цен, при расчете которых необходимо учитывать отличия в технической и коммерческой базах подготавливаемого контракта от базы того контракта, который используется как прототип.

Ценовые скидки — метод уторгования цены с учетом состояния рынка и условий контракта.

По оценкам специалистов, существует около 40 видов ценовых скидок, наиболее распространенными из которых являются:

1) бонусные (предоставляются не за каждую отдельную сделку, а при достижении заранее обусловленного объема оборота в течение заранее оговоренного периода времени);

2) временные (сезонные);

3) дилерские (предоставляются торговым посредникам);

4) закрытые (предоставляются на продукцию, обращающуюся в замкнутых экономических системах, например, во внутрифирменных поставках, при торговле между фирмами стран-участниц экономических объединений и союзов типа ЕС);

5) сконто (предоставляются за оплату товара на более выгодных условиях по сравнению с обязательными условиями оплаты, указанными в контракте).

Ценовые поправки — метод приведения цен к единой технической и коммерческой базе. Применяются различные поправки, наиболее распространенными являются:

а) при приведении к единой технической базе:

- на комплектации поставки и установку оборудования;
- на техническую сопоставляемость,

б) при приведении к единой коммерческой базе:

- на разницу таможенных пошлин;
- на условиях платежа;
- на условиях поставки;
- по срокам сделок.

Источниками сведений о ценах (конкурентными материалами) могут быть достоверные копии предложений и контрактов конкурирующих фирм, прейскуранты цен, биржевые котировки, справочные цены торговых ассоциаций и комитетов, публикации в коммерческих и отраслевых изданиях и т. д.

При расчете цен удобно пользоваться так называемым конкурентным листом, специальной табличной формой, позволяющей вносить несколько скидок и поправок к двум и более конкурентным материалам. Форма и структура конкурентного листа представлена ниже.

При заключении международных контрактов используют также цены, устанавливаемые в соответствии с выбранным партнерами вариантом базисных условий контракта.

Задания

Задание 1. Решить задачи по определению различных видов цен:

1. Исходные данные.

По условиям внешнеторгового контракта о купле-продаже товара S , требующего длительных сроков изготовления, партнеры договорились о следующих условиях расчета скользящей цены за единицу товара S :

1) $P_0 = 1000$ долларов США - базисная цена единицы товара S (на дату заключения контракта);

2) $A = 40\%$ - доля сырья и материалов в базисной цене единицы товара S ;

3) $B = 45\%$ - доля заработной платы в базисной цене единицы товара S ;

4) $C = 15\%$ - доля неизменной части (прибыли, накладных расходов и пр.) единицы товара S ;

5) $a_0 = 30$ долларов США - цена единицы сырья и материалов

на дату заключения контракта;

6) $a_1 = 45$ долларов США - цена единицы сырья и материалов на дату оплаты поставки товара S ;

7) $v_0 = 5$ долларов США - дневная ставка заработной платы одного рабочего на дату подписания контракта;

8) $v_1 = 6$ долларов США - дневная ставка заработной платы одного рабочего на дату оплаты поставки товара S .

2. Исходные данные.

1) $P_{mk}^e = 120$ долл./т - цена, предлагаемая экспортером за медный концентрат;

2) $N_{mk} = 60\%$ - процентное содержание меди в медном концентрате, который предлагает экспортер;

3) $K_p = 10\%$ - коэффициент, учитывающий потери меди при переработке концентрата меди в медь самой высшей чистоты;

4) $S_n = 40$ долл./т - затраты на переработку одной тонны медного концентрата в чистую медь;

5) $P_m^m = 300$ долл./т - мировая цена за одну тонну чистой меди (определяется по котировкам Лондонской биржи металлов).

3. Исходные данные.

1) Готовится контракт на куплю-продажу товара F за евро с учетом следующих условий:

а) упаковка должна соответствовать требованиям для перевозки морским и сухопутным транспортом;

б) поставляемый товар должен быть обеспечен полным комплектом запасных частей.

2) в качестве конкурентного материала № 1 используется контракт на куплю-продажу товара F за доллары США, при этом соблюдаются следующие условия:

а) упаковка отвечает требованиям для перевозки только морским транспортом;

б) поставляемый товар обеспечен полным комплектом запасных частей.

При этих условиях:

а) цена за единицу товара $P_1 = 50$ долл./шт.;

б) $K_1 = 2$ евро за доллар.

3) В качестве конкурентного материала № 2 используется

контракт на куплю-продажу товара F за фунты стерлингов, при этом соблюдаются следующие условия:

а) упаковка отвечает требованиям для перевозки только сухопутным транспортом;

б) товар был поставлен без комплекта запасных частей. При этих условиях:

а) цена за единицу товара $P_2 = 20$ фунтов/шт.,

б) $K_2 = 4$ евро за фунт.

4) Расходы на упаковку в расчете на единицу товара, необходимые для перевозки:

а) морским транспортом $m = 2$ фунта/шт.;

б) сухопутным транспортом $S = 3$ долл./шт.

5) Стоимость полного комплекта запасных частей для каждой единицы товара

$Z = 3$ фунта/шт.

4. Определить цену одной единицы товара F в евро, в соответствии с условиями готовящегося контракта, используя данные конкурентных материалов № 1 и № 2.

1. Определение цены одной единицы товара F по условиям готовящегося контракта путем приведения цены по данным конкурентного материала № 1:

а) в долларах США: $P_{p1} = P_1 + S = 50$ долл./шт. + 3 долл./шт. = 53 долл./шт.;

б) в евро: $P_{p1} = P_{p1} \times SK_1 = 53$ долл./шт. $\times 2$ евро/долл. = 106 евро/шт.

РАБОТА № 15

Особенности формирования цен в условиях коммерческого кредита

Цель работы: изучить особенности формирования цен при оформлении коммерческого кредита

Учебное время: 2 часа.

Вопросы для подготовки

1. Почему вопрос о выборе порядка начисления процентов по

товарному кредиту имеет большое значение как для экспортера, так и для импортера?

2. Как определяется объем поставок товаров в счет погашения кредита?

3. Как определяется объем поставок товаров на коммерческих условиях при погашении кредита на компенсационной основе?

4. Какие расходы при импорте товаров на условиях кредита необходимо учитывать и как они рассчитываются?

5. Какова методика обоснования возврата долгосрочного кредита банка?

Краткие теоретические сведения

Многие внешнеторговые сделки осуществляются на условиях кредита. Продажа товара в кредит — один из наиболее действенных способов повышения конкурентоспособности товаров и развития экспорта.

Основные формы коммерческого кредита:

- 1) финансовый кредит;
- 2) товарный кредит.

Финансовые кредиты предоставляются экспортерами обычно по отдельным кредитным соглашениям в виде денежных займов импортерам на оплату приобретаемых товаров.

Товарный кредит — это предоставление экспортерами рассрочки платежей за поставленные товары. По длительности рассрочки кредиты делятся на краткосрочные (до одного года), среднесрочные (до пяти лет) и долгосрочные (свыше пяти лет). За отсрочку платежа импортеры выплачивают экспортерам согласованные годовые проценты, величина которых обычно ниже текущих банковских ставок. При согласовании условий товарного кредита важное значение, наряду с решением вопросов о сумме кредита и величине годовых процентов, имеет вопрос о выборе порядка начисления процентов. При одной и той же сумме кредита и одних и тех же годовых процентах один вариант начисления процентов больше отвечает интересам экспортера, другой вариант более выгоден импортеру.

Экспортер стремится продавать товары за наличные, чтобы быстрее включить в экономический оборот полученную выручку,

повысить эффективность экспортной сделки. Импортеру, наоборот, наличная форма платежа менее выгодна, так как это ведет к замедлению оборачиваемости средств предприятия. Более того, нередко импортер просто не располагает наличными. В подобных ситуациях очень выгодно заключать компенсационное соглашение, предусматривающее, например, при покупке оборудования на условиях кредита погашение кредита поставками товаров, производимых на приобретенном оборудовании.

При заключении контракта на условиях коммерческого кредита импортер должен вернуть не только основной долг, но и определенную сумму, определяемую согласованным годовым процентом за кредит. Кроме того, импортеру необходимо учитывать и рассчитывать дополнительные расходы за предоставленный ему кредит.

Если предприятие решило обратиться в банк, то производится расчет экономической эффективности мероприятия, финансируемого за счет долгосрочного кредита.

Задания

Задание 1. Решить задачи, представленные по существу изучаемого материала:

1. Выбор порядка начисления процентов за коммерческий кредит

Исходные данные. Сумма контракта - 125000 долларов, в том числе 20% оплачивается наличными, на 80% стоимости контракта предприятие-экспортер предоставило иностранному партнеру рассрочку платежа на 2 года из расчета 8% годовых. Погашение кредита должно происходить равными полугодовыми взносами спустя полгода после поставки товара, отгруженного разовой партией.

Задача. 1. Рассчитать суммы процентов и общие суммы основного долга и процентов, используя три варианта расчета процентов за коммерческий кредит:

- а) с суммы задолженности до даты следующего платежа;
- б) с суммы задолженности от даты выдачи до даты оплаты очередной тратты;
- в) равными частями по числу тратт.

2. Определить наилучшие для экспортера и для импортера варианты начисления процентов за коммерческий кредит.

Определение объемов поставок в счет погашения кредита и на коммерческих условиях при погашении кредита на компенсационной основе

Отечественное предприятие, не имея возможности приобрести оборудование, необходимое для производства товара R за наличный расчет, получило это оборудование в кредит, заключив при этом компенсационное соглашение, предусматривающее погашение кредита в течение четырех лет поставками иностранному партнеру товара R , производимого на приобретенном оборудовании.

Исходные данные.

1) $P_1 = 16000$ USD - платежи по основному долгу в первом году погашения кредита;

2) $P_2 = 18000$ USD - платежи по основному долгу во втором году погашения кредита;

3) $P_3 = 20000$ USD - платежи по основному долгу в третьем году погашения кредита;

4) $P_4 = 22000$ USD - платежи по основному долгу в четвертом году погашения кредита;

5) $i_1 = 1600$ USD - процентные платежи в первом году;

6) $i_2 = 1800$ USD - процентные платежи во втором году;

7) $i_3 = 2000$ USD - процентные платежи в третьем году;

8) $i_4 = 2200$ USD - процентные платежи в четвертом году;

9) $V_1^3 = 25$ т - объем экспорта в первом году;

10) $V_2^3 = 27$ т - объем экспорта во втором году;

11) $V_3^3 = 28$ т - объем экспорта в третьем году;

12) $V_4^3 = 30$ т - объем экспорта в четвертом году;

13) $C = 1000$ USD/т - цена продукции, поставляемой по компенсационному соглашению.

Задача. 1) Определить объем поставок продукции R в счет погашения кредита за четыре года.

2) определить объем поставок продукции R на коммерческих условиях за четыре года

3. Годовые общие расходы импорта по кредиту

Исходные данные

1) $K = 75000$ долларов США - стоимость кредита, предоставленного экспортером импортеру;

2) $P_k = 10\%$ - годовой процент за кредит (определен договором);

3) $D = 1500$ долларов США - дополнительные расходы импортера за предоставленный ему кредит (комиссионные, уплачиваемые импортером банку, гарантирующему экспортеру своевременное погашение долга; комиссионные по инкассо; расходы, связанные с оформлением товарного залога; и т. д.);

4) $K_1 = 25000$ долларов США - первая часть основного долга импортера;

5) $T_1 = 4$ месяца - время, на которое предоставлена импортеру первая часть основного долга K_1 ;

6) $K_2 = 50000$ долларов США - вторая часть основного долга импортера;

7) $t_2 = 8$ месяцев - время, на которое предоставлена импортеру вторая часть основного долга.

Задача. Определить общие расходы по кредиту:

1) общую фактическую сумму расходов;

2) общий фактический процент расходов от стоимости кредита.

4. Обоснования возврата долгосрочного кредита банка

Для получения долгосрочного кредита предприятие должно представить в банк расчет экономической эффективности мероприятия, финансируемого за счет долгосрочного кредита.

Рассмотрим методику обоснования возврата банку долгосрочного кредита, предназначенного для приобретения нового оборудования, которое должно заменить эксплуатируемое менее производительное оборудование.

Примечания. 1. Для упрощения расчетов в них не будем учитывать плату за кредит.

2. Дополнительный доход, рассматриваемый в данном расчете, складывается из дохода, полученного за счет экономии текущих расходов, и дохода от увеличения выпуска продукции в результате внедрения нового оборудования.

Исходные данные.

1) $K = 50$ тыс. руб. - размер кредита;

2) $N = 20\%$ - отчисления от доходов в фонд развития предприятия;

3) $P = 30\%$ - уровень доходности предприятия до внедрения нового оборудования (или заложенный в цене на новую продукцию);

4) $B = 120$ тыс. руб. - годовой объем выпуска продукции, полу-

ченный в результате эксплуатации нового оборудования, приобретенного за счет долгосрочного кредита;

5) $C_0 = 30$ тыс. руб. - годовые текущие расходы до внедрения нового оборудования (до возврата кредита);

6) $C_1 = 41$ тыс. руб. - годовые текущие расходы после внедрения нового оборудования (после взятия кредита);

7) $V = 20,8$ тыс. руб. - выручка от продажи устаревшего оборудования;

8) $T_B = 25$ месяцев - срок возврата кредита.

Задача. Обосновать возврат долгосрочного кредита.

РАБОТА № 16

Применение дисконтирования во внешней торговле

Цель работы: изучить содержание технико-экономического обоснования создания и деятельности совместного предприятия в рамках международного сотрудничества.

Учебное время: 2 часа

Вопросы для подготовки

1. Что представляют собой обобщающие показатели оценки деятельности совместных предприятий.

2. В каких случаях используется расчет показателей интегрального эффекта.

Краткие теоретические сведения

Основными признаками смешанных обществ, совместных предприятий в соответствии с документами ООН являются следующие:

- общий капитал (объединяемая партнерами собственность);
- совместная хозяйственная деятельность;
- совместное управление (производством, снабжением, сбытом и др.);

- раздел партнерами производственного и коммерческого риска,
- согласованный раздел прибыли предприятия.

Пособие по подготовке промышленных технико-экономических исследований, предлагаемое Организацией ООН по промышленному развитию (UNIDO), представляет собой один из наиболее полных документов, содержащих описание порядка проведения технико-экономического обоснования международных проектов. Выбор методики сбора информации проведения расчетов - задача, решение которой зависит от конкретных особенностей проекта и условий его реализации. Для крупных международных инвестиционных проектов характерно проведение технико-экономического обоснования в несколько этапов, каждому из которых соответствует некоторая форма отчетного документа, обобщающего результаты расчетов и оценок.

Пособие UNIDO рекомендует следующую последовательность разделов при оценке международных инвестиционных проектов:

1. Общие исходные данные и условия, отражающие идею проекта, основной замысел, международные аспекты, страновую и отраслевую направленность.

2. Рынок и мощность предприятия определяет существующие объемы производства данного продукта, ведущих производителей, перспективы роста спроса на продукт. Делается вывод о приблизительной производственной программе, включая выпуск побочной продукции и утилизацию отходов.

3. Материальные факторы производства. Оценивают потребности в сырье, комплектующих изделиях, энергоносителях. Выясняется ситуация с возможными поставщиками. Рассчитываются приблизительные годовые издержки на материальные факторы производства, в том числе импортируемые.

4. Проектно-конструкторская документация. Анализирует данные по технологии производства и требуемому оборудованию, включая стоимость приобретения лицензий и оборудования, в том числе за рубежом, осуществление необходимых НИОКР. Разрабатывает план размещения объектов строительства. Рассчитывает соответствующие капитальные вложения.

5. Местонахождение предприятия и площадка. Проводится предварительный отбор пункта и площадки размещения объекта, расчет стоимости земельного участка.

6. Организация производства и накладные расходы. Формирует организационную структуру предприятия (производственная, сбытовая, управленческая) и рассчитывают накладные расходы.

7. Трудовые ресурсы. Оценивается потребность в трудовых ресурсах с разбивкой по категориям (рабочие, ИТР, служащие) и основным специальностям. Указывается потребность в иностранных рабочих и специалистах. Рассчитывается приблизительный годовой фонд оплаты труда.

8. Планирование сроков осуществления проекта. Разрабатывается приблизительный график осуществления проекта и рассчитывается смета расходов на его реализацию в соответствии с графиком.

9. Финансово-экономическая оценка. Рассчитываются обобщающие показатели эффекта и эффективности инвестиционного проекта, служащие предпосылкой для принятия окончательного решения и лежащие в основе вырабатываемых условий соглашения с поставщиками, потребителями, партнерами, акционерами, банками и прочими участниками корпоративных отношений. Этот раздел включает следующие подразделы: общие инвестиции (расчет общих капитальных вложений), финансирование проекта (определение источников финансирования), производственные издержки, таблицу денежных потоков, финансово-экономические показатели проекта.

Составляемая в рамках технико-экономического обоснования таблица денежных потоков содержит сводные данные об инвестициях и производственных издержках по каждому году реализации международного инвестиционного проекта и позволяет рассчитать чистую текущую стоимость (чистую дисконтированную ценность) будущих поступлений, провести анализ платежей и сделать соответствующие выводы о целесообразности (нецелесообразности) создания совместного предприятия.

Как правило, для отдельных субъектов оценки рассчитываются следующие обобщающие показатели:

- для совместного предприятия как целого - интегральный эффект (чистая дисконтированная ценность), период возврата капи-

тальных вложений, рентабельность капитальных вложений, точка безубыточности;

- для народного хозяйства (бюджета) - интегральный эффект; для участников проекта - интегральный экономический эффект (чистая дисконтированная ценность), период возврата капитальных вложений, показатели рентабельности.

Все стоимостные показатели в расчетах по технико-экономическому обоснованию создания и деятельности совместного предприятия выражаются обычно в рублях. В наиболее общем случае, когда капитальные вложения в создание и развитие совместного предприятия осуществляются в разные годы (разновременность инвестиционных затрат), а прибыль варьируется по годам периода действия инвестиционного соглашения, для оценки деятельности хозяйствующего субъекта, как целого (на весь расчетный период) используется показатель интегрального эффекта, рассчитываемый по формуле, учитывающей фактор времени (дисконтирование):

$$\mathcal{E}_{\text{сп}} = \sum_{t=1}^T (\Pi_{\text{чт}} + A_t - K_t) \cdot \alpha_t + Л \cdot \alpha_T \quad (21)$$

где $\Pi_{\text{ч}}$ - чистая прибыль совместного предприятия (разность между балансовой прибылью и суммой налога, уплаченного в госбюджет);

A - амортизационные отчисления;

K - капитальные вложения;

$Л$ - ликвидационная стоимость предприятия;

α_t - коэффициент дисконтирования;

T - число лет расчетного периода (плановый горизонт или срок, на который заключается соглашение о создании и деятельности совместного предприятия).

При отсутствии равномерности, если прибыль по годам существенно изменяется, то рассчитывается среднегодовая рентабельность капитальных вложений:

$$\bar{P} = \frac{\left(\sum_{t=1}^T \frac{\Pi_{\text{чт}} + A_t}{K} \right)}{T} \cdot 100\% , \quad (22)$$

и инвестиционных затрат:

$$\mathcal{E}_{\text{сп}} = \left[\sum_{t=1}^T (\Pi_{\text{ст}} + A_t) \cdot \sigma_t \right] - K + Л \cdot \sigma_t, \quad (23)$$

где σ_t - коэффициент дисконтирования.

Для каждого из партнеров по совместному предприятию может быть рассчитан интегральный экономический эффект от участия в создании и деятельности этого хозяйствующего субъекта. Для российского участника эффект рассчитывается по формуле:

$$\mathcal{E}_{\text{рос}} = \sum_{t=1}^T (\Pi_{\text{рост}} (1 - q) - K_{\text{рост}}) \cdot \delta_t + (Л + Ц) \cdot \Phi \cdot \delta_T, \quad (24)$$

где $\Pi_{\text{рос } t}$ - доход российского партнера от участия в деятельности совместного предприятия;

q - ставка налога на прибыль;

$K_{\text{рос } t}$ - капитальные вложения российского участника;

$Л$ - ликвидационная стоимость предприятия;

δ - коэффициент дисконтирования;

Φ - неизрасходованная к концу расчетного периода часть амортизационных отчислений, резервного фонда и фонда развития производства;

φ - доля вклада российского участника в уставный фонд совместного предприятия;

T - число лет расчетного периода.

В частном случае, когда отсутствует разновременность инвестиционных затрат, а значения прибыли по годам для российского участника совместного предприятия остаются неизменными, общая рентабельность его капитальных вложений определяется по формуле:

$$R_{\text{рост}} = \frac{\Pi_{\text{рост}} (1 - q)}{K_{\text{рос}}} \quad (25)$$

При отмеченных обстоятельствах показатель определяет рентабельность за весь расчетный период. Если прибыль российского 1ка по годам существенно изменяется, то рассчитывается годовая рентабельность его капитальных вложений:

$$\bar{P}_{\text{рос}} = \frac{\left(\sum_{t=1}^T \frac{\Pi_{\text{пост}} (1-q)}{K_{\text{рос}}} \right)}{T} \quad (26)$$

Задания

Задание1. Отразить в тетради основные признаки смешанных обществ, совместных предприятий в соответствии с документами ООН.

Задание2. Описать в тетрадь последовательность разделов при оценке инвестиционных проектов.

Задание3. Решить задачу о целесообразности организации совместного предприятия на основе имеющихся данных:

Определить возможность организации совместного предприятия, характеризующегося следующими показателями. Предприятие будет производить некоторую промышленную продукцию в количестве 20 000 изделий в год; предполагается, что доля продукции, поставляемой в рамках экспортных контрактов, составит 23%. Годовые издержки производства равны 150 млн. руб. Вклады участников в уставной фонд: российская сторона – 79,5 млн.руб., зарубежный инвестор – 1,45 млн. евро. Валютный курс – 35 руб./евро. Ставка налога на прибыль – 30%. Средневзвешанная норма амортизации – 8%. Период, на который рассчитана деятельность предприятия, планируется равным 10 годам. Ликвидационная стоимость СП по истечении этого периода составит 33 млн. руб. цена единицы продукции на внутреннем рынке прогнозируется на уровне 10 200 руб., на внешнем – 235 евро. Норма дисконта принимается за 10%.

РАБОТА № 17

Формирование цен при совершении лизинговых операций

Цель работы: изучить особенности формирования цен при совершении лизинговых операций во внешней торговле

Учебное время: 2 часа.

Вопросы для подготовки

1. Что общего и в чем отличия лизинга и других форм приобретения физического капитала?
2. Чем возвратный лизинг отличается от финансового лизинга?
3. Какие схемы расчета лизинговых платежей применяются и в чем их особенности?
4. Что дает заключение договора финансового лизинга с ускоренной амортизацией каждому из участников лизинговой операции?
5. Что определяет экономическую эффективность лизинговой операции по сравнению с другими формами приобретения физического капитала?

Краткие теоретические сведения

Понятие «лизинг» трактуется в зарубежной и отечественной предпринимательской деятельности достаточно широко. Сложность отношений, складывающихся в связи с лизингом, обуславливает существование нескольких точек зрения на его сущность и происхождение. Лизинг имеет финансово-коммерческий, правовой и технический аспекты.

Более точно экономический смысл лизинга выражает его определение как комплекса имущественных отношений, складывающихся в связи с передачей имущества во временное пользование. Этот комплекс помимо собственно договора лизинга включает и другие договоры, в частности, договор купли-продажи и договор займа. Для лизинга свойственно сложное сочетание этих договоров и взаимопроникновение возникающих при их заключении отношений.

Отношения по передаче имущества во временное пользование - определяющие, стержневые в лизинге. Вспомогательную роль выполняют отношения по купле-продаже имущества, которые, как правило, не только предшествуют передаче имущества в пользование, но и в ряде случаев, при приобретении имущества пользователем в собственность после окончания договора лизинга, могут завершать весь комплекс отношений лизинга.

Таким образом, в широком значении под лизингом следует понимать весь комплекс возникающих имущественных отношений,

связанных с передачей имущества во временное пользование на основе его приобретения и последующей сдачи в долгосрочную аренду. Именно в такой трактовке лизинг вошел в обиход и используется в зарубежной и отечественной теории и практике.

Лизинг имеет противоречивую, двойственную природу. Эта двойственность проявляется в том, что, с одной стороны, по экономической сути, лизинг представляет собой вложения средств на возвратной основе в основной капитал. Предоставляя на определенный период элементы основного капитала, собственник в установленное время получает их обратно, т. е. налицо существование принципов срочности и возвратности; за свою услугу он получает вознаграждение в виде комиссионных - тем самым обеспечивается реализация принципа платности. Следовательно, по своему содержанию лизинг соответствует кредитным отношениям и сохраняет сущность кредитной сделки. С другой стороны, по форме лизинг внешне схож с инвестициями, поскольку ссудодатель и заемщик оперируют с капиталом не в денежной, а в производственной форме.

Стержнем любой лизинговой сделки является финансовая, а точнее, кредитная операция. Собственник имущества (лизингодатель) оказывает пользователю (лизингополучателю) своего рода финансовую услугу: он приобретает имущество в собственность за полную стоимость и за счет периодических взносов лизингополучателя, в конечном счете - возмещает эту стоимость. Поэтому, исходя из финансовой стороны отношений, лизинг рассматривают как одну из форм кредитования приобретения машин и оборудования, альтернативную традиционной банковской ссуде.

Таким образом, если рассматривать лизинг как передачу имущества во временное пользование на условиях срочности, возвратности и платности, то его можно квалифицировать как товарный кредит в основные фонды. Поэтому в экономическом смысле лизинг есть кредит, предоставляемый лизингодателем лизингополучателю в форме передаваемого в пользование имущества. Субъектами кредитных отношений здесь выступают в лице залодавца — лизингодатель и в лице заемщика - лизингополучатель, а объектом ссуды являются машины, оборудование, транспортные средства и другие элементы основных средств.

В то же время, по форме организации ссужаемой стоимости

лизинг внешне схож с коммерческим кредитом, однако между ними имеются и принципиальные отличия. Прежде всего это касается отношений собственности при коммерческом кредите и лизинге. При коммерческом кредитовании, передавая во временное пользование товары, одновременно передают и право собственности на объект сделки, т. е. на товар. В собственность поступает потребительская стоимость товаров, оплата которых в данный момент невозможна и отсрочена во времени.

При лизинге право пользования имуществом зависит от права владения им. Лизингодатель сохраняет за собой право владения на передаваемое в лизинг имущество, тогда как право его использования переходит к лизингополучателю. За обладание этим правом он производит согласованные с лизингодателем лизинговые платежи. После окончания срока лизинга объект (передаваемое в пользование имущество) остается собственностью лизингодателя. В ряде случаев в лизинговом договоре может быть предусмотрено право лизингополучателя на покупку объекта после истечения срока договора. В этом случае к нему после оплаты объекта лизинга переходит и право собственности на него.

Задания

Задание 1. Решить совместно с преподавателем представленные задачи по изучаемой тематике:

Расчет лизинговых платежей по договору двустороннего финансового лизинга

Исходные данные.

1) $C = 100$ тыс. рублей - стоимость имущества, являющегося предметом договора лизинга;

2) $T = 2$ года - срок действия договора лизинга;

3) $n_1 = 10\%$ - годовая норма амортизационных отчислений;

4) $n_2 = 40\%$ - годовая процентная ставка по кредиту, использованному лизингодателем на приобретение имущества;

5) $R = 100$ тыс. руб. - стоимость использованных кредитных ресурсов;

6) $n_3 = 14\%$ - годовой процент комиссионного вознаграждения лизингодателя;

7) $D = 6$ тыс. руб. - стоимость дополнительных услуг лизинго-

дателя согласно договору лизинга;

8) $p_4 = 20\%$ - ставка налога на добавленную стоимость.

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

Задача. 1. Рассчитать общую сумму лизинговых платежей по годам.

2. Определить размер ежеквартального лизингового взноса.

3. Определить состав затрат лизингополучателя.

Расчет лизинговых платежей по договору финансового лизинга (с полной амортизацией)

Исходные данные.

1) $C = 500$ тыс. руб. - стоимость имущества, являющегося предметом договора лизинга;

2) $T = 5$ лет - срок действия договора лизинга;

3) $n_1 = 20\%$ - годовая норма амортизационных отчислений;

4) $p_2 = 40\%$ - годовая процентная стоимость ставки по кредиту, использованному лизингодателем на приобретение имущества;

5) $R = 500$ тыс. руб. - стоимость использованных кредитных ресурсов;

6) $p_3 = 12\%$ - годовой процент комиссионного вознаграждения лизингодателю;

7) $D = 80$ тыс. руб. - стоимость дополнительных услуг лизингодателя согласно договору лизинга;

8) $p_4 = 20\%$ - ставка налога на добавленную стоимость.

Примечание. Лизинговые взносы осуществляются ежегодно равными долями, начиная с первого года.

Задача. 1. Рассчитать общую сумму лизинговых платежей по годам.

2. Определить размер ежегодного лизингового взноса.

3. Определить состав затрат лизингополучателя.

Расчет лизинговых платежей по договору финансового лизинга с применением механизма ускоренной амортизации (с полной амортизацией)

Исходные данные.

1) $C = 500$ тыс. руб. - стоимость имущества, являющегося предметом договора лизинга;

- 2) $j = 10\%$ - годовая норма амортизационных отчислений;
- 3) $p = 2$ - коэффициент ускоренной амортизации;
- 4) $p_2 = 40\%$ - годовая процентная ставка по кредиту, использованному лизингодателем на приобретение имущества;
- 5) $R = 500$ тыс. руб. - стоимость использованных кредитных ресурсов;
- 6) $p_3 = 12\%$ - годовой процент комиссионного вознаграждения лизингодателю;
- 7) $D = 80$ тыс. руб. - стоимость дополнительных услуг лизингодателя согласно договору лизинга;
- 8) $p_4 = 20\%$ - ставка налога на добавленную стоимость.

Примечания.

1. Согласно договору применяется механизм ускоренной амортизации.
 2. Лизинговые взносы осуществляются ежегодно равными долями, начиная с первого года.
- Задача.* 1. Рассчитать общую сумму лизинговых платежей по годам.
2. Определить размер ежегодного лизингового взноса.
 3. Определить состав затрат лизингополучателя.

Оценка экономической эффективности лизинговой операции

Исходные данные.

- 1) $C_n = 500$ тыс. руб. - первоначальная стоимость имущества, сдаваемого в лизинг;
- 2) $C_0 = 100$ тыс. руб. - остаточная стоимость имущества на момент окончания срока действия договора лизинга;
- 3) $A = 400$ тыс. руб. - амортизационные отчисления за время действия договора лизинга;
- 4) $L = 1305,6$ тыс. руб. - лизинговые платежи за время действия договора лизинга;
- 5) $R = 480$ тыс. руб. - оплата процентов за кредит за время действия договора лизинга;
- 6) $V = 945,6$ тыс. руб. - валовой доход, полученный от использования имущества, сданного в лизинг, за время действия договора лизинга.

- Задача.* 1. Рассчитать среднюю ставку финансирования по лизинговой операции.
2. Рассчитать среднюю норму прибыли по лизинговой операции.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Вологдин А. А. Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности [Текст]: учебное пособие. - 2-е изд., испр. и доп. - М. : Юрайт, 2011. - 425 с. - ISBN 978-5-9916-0983-8 .
2. Лев, М. Ю. Ценообразование [Электронный ресурс] : учебник / М. Ю. Лев. - М.: Юнити-Дана, 2012. - 724 с. (университетская библиотека [online-htt:biblioclub.ru](http://online-htt.biblioclub.ru))
3. Михайлова С.А. Внешнеэкономическая деятельность в товароведении [Текст]: учебное пособие /сост. С.А. Михайлова; ЮЗГУ. Курск, 2010. 132с.
4. Толкушкин А. В. Таможенное дело [Текст] : учебник. - 4-е изд., перераб. и доп. - М. : Юрайт, 2011. - 551 с. - (Основы наук). - ISBN 978-5-9916-1147-3.
5. Евдокимов, Ш. К. Сущность и методы регулирования ценообразования в рыночной экономике [Электронный ресурс] / Ш. К. Евдокимов. - М.: Лаборатория книги, 2009. - 103 с. (библиотека - online)
6. Ерошин В.И. Ценообразование на внутреннем и внешнем рынках [Текст]: учебное пособие/В.В. Наумов, В.А. Орешкин, О.Б. Сокольникова. М.: Изд-во Российской таможенной академии, 2009. 204 с. ISBN - 978-5-9590-0160-5
7. Наумов В. В. Ценообразование на внутреннем и внешнем рынках [Текст]: учебное пособие / Российская таможенная академия. - М. : Изд-во Российской таможенной академии, 2009. - 204 с. - ISBN 978-5-9590-0160-5.4. Поляков В.В. Мировая экономика и международный бизнес: учебник [Текст] /В.В. Поляков , Р.К. Щетинин. – 3-е изд., стер. – М.:КНОРУС, 2006. – 656 с. ISBN 5-85971-459-9
8. Ноздрева, Р. Б. Маркетинг [Текст] .: учебник, практикум и учебно-методический комплекс по маркетингу / Р.Б,Ноздрева, Г.Д. Крылова, М.И. Соколова и др.. М.: Экономисте, 2003.207с.
9. Полякова В.В. Мировая экономика и международный бизнес. практикум [Текст] : практикум : рек. УМО / под общ. ред. : В. В. Полякова, Р. К. Щенина. - 2-е изд., стер. - М. : КноРус, 2011. - 398 с.
10. Сберегаев, Н.А. Практикум по внешнеэкономической деятельности предприятий. 4-е изд. доп. и перераб. [Текст] /Н.А. Сбе-

регаев. – Ростов н/Д.:Феникс, 2006. – 304с. – (Высшее образование). ISBN 5-222-09671-8.

11. Семенихин В. В. Торговля [Электронный ресурс] : энциклопедия / В. В. Семенихин. - М.: ИД "Гросс-Медиа": РОСБУХ, 2010. - 1140 с. (библиотека - online)

12. Сверчкова, В. П. Ценообразование [Текст] : учебное пособие /; Минобрнауки России, Юго-Западный государственный университет. - Курск : ЮЗГУ, 2013. - 228 с. - Библиогр.: с. 212-215. - ISBN 978-5-7681-08 17-5

13. Слепова В.А. Ценообразование [Текст] : учеб./ под ред. д-ра экон. наук, проф В.А. Слепова - М. :Экономист; М. : 2015. - 573 с. ISBN – 5-98118-123-0.

14. Халевинская, Е.Д. Мировая экономика и международные экономические отношения [Текст] : учеб. : рек. Мин. обр. РФ / Е. Д. Халевинская. - 2-е изд., перераб. и доп. - М. : Магистр ; М. : Инфра-М, 2011. - 366 с.

15. Цветинский М. П. Таможенно-тарифное регулирование внешнеэкономической деятельности и таможенная стоимость [Текст] : учебно-методическое пособие / Российская таможенная академия. - 2-е изд. - М. : Изд-во Российской таможенной академии, 2009. - 240 с. - ISBN 978-5-9590-0111-7.

Приложение 1

Тест

1. Формы коммерческой операции:
 - а) международная торговая сделка;
 - б) заключение сделки с иностранным партнером;
 - в) все вышеперечисленное
2. Международная торговая сделка — это:
 - а) договор (соглашение) между двумя или несколькими организациями;
 - б) соглашение по поставке установленного количества и качества товарных единиц;
 - в) договор между несколькими организациями;
 - г) договор, заключенный между субъектами разной национальной принадлежности, которые находятся на территории одного государства;
 - д) - а), б), в).
3. Контракты с разовой поставкой предусматривают:
 - а) поставку одной стороны другой стороне согласованного между ними количества товара;
 - б) поставку одной стороны другой стороне к определенной установленной в контракте дате;
 - в) поставку одной стороны другой стороне с коротким сроком поставки;
 - г) поставку одной стороны другой стороне с длинным сроком поставки;
 - д) все вышеперечисленное.
4. Контракты с периодической поставкой:
 - а) поставка товара на протяжении установленного срока;
 - б) сроком 1 год;
 - в) сроком 5-10 лет;
 - г) 10-15 лет;
 - д) - а), б), в);
 - е) все вышеперечисленное.
5. Контракты с оплатой в товарной форме
 - а) товарообменные;
 - б) бартерные;
 - в) компенсационные соглашения

г) - а), б), в).

6. Способы определения качества товаров в контрактах на поставку непродовольственных товаров

а) определение качества по стандарту;

б) определение качества по техническим условиям;

в) определение качества по спецификации указанной в договоре;

г) определение качества по образцу;

д) определение качества по предварительному осмотру

е) определение качества по содержанию отдельных веществ в товаре;

ж) определение качества по выходу готового продукта;

з) определение качества по спрoведливoму среднему качеству

и) способ «тель-кель»;

к) - е), д), в), б), а).

7. Сертификаты, удостоверяющие происхождения страны бывают следующих видов:

а) форма А;

б) форма Б;

в) общая форма;

г) СТ-1;

д) сертификаты поставляемые в страны дальнего зарубежья;

ж) сертификаты поставляемые в страны ЕС;

з) а), в), г), д).

8. Признание зарубежного сертификата возможно в двух случаях:

а) если между Россией и страной-экспортером существует соглашение о взаимном признании сертификатов;

б) когда Госстандарт России признает в одностороннем порядке некоторые национальные системы сертификации известных фирм, о чем имеются документальные подтверждения и соответствующий перечень сертификатов;

в) все вышеперечисленной