

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ
БРЕСТСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
КАФЕДРА МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ И ИНВЕСТИЦИЙ

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ

по изучению дисциплины

«МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ»,
для студентов специальностей Э.01.08 «Мировая экономика и МЭО»,
Э.01.02 «Маркетинг», Э.01.07 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» и
Э.01.04 «Финансы и кредит» дневной и заочной форм обучения.

Брест 2000

Методические указания разработаны в соответствии с учебными планами специальностей Э.01.08 “Мировая экономика и МЭО”, Э.02.02 “Маркетинг”, Э.02.07 “Бухгалтерский учет, анализ и аудит” и Э.01.04 “Финансы и кредит” и содержат упражнения и задания по курсу “Международные экономические отношения” для более глубокого усвоения теоретического материала.

Предназначены для групповых и индивидуальных занятий студентов специальности Э.01.08 “Мировая экономика и МЭО”, Э.02.02 “Маркетинг”, Э.01.07 “Бухгалтерский учет, анализ и аудит” и Э.01.04 “Финансы и кредит” дневной и заочной форм обучения.

Составители: Ю.Н. Павлючук, доцент, к.т.н.

В.И. Павлючук, ст. преподаватель

С.К. Арнольд, учредитель предприятия “EU WEST BAU”, резидента СЭЗ “Брест”, председатель Европейского центра научно-технического и культурного развития (Германия), академический советник Международной инженерной Академии.

ВВЕДЕНИЕ

I. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ.

Цель дисциплины: познание основных вопросов теории и организации современных экономических отношений, рассмотрение мирохозяйственных связей Республики Беларусь.

Основные задачи курса:

- анализ становления, функционирования и развития международного разделения труда, как предпосылки формирования современной системы международных экономических отношений;
- изучение закономерностей развития структуры, принципов и механизма функционирования международной торговли товарами и услугами;
- изучение принципов и функционирования международного движения факторов производства (капитала, рабочей силы, технологий);
- рассмотрение основных принципов функционирования международной торговли финансовыми инструментами (валюта, ценные бумаги, кредиты, расчеты);
- анализ положения Республики Беларусь в системе мирохозяйственных связей.

II. СОДЕРЖАНИЕ И СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ.

2.1. Наименование тем лекционных занятий.

1. Понятие и структура международных экономических отношений.
2. Международное разделение труда и международное производственное кооперирование – важнейшие пути укрепления экономических связей.
3. Международная торговая политика и мировой рынок товаров и услуг.
4. Международные товарные биржи, аукционы и торги.
5. Организационные и социальные формы участников МЭО.
6. Организация и эффективность внешнеэкономической деятельности предприятий.
7. Конкуренция. Конкурентоспособность предприятий.
8. Международное движение факторов производства.
9. Роль транснациональных компаний (ТНК) и финансово-промышленных групп (ФПГ) в мировом хозяйстве.
10. СЭЗ в мировом хозяйстве.
11. Международные валютные и финансовые отношения.
12. Международный лизинг и мировая практика.
13. Роль посредничества в организации внешнеторговой деятельности.
14. Теоретические основы и практический опыт интеграционных процессов.

2.2. Наименование тем практических занятий

1. Мировые товарные рынки, их классификация и характеристика.
2. Ценообразование в международной торговле.
3. Товарные биржи.
4. Рынок ценных бумаг как элемент мирового финансового рынка.
5. Мировой финансовый рынок: основы фьючерсной торговли.
6. Основы функционирования валютной биржи.
7. Организация внешнеторговой деятельности предприятий.
8. Договорные отношения в системе МЭО.
9. Эффективность участия предприятия от внешнеэкономической деятельности.
10. Конкурентоспособность предприятия как условие выхода на внешний рынок.
11. Экономическая эффективность международного кредита.

12. Экономическая эффективность прямых инвестиций.
13. Экономическая эффективность международной миграции.
14. Международный технологический обмен.
15. Валютно-финансовое обеспечение международных сделок.
16. Международный лизинг.
17. Посредничество в международной торговле.

III. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ПРОВЕДЕНИЮ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ.

ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА № 1

Тема: *"Мировые товарные рынки, их классификация и характеристика"*

Цель работы: Изучение структуры и анализ состояния мирового товарного рынка.

Содержание работы.

Международные организации систематизируют и классифицируют товары являющиеся предметом международной торговли.

Гармонизированная система описания и кодирования товаров (ГС) разработана Советом таможенного сотрудничества и служит основой для переговоров в рамках ВТО, а также является базой для увязки с системой классификации ООН. Классификационная схема ГС представлена в таблице 1.

Классификация товаров осуществляется по следующим признакам:

- происхождение товара;
- вид материала, из которого изготовлен товар;
- назначение товара;
- химический состав товара.

Первые две цифры обозначают товарную группу, четыре - товарную позицию, шесть - субпозицию.

С ориентацией на ГС была разработана и опубликована 3-я редакция Стандартной международной торговой классификации (СМТК) ООН. Классификационная схема СМТК представлена в таблице 2.

Классификация товаров осуществляется:

- по видам сырья, из которого изготовлен товар;
- по степени обработки товара;
- по назначению товара;
- по месту товара в международной торговле.

Используется десятичная система кодирования: первая цифра кода соответствует товарному разделу, две - товарной группе, три - товарной подгруппе, четыре - товарной позиции, пять - субпозиции.

На основе 3-го издания СМТК можно определить сопоставимые показатели, характеризующие объем и структуру экспорта и импорта различных стран, а также с помощью специального "ключа" производить перегруппировку товаров с СМТК на другие классификации и номенклатуры.

Для статистики международной торговли применяется также Классификатор товаров по укрупненным экономическим группировкам (КУЭГ) ООН. Классификационная схема КУЭГ представлена в таблице 3.

КУЭГ основан на товарах, включенных в ГС и СМТК. Все товары разделены на семь групп в соответствии с их назначением, а внутри каждой группы - по степени обработки. Некоторые товары объединены в группы по принципу промышленного или личного потребления, а некоторые - в зависимости от срока пользования.

Основным классификатором товаров в Республике Беларусь является Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД), введенная в действие на территории республики с 1 января 1992 г.

ТН ВЭД разработана на базе Гармонизированной системы описания и кодирования товаров и Комбинированной тарифно-статистической номенклатуры Европейского Экономического Сообщества (КН ЕЭС).

Она состоит из 21 раздела и 97 групп. При группировке товаров в ТН ВЭД, так же как и в ГС, используются признаки: по назначению, по виду исходного материала, по происхождению, по химическому составу. Структура ТН ВЭД включает три колонки: кодовое обозначение товара, текстовое описание товара и обозначение дополнительной единицы измерения при ее наличии. Каждый товар по ТН ВЭД имеет 9 - значный код. Первые две цифры кода означают товарную группу, первые четыре - товарную позицию, пятая и шестая - субпозицию, седьмая, восьмая и девятая - подсубпозицию.

ТН ВЭД используется при:

- определении ставок таможенных пошлин и иных платежей;
- определении таможенного режима товаров;
- сопоставлении данных по внешней торговле различных стран и проведении экономико-статистического анализа.

Таблица 1

Классификационная схема ГС

| Наименование разделов | Количество | | |
|---|--------------|---------|------------|
| | групп (коды) | позиций | субпозиций |
| I | 2 | 3 | 4 |
| I. Живые животные и продукция животноводства | 5(01-05) | 14 | 194 |
| II. Продукты растительного происхождения | 9(06-14) | 790 | 270 |
| III. Жиры и масла животного или растительного происхождения; продукты их расщепления: приготовленные пищевые жиры; воски животного или растительного происхождения | 1(15) | 22 | 53 |
| IV. Продукты пищевкусовой промышленности; алкогольные и безалкогольные напитки; табак и искусственные заменители табака | 9(16-24) | 56 | 181 |
| V. Минеральные продукты | 3(25-27) | 67 | 151 |
| VI. Продукция химической и смежных отраслей промышленности | 11(28-38) | 176 | 759 |
| VII. Пластмассы и изделия из них; каучук и резиновые изделия | 2(39-40) | 43 | 189 |
| VIII. Кожевенное сырье; кожа; пушнина; пушно-меховое сырье; изделия из них; шорно-седельные изделия и упряжь; дорожные принадлежности; сумки и аналогичные товары; изделия из кишок | 3(41-31) | 21 | 74 |

| 1 | 2 | 3 | 4 |
|--|------------------|-------------|-------------|
| IX. Древесина и изделия из нее; древесный уголь; пробка; изделия из нее; изделия из соломы, ольфы и других материалов для плетения; корзины и другие плетеные изделия | 3(44-46) | 27 | 79 |
| X. Бумажная масса из древесины или других целлюлозно-волоконистых материалов; бумажная и картонная макулатура; бумага, картон и изделия из них | 3(47-49) | 41 | 149 |
| XI. Текстиль и текстильные изделия | 14(50-63) | 149 | 809 |
| XII. Обувь, головные уборы, зонты, трости, хлысты и их части; обработанные перья и изделия из них; искусственные цветы; изделия из волос | 4(64-67) | 20 | 55 |
| XIII. Изделия из камня, гипса, алебаstra, цемента, асбеста, слюды или аналогичных материалов; керамические изделия; стекло и изделия из него | 3(68-70) | 49 | 138 |
| XIV. Жемчуг натуральный или культивированный, полудрагоценные и драгоценные камни, драгоценные металлы, благородные металлы, плакированные драгоценными металлами, и изделия из них; бижутерия и монеты | 1(71) | 18 | 52 |
| XV. Черные и цветные металлы и изделия из них | 11(72-76, 78-83) | 157 | 587 |
| XVI. Машины, оборудование и механические приспособления, электрооборудование и их части; звукозаписывающая и воспроизводящая аппаратура; видеоаппаратура, их части и принадлежности | 2(84-85) | 133 | 762 |
| XVII. Средства наземного, воздушного, космического, водного транспорта, оборудование и части для них | 4(86-89) | 38 | 132 |
| XVIII. Приборы и аппараты оптические, фотографические и кинематографические, измерительные, контрольные, прецизионные, медико-хирургические инструменты и аппараты; часы; музыкальные инструменты; их части и принадлежности | 3(90-92) | 56 | 230 |
| XIX. Оружие и боеприпасы; их части и принадлежности | 1(93) | 7 | 17 |
| XX. Разные готовые изделия | 3(94-96) | 32 | 131 |
| XXI. Произведения искусства, предметы для коллекционирования и антиквариат | 1(97) | 6 | 7 |
| Итого: | 96 | 1241 | 5019 |

Таблица 2

Классификационная схема СМТК (3-я редакция)

| Коды разделов и их наименования | Количество | | | |
|---|-----------------|------------|-------------|-------------|
| | групп; их коды | под-групп | позиций | субпозиций |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 0. Продовольственные товары и живые животные (Food and live animals) | 10(00-09) | 36 | 132 | 344 |
| 1. Напитки и табак (Beverages and tobacco) | 2(11-12) | 4 | 11 | 22 |
| 2. Сырье непродовольственное, кроме топлива (Crude materials, inedible, except fuels) | 9(21-29) | 36 | 123 | 267 |
| 3. Минеральное топливо, смазки и подобные им товары (Mineral fuels, lubricants and related materials) | 4(32-35) | 11 | 25 | 37 |
| 4. Жиры, масла и воски растительного и животного происхождения (Animal and vegetable oils, fats and waxes) | 3(41-43) | 4 | 21 | 44 |
| 5. Химические продукты (Chemicals and related products, n.e.s.) | 9(51-59) | 33 | 126 | 474 |
| 6. Обработанные изделия, классифицируемые преимущественно по материалам (Manufactured goods classified mainly by material) | 9(61-69) | 52 | 233 | 829 |
| 7. Машины, оборуд. и транспорт. средства (Machinery and transport equipment) | 9(71-79) | 50 | 214 | 653 |
| 8. Разные готовые изделия (Miscellaneous manufactured articles) | 8(81-85, 87-89) | 31 | 144 | 442 |
| 9. Товары и сделки, не включенные в вышеперечисленные разделы (Commodities and transactions not classified elsewhere in SITC) | 4(91,93,96,97) | 4 | 4 | 6 |
| Итого: | 67 | 261 | 1033 | 3118 |

Таблица 3

Классификационная схема КУЭГ

| | |
|---|--|
| 1. Продовольственные товары и напитки | 1. Food and beverages |
| 1.1. Сырьевые товары | 1.1. Primary |
| 1.1.1. Для промышленного потребления | 1.1.1. Mainly for industry |
| 1.1.2. Для личного потребления | 1.1.2. Mainly for household consumption |
| 1.2. Обработанные полуфабрикаты | 1.2. Processed |
| 1.2.1. Для промышленного потребления | 1.2.1. Mainly for industry |
| 1.2.2. Для личного потребления | 1.2.2. Mainly for household consumption |
| 2. Промышленное сырье (непродовольственное) | 2. Industrial supplies not elsewhere specified |

| | |
|---|--|
| 2.1. Сырьевые товары | 2.1. Primary |
| 2.2. Полуфабрикаты | 2.2. Processed |
| 3. Топливо и смазки | 3. Fuels and lubricants |
| 3.1. Сырьевые товары | 3.1. Primary |
| 3.2. Полуфабрикаты | 3.2. Processed |
| 3.2.1. Бензин | 3.2.1. Motor spirit |
| 3.2.2. Прочие полуфабрикаты | 3.2.2. Other |
| 4. Машины, оборудование и части к ним (кроме средств транспорта) | 4. Capital goods (except transport equipment), and parts and accessories thereof |
| 4.1. Машины и оборудование | 4.1. Capital goods (except transport equipment) |
| 4.2. Части и принадлежности | 4.2. Parts and accessories |
| 5. Транспортные средства, их части и принадлежности | 5. Transport equipment and parts and accessories thereof |
| 5.1. Легковые автомобили | 5.1. Passenger motor cars |
| 5.2. Другие автомобили | 5.2. Other |
| 5.2.1. Транспортные средства производственного назначения | 5.2.1. Industrial |
| 5.2.2. Транспортные средства личного потребления | 5.2.2. Non-industrial |
| 5.3. Части и принадлежности к транспортным средствам | 5.3. Parts and accessories |
| 6. Потребительские товары | 6. Consumer goods not elsewhere specified |
| 6.1. Товары длительного пользования | 6.1. Durable |
| 6.2. Товары среднесрочного пользования | 6.2. Semi-durable |
| 6.3. Товары краткосрочного пользования | 6.3. Non-durable |
| 7. Товары, не включенные в перечисленные выше группы | 7. Goods not elsewhere specified |

КОНТРОЛЬНОЕ ЗАДАНИЕ №1.

Изучите самостоятельно современное состояние на мировых товарных рынках:

- 1) продовольствия;
- 2) сельскохозяйственного сырья;
- 3) руд и металлов;
- 4) топлива и др.

Дайте полную характеристику каждого из рынков по следующим направлениям:

- Перечислите группы товаров, занимающих основные позиции на мировом рынке;
- Перечислите страны, являющиеся основными экспортерами и импортерами по основным группам товаров;
- Каким образом осуществляется организация международной торговли на каждом из рынков и в чем ее специфическая особенность?
- Каким образом осуществляется формирование цен на товары?
- Проследите динамику мировых цен, объемы экспорта и импорта, долю стран в

экспорте и импорте, а так же производство и потребление товаров на каждом из рынков и другие показатели.

Вопросы и проблемы для обсуждения.

1. Что включает понятие мировое хозяйство, международные экономические отношения? Что возникло раньше?
2. Международное разделение труда проявляется в единстве двух процессов. Назовите каких именно?
3. Перечислите показатели, используемые для измерения степени открытости экономики.
4. Что подразумевается под понятием конкурентоспособность страны?
5. Что такое международная торговля?
6. Каким образом классифицируются и систематизируются товары, являющиеся предметом в международной торговле?
7. Что служит основным классификатором товаров в Республике Беларусь?
8. По каким признакам осуществляется классификация товаров, согласно классификационной схеме ГС?
9. С какой целью введена в действие ТН ВЭД в РБ?
10. Перечислите товары, занимающие основные позиции на мировом рынке продовольствия.
11. Какие из стран промышленно развитые, развивающиеся или страны с переходной экономикой являются основными экспортерами продовольственных товаров?
12. Перечислите основные продовольственные товары, торговля которыми осуществляется на товарных биржах.
13. Какие товары традиционно являются предметом торговли на аукционах?
14. Какую долю мирового рынка сельскохозяйственного сырья занимают промышленно развитые, развивающиеся или страны с переходной экономикой?
15. Какие товары занимают лидирующие позиции на мировом рынке топлива?

ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА № 2

Тема: “Ценообразование в международной торговле”

Цель работы: Определение контрактной цены при заключении международных контрактов купли-продажи.

Содержание работы.

Контрактная цена - конкретная цена, которую согласовали между собой продавец и покупатель в ходе переговоров.

Контрактная цена может быть твердой, т.е. действительной на весь период действия контракта, или скользящей, если предусматривается пересмотр цен в ходе выполнения поставок.

В случае использования скользящих цен предусматриваются условия их корректировки с учетом в основном валютного риска, риска импортера и риска экспортера, а также в связи с изменением законодательства стран, валютного регулирования и т.д.

При определении контрактной цены учитываются условия поставок продукции

Incoterms-90, объем поставок, т.е. объем рынка сбыта и конфигурация рынка сбыта.

Ориентиром при заключении международных контрактов служат расчетные и публикуемые цены.

Расчетные цены индивидуально определяются фирмами-экспортерами на конкретные виды промышленных товаров в соответствии с различными методиками.

Расчетные методы включают метод удельной стоимости и метод приближенной калькуляции. Обычно они применяются при недостатке информации или отсутствии цен и предусматривают расчет по специальным формулам возможного уровня цен с учетом цен на аналогичные изделия, затрат на производство и других показателей.

Публикуемые цены - это цены, сообщаемые в специальных и фирменных источниках информации (журналах, каталогах, фирменных прейскурантах). Они отражают уровень мировых цен и к ним относятся:

- ◆ справочные цены;
- ◆ биржевые котировки;
- ◆ цены торгов;
- ◆ цены фактических сделок;
- ◆ цены предложения крупных фирм.

Справочные цены - это цены продавца, публикуемые в специализированных изданиях, бюллетенях, а также в периодической литературе, в газетах, журналах, в каналах компьютерной информации.

Круг товаров ценовых справочников в основном охватывает не биржевые товары и полуфабрикаты. Как правило, справочные цены несколько завышены по сравнению с фактической ценой сделок. Они не отражают реального уровня контрактных цен, отличающегося от них на величину скидок, предоставляемых продавцами покупателям.

Справочные цены не реагируют так быстро на изменение конъюнктуры, политической ситуации и т.д., чем фактические цены сделок. Вместе с тем они отражают динамику цен на данном рынке и основные тенденции.

В мировой практике внешнеторговой деятельности известно большое количество различных скидок. **Ценовые скидки** - метод снижения цены с учетом состояния рынка и условий международного контракта. Существует около 40 различных видов ценовых скидок и надбавок. К наиболее распространенным относятся:

- ◆ скидка продавца;
- ◆ скидка для эксклюзивного импортера;
- ◆ скидка "сконто";
- ◆ скидка традиционному партнеру (или бонусная);
- ◆ скидка за покупку внесезонного товара;
- ◆ дилерская скидка.

Размеры скидок определяются отдельно для каждого конкретного случая и варьируются от 2 до 10 %, а в некоторых случаях до 30% от первоначальной предлагаемой цены.

Процесс установления цены на экспортную продукцию состоит из этапов: установление исходной (базовой) цены и установление цены с учетом коммерческих условий поставки и технико-экономических характеристик изделия. При установлении исходной (базовой) экспортной цены необходимо выбрать метод ценообразования, исходя из содержания ценовой политики, уровня конкуренции на рынке, специфики

техничко-экономических параметров товара.

В ценообразовании на экспортную продукцию используют следующие методы расчета текущих цен:

- метод "текущие издержки + прибыль";
- метод целевой прибыли;
- метод установления цены с учетом спроса;
- метод среднемировых цен;
- метод установления цен на основании ощущаемой ценности товара;
- установление цены на международном тендере;
- определение цены на основании сметы затрат.

КОНТРОЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ

ЗАДАНИЕ № 1.

Коммерческая фирма "Белэкспорт" г. Минск предложила своим партнерам в Венгрии, Чехию, Польшу, Германию и Россию следующий перечень продукции и условия поставки для заключения международного контракта купли-продажи.

Таблица 1.

| № | Наименование товара | Ед. изм. | Цена на складе продав. за ед., \$ США | Объем партии товара | Условия поставки | Таможенные пошлины (%) на импорт по странам | | | | |
|---|------------------------|----------------|---------------------------------------|---------------------|-----------------------|---|--------|-------|---------|----------|
| | | | | | | Россия | Польша | Чехия | Венгрия | Германия |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 |
| 1 | Паркет штучный дубовый | м ² | 10 | 1000 | ежемес. в теч. года | 10 | 12 | 13 | 10 | 15 |
| 2 | Доска обрезная | м ³ | 40 | 200 | ежемес. в теч. года | 15 | 10 | 15 | 12 | 15 |
| 3 | Черепица | тыс. шт | 250 | 20 | ежекварт. в теч. года | 10 | 11 | 10 | 12 | 15 |
| 4 | Портландцемент | т | 20 | 500 | ежекварт. в теч. года | 13 | 10 | 12 | 10 | 17 |
| 5 | Кирпич силикатный | тыс. шт. | 30 | 150 | разовая в теч. года | 10 | 12 | 13 | 15 | 18 |
| 6 | Телевизор | шт | 100 | 300 | ежемес. в теч. года | 25 | 20 | 30 | 25 | 30 |
| 7 | Холодильник | шт | 200 | 400 | ежемес. в теч. года | 30 | 25 | 28 | 25 | 30 |
| 8 | Стиральная машина | шт | 150 | 200 | ежемес. в теч. года | 30 | 25 | 30 | 25 | 30 |
| 9 | Ковры | шт | 50 | 100 | ежемес. в теч. года | 20 | 20 | 20 | 18 | 25 |

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 |
|----|----------------------------|----------|-----|-----|-----------------------|----|----|----|----|----|
| 10 | Изделия из трикотажа | ед. | 30 | 150 | еженед. в теч. года | 20 | 16 | 15 | 17 | 20 |
| 11 | Мебель кухонная | комплект | 250 | 200 | ежемес. в теч. года | 25 | 20 | 25 | 20 | 30 |
| 12 | Плита газовая | шт | 300 | 250 | ежемес. в теч. года | 26 | 28 | 30 | 28 | 30 |
| 13 | Калийные удобрения | т | 150 | 180 | ежекварт. в теч. года | 15 | 12 | 10 | 15 | 12 |
| 14 | Порошок стиральный | упак | 15 | 450 | ежемес. в теч. года | 10 | 12 | 13 | 13 | 11 |
| 15 | Мягкий уголок | комп | 400 | 120 | ежекварт. в теч. года | 25 | 28 | 30 | 28 | 26 |
| 16 | Велосипед | шт. | 40 | 151 | ежемес. в теч. года | 15 | 18 | 16 | 15 | 18 |
| 17 | Ликероводочные изделия | тыс. шт. | 3 | 25 | еженед. в теч. года | 30 | 35 | 40 | 40 | 38 |
| 18 | Дверной блок | шт. | 70 | 260 | ежекварт. в теч. года | 16 | 12 | 13 | 15 | 17 |
| 19 | Оконный блок | шт. | 50 | 280 | ежекварт. в теч. года | 14 | 13 | 10 | 12 | 15 |
| 20 | Мебель для прихожей | комплект | 120 | 300 | разовая в теч. года | 21 | 23 | 22 | 21 | 25 |
| 21 | Мебель для детской комнаты | комплект | 250 | 240 | ежекварт. в теч. года | 20 | 24 | 22 | 20 | 26 |

Фирма-экспортер впервые выходит на новые рынки сбыта, поэтому соглашается доставить свою продукцию на склады своих иностранных партнеров.

Экспортная цена включает цену на складе продавца и плюс все затраты продавца: транспортные затраты, расходы на страхование, тарифы на импорт в стране продавца и свою прибыль.

Предположим, что:

1) транспортные расходы составляют 1 \$ за километр, а расстояния:

Минск - Москва - 700 км;

Минск - Варшава - 600 км;

Минск - Прага - 1000 км;

Минск - Будапешт - 1300 км;

Минск - Берлин - 1100 км.

2) расходы на страхование товара составляют 10 % от стоимости контракта;

3) тарифы на импорт товаров по странам приведены в таблице 1.

Рассчитайте:

1) Контрактные цены по каждому экспортируемому товару из предлагаемого перечня в твердой валюте (\$ США) со всеми фирмами-импортерами из России, Венгрии, Чехии, Польши и Германии.

2) Прибыль, полученную фирмой "Белэкспорт" при реализации товаров на всех

рынках, при условии, что продавец предусматривает получение прибыли в размере 30 % от объема проданной продукции.

3) С какой из пяти фирм-партнеров фирме "Белэкспорт" выгоднее заключить международный контракт купли-продажи, исходя из максимально полученной прибыли на заключаемый контракт в течение года?

ЗАДАНИЕ № 2.

Коммерческая фирма "Росимпорт" г.Москва получила ряд предложений от иностранных продавцов из Германии, Великобритании, Франции, Италии, Бельгии с большим ассортиментом предлагаемой продукции.

Зарубежные фирмы-экспортеры только осваивают рынок России, поэтому не желая принимать на себя риск по транспортировке и страхованию предлагаемых товаров реализуют продукцию со своих складов в странах базирования.

Торговый дом, принадлежащий фирме "Росимпорт", находящийся в Москве будет выставлять в своих салонах иностранную продукцию с целью изучения потребительского спроса и поиска оптовых покупателей для заключения долгосрочных контрактов.

Дальнейшей перспективой зарубежных фирм является открытие сети специализированных магазинов на предлагаемую продукцию в Москве.

Исходя из этого определите:

1. Импортную цену по каждому товару из предлагаемого перечня, т.е. какие цены на товары будет предлагать московский торговый дом, если его прибыль составляет 30 % на реализуемую продукцию?
2. Из какой страны выберет себе партнера московская фирма "Росимпорт"?
3. Какой специализированный магазин выгоднее открыть в Москве, исходя из предложенных групп товаров: бытовой техники, обуви, одежды, спортивных товаров, изделий из кожи, мебели?

Цена на импортный товар рассчитывается исходя из цены на складе продавца и всех затрат покупателя: транспортных, страхования, тарифов на импорт и прибыли покупателя.

Предположим, что:

- 1) Транспортные расходы составляют 1 \$ за километр, а расстояние:

Москва - Берлин - 1800 км;

Москва - Лондон- 2900 км;

Москва - Париж- 2800 км;

Москва - Рим- 2700 км;

Москва - Брюссель- 2600 км.

- 2) Расходы на страхование составляют 10% от контрактной цены.
- 3) Тарифы на импорт приведены в таблице 2.

Таблица 2

| № | Наименование товара | Цена на складе продавца, \$ | | | | | Объем партии поставки, шт. | Условия поставки | Тариф на импорт, % |
|-----|---------------------|-----------------------------|-----------|----------|--------|------------|----------------------------|------------------|--------------------|
| | | в Берлине | в Лондоне | в Париже | в Риме | в Брюсселе | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| I. | Бытовая техн.: | | | | | | | | |
| 1 | - холодильник | 540 | 620 | 600 | 560 | 650 | 50 | ежеквартально | 20 |
| 2 | - стиральн. маш. | 310 | 350 | 340 | 380 | 300 | 80 | | |
| 3 | - печь микровол | 220 | 200 | 260 | 240 | 280 | 60 | | |
| 4 | - миксер | 80 | 60 | 50 | 70 | 40 | 70 | | |
| 5 | - фритюрница | 120 | 100 | 80 | 140 | 90 | 60 | | |
| II | Обувь: | | | | | | | | |
| 6 | - туфли муж. | 90 | 70 | 80 | 100 | 80 | 70 | ежемесячно | 25 |
| 7 | - туфли жен. | 100 | 110 | 90 | 90 | 100 | 70 | | |
| 8 | - обувь детская | 50 | 60 | 50 | 60 | 70 | 50 | | |
| 9 | - сапоги жен. | 120 | 150 | 140 | 130 | 140 | 60 | | |
| 10 | - сапоги муж. | 130 | 140 | 150 | 120 | 130 | 60 | | |
| III | Спорт. товары: | | | | | | | | |
| 11 | - спорт. костюм | 150 | 120 | 160 | 140 | 130 | 100 | ежеквартально | 20 |
| 12 | - кроссовки | 60 | 50 | 70 | 60 | 50 | 80 | | |
| 13 | - тренажеры | 200 | 240 | 220 | 300 | 280 | 50 | | |
| 14 | - ракетка тен. | 80 | 100 | 120 | 90 | 110 | 30 | | |
| 15 | - лыжи | 140 | 180 | 160 | 120 | 150 | 20 | | |
| IV | Одежда: | | | | | | | | |
| 16 | - костюм муж. | 160 | 180 | 140 | 200 | 170 | 40 | ежемесячно | 30 |
| 17 | - костюм жен. | 140 | 160 | 180 | 170 | 200 | 40 | | |
| 18 | - сорочка муж. | 40 | 60 | 50 | 70 | 50 | 20 | | |
| 19 | - плац | 200 | 240 | 280 | 260 | 220 | 30 | | |
| 20 | - одежда дет. | 70 | 50 | 80 | 100 | 60 | 40 | | |
| V | Изделия из кож.: | | | | | | | | |
| 21 | - чемодан | 150 | 130 | 110 | 120 | 140 | 30 | разовая | 40 |
| 22 | - сумочка дам. | 70 | 80 | 90 | 70 | 60 | 40 | | |
| 23 | - куртка муж. | 300 | 340 | 380 | 360 | 320 | 50 | | |
| 24 | - пальто жен. | 450 | 480 | 500 | 440 | 460 | 40 | | |
| 25 | - перчатки | 40 | 50 | 40 | 60 | 50 | 30 | | |
| VI | Мебель: | | | | | | | | |
| 26 | - кресло | 120 | 100 | 140 | 160 | 110 | 20 | ежеквартально | 40 |
| 27 | - диван | 350 | 400 | 440 | 420 | 400 | 30 | | |
| 28 | - кровать | 400 | 450 | 500 | 480 | 440 | 40 | | |
| 29 | - комод | 240 | 200 | 260 | 280 | 300 | 30 | | |
| 30 | - шкаф книжн. | 260 | 220 | 240 | 230 | 250 | 20 | | |

Вопросы и проблемы для обсуждения.

1. Что такое мировая цена?
2. Перечислите основные "ценообразующие факторы".
3. Поясните, что такое контрактная цена?
4. Перечислите особенности формирования мировых цен.
5. Каким образом формируется расчетная цена при экспортно-импортных операциях?
6. Что такое публикуемые цены?
7. Какие виды ценовых скидок и надбавок в международной торговле Вам известны? С какой целью они используются?
8. Какую роль в международной торговле выполняют справочные цены?
9. Каким образом устанавливаются мировые цены на сырье?
10. В чем состоит отличие метода полных и метода прямых затрат при определении мировой цены на продукцию обрабатывающей промышленности?
11. Как устанавливаются цены на биржевые товары?
12. Как формируются цены на аукционах?
13. Поясните механизм ценообразования на рынке совершенной конкуренции.
14. Поясните механизм ценообразования на монополистическом рынке.
15. Что такое ценовая дискриминация?

ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА № 3

Тема: "Товарные биржи"

Цель работы: Ознакомление с основными видами биржевых сделок.

Содержание работы.

Товарная биржа - это классический институт рыночной экономики, формирующий оптовый рынок товаров путем организации и регулирования биржевой торговли.

Биржевой товар - это не изъятый из оборота товар определенного рода и качества, в том числе стандартный контракт и коносамент на указанный товар, допущенный в установленном порядке биржей к биржевой торговле.

Сделки с реальным товаром заключаются на бирже с целью передачи прав собственности на товар от продавца потребителю за определенный денежный эквивалент и сопровождаются фактической поставкой товара.

Наличные сделки - сделки "spot", которые предусматривают передачу товара без промедления (не превышая 2-х недель) после заключения сделки. Поставка осуществляется фактической передачей товара либо путем передачи соответствующих документов (варрантов).

Срочные сделки (форвардные, фьючерсные) предусматривают поставку товара в более поздний срок (обычно 3 месяца, но на некоторых биржах устанавливается срок 14, 17, 24 месяца).

Сделки за наличный расчет и форвардные сделки представляют собой сделки с реальным товаром.

Фьючерсные сделки заключаются не с целью реальной поставки товара, а для получения прибыли посредством игры на разнице цен в различные периоды времени.

Существует несколько разновидностей фьючерсных сделок:

1) *Сделки на разность* - не предполагают передачи реального товара и ликвидация сделки заключается в выплате разницы между фьючерсной ценой по данному контракту и ценой "spot" в день реализации сделки.

2) *Сделки с премией*, при которых одна из сторон имеет право отказаться от своих обязательств, за что уплачивает другой стороне обусловленную премию. Премия уплачивается независимо от того, воспользовалась ли соответствующая сторона своим правом или нет.

3) *Сделки с опционом*, при которых покупается опцион, т. е. стандартный контракт по сделкам этого вида, на продажу или покупку данного количества товара в определенный срок в будущем по цене, установленной в день заключения сделки. Причем покупатель опциона принимает на себя только обязательство выплатить определенную премию продавцу и не обязан покупать или поставлять товар.

Различают следующие типы сделок с опционами:

- *опцион "call"*. Покупатель опциона получает право до наступления срока ликвидации сделки объявить либо о покупке товара, либо об отказе от покупки. Покупатель опциона ожидает повышения цен до уровня, обеспечивающего ему получение прибыли после выплаты премии и комиссионных;

- *опцион "put"*. Покупатель опциона получает право до наступления срока ликвидации сделки объявить либо о продаже товара, либо об отказе от продажи. Покупатель опциона "put" ожидает падения цен;

- *двойной опцион*. Покупатель опциона получает право до наступления срока ликвидации сделки объявить, осуществит ли он покупку или продажу товара. Покупатель двойного опциона, будучи не в состоянии определить направление изменения цен, рассчитывает на такой значительный масштаб изменений, который перекроет его затраты, связанные с выплатой двойной премии за данный опцион.

4) *Арбитражные сделки* основаны на одновременном заключении сделок на покупку и продажу:

а) товара одного сорта на разных биржах;

б) одного и того же товара разных сортов на одной или разных биржах;

в) разных товаров, но близких друг к другу по происхождению, процессу производства или назначению (например, цинк и олово), на одной или разных биржах;

Хеджирование (страхование) осуществляется в тех случаях, когда:

- производитель биржевого товара хочет застраховаться от возможного падения цен в период от начала производства этого товара до его реализации на рынке;

- торговый посредник хочет застраховаться от падения цен в период от покупки им товара до момента его перепродажи либо в период от заключения сделки на перепродажу до момента закупки товара для этой операции;

- потребитель биржевого товара, купив этот товар, начиная выпуск готовой продукции на его основе, хочет застраховаться от возможного падения цен на производимую им готовую продукцию.

Суть хеджирования состоит в одновременном заключении действительной (на реальный товар) и обратной ей фьючерсной (спекулятивной) сделок.

Существуют два основных вида хеджирования:

♦ *Хеджирование продаж* (*короткое хеджирование*) осуществляется товаропроизводителем или товаровладельцем с целью страхования от снижения цен при

продаже в будущем товара либо уже имеющегося в наличии, либо еще не произведенного, но предусмотренного к обязательной поставке в определенный срок.

♦ *Хеджирование покупкой (длинное хеджирование)* осуществляется потребителем или торговцем с целью страхования от увеличения цены при покупке в будущем необходимого товара.

КОНТРОЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ

ЗАДАНИЕ № 1.

а) 1-го марта посредник купил X тонн олова в Австралии в соответствии с котировками Лондонской биржи металлов по цене $P(\$)$ за 1 т. с доставкой в Англию в течение 3 месяцев. Стремясь застраховаться от падения цен на олово, он в день покупки реального товара заключает на бирже фьючерсную сделку. Используя данные таблицы 1, опишите, каким образом осуществляет посредник сделку с реальным товаром и фьючерсную сделку?

Определите общую прибыль посредника и поясните: что такое базис и чему равна величина базиса?

Таблица 1

| Вариант | Кол-во товара X (тонны) | Цена на реальный товар (\$) | | Цена фьючерсного контракта (\$) | |
|---------|-------------------------|-----------------------------|-----------------|---------------------------------|-----------------|
| | | на 1 марта P_1 | на 1 июля P_2 | на 1 марта P_3 | на 1 июля P_4 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 1 | 100 | 210 | 205 | 211 | 204 |
| 2 | 100 | 208 | 204 | 213 | 207 |
| 3 | 100 | 205 | 202 | 208 | 200 |
| 4 | 100 | 209 | 206 | 213 | 209 |
| 5 | 100 | 221 | 215 | 224 | 214 |
| 6 | 110 | 206 | 200 | 211 | 204 |
| 7 | 115 | 208 | 203 | 216 | 209 |
| 8 | 110 | 218 | 213 | 222 | 215 |
| 9 | 110 | 232 | 227 | 234 | 225 |
| 10 | 100 | 227 | 223 | 231 | 225 |
| 11 | 110 | 224 | 218 | 228 | 220 |
| 12 | 110 | 234 | 232 | 237 | 232 |
| 13 | 110 | 231 | 226 | 234 | 228 |
| 14 | 120 | 238 | 234 | 240 | 235 |
| 15 | 120 | 242 | 236 | 244 | 237 |
| 16 | 120 | 220 | 216 | 223 | 217 |
| 17 | 115 | 218 | 214 | 224 | 219 |
| 18 | 125 | 232 | 226 | 235 | 227 |
| 19 | 110 | 226 | 223 | 230 | 225 |
| 20 | 125 | 238 | 234 | 243 | 233 |
| 21 | 125 | 241 | 237 | 244 | 235 |
| 22 | 110 | 248 | 243 | 250 | 244 |
| 23 | 115 | 236 | 232 | 242 | 237 |
| 24 | 120 | 246 | 241 | 250 | 243 |
| 25 | 120 | 248 | 243 | 250 | 242 |

б) Представим, что ситуация на рынке олова изменилась в результате повышения цен на олово (см. таблицу 2). Опишите поведение посредника и определите размер прибыли (убытка).

Таблица 2

| Вариант | Кол-во товара X (тонна) | Цена на реальный товар (\$ за 1 тонну) | | Цена фьючерсного контракта (\$ за 1 тонну) | |
|---------|-------------------------|--|----------------|--|----------------|
| | | на 30 марта P_1 | на 3 мая P_2 | на 30 марта P_3 | на 3 мая P_4 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 1 | 100 | 210 | 215 | 211 | 214 |
| 2 | 125 | 215 | 220 | 216 | 219 |
| 3 | 150 | 220 | 225 | 222 | 224 |
| 4 | 175 | 224 | 228 | 225 | 227 |
| 5 | 200 | 230 | 235 | 232 | 234 |
| 6 | 225 | 234 | 238 | 235 | 237 |
| 7 | 250 | 238 | 243 | 239 | 242 |
| 8 | 275 | 240 | 245 | 241 | 244 |
| 9 | 300 | 245 | 250 | 246 | 249 |
| 10 | 275 | 247 | 252 | 249 | 251 |
| 11 | 250 | 250 | 254 | 251 | 253 |
| 12 | 225 | 252 | 257 | 253 | 256 |
| 13 | 200 | 254 | 259 | 255 | 258 |
| 14 | 175 | 256 | 261 | 257 | 259 |
| 15 | 150 | 258 | 263 | 259 | 261 |
| 16 | 125 | 260 | 265 | 261 | 264 |
| 17 | 100 | 261 | 266 | 263 | 265 |
| 18 | 125 | 262 | 267 | 263 | 266 |
| 19 | 150 | 214 | 220 | 216 | 218 |
| 20 | 175 | 216 | 222 | 218 | 220 |
| 21 | 200 | 225 | 230 | 226 | 229 |
| 22 | 225 | 222 | 228 | 224 | 226 |
| 23 | 250 | 235 | 240 | 236 | 239 |
| 24 | 300 | 270 | 275 | 271 | 274 |
| 25 | 275 | 272 | 278 | 274 | 276 |

ЗАДАНИЕ № 2.

Предположим, фермер вырастил пшеницу, но у него нет соответствующего хранилища. Это означает, что в период сбора урожая он должен будет продать всю пшеницу или прибегнуть к коммерческому хранению.

1 декабря на Чикагской бирже июльские фьючерсные контракты на пшеницу предлагаются по P_3 долл./т., а форвардная цена покупателя на пшеницу с поставкой в период сбора урожая составляет P_1 долл./т. Данные условия на рынке удовлетворяют продавца в отношении намеренной цены, и он решает хеджировать часть ожидаемого урожая, продав X тонн товара и зафиксировав фьючерсную цену на уровне P_3 долл./т.

Предположим, что наличная цена изменилась до P_2 долл./т ко времени сбора урожая, а июльские фьючерсы на пшеницу предлагались по P_4 долл./т.

Используя данные таблицы 3, определите выигрыши (потери) фермера от хед-

жирования. Объясните суть хеджирования и поведение фермера на наличном и фьючерсном рынках.

Таблица 3

| Вариант | Кол-во товара X (тонна) | Цена на реальный Товар (\$) | | Цена фьючерсного контракта (\$) | |
|---------|-------------------------|-----------------------------|--------------------|---------------------------------|--------------------|
| | | на 1 июля P_1 | на 1 декабря P_2 | на 1 июля P_3 | на 1 декабря P_4 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 1 | 50 | 80 | 75 | 85 | 78 |
| 2 | 50 | 82 | 79 | 88 | 80 |
| 3 | 50 | 81 | 78 | 84 | 79 |
| 4 | 50 | 82 | 76 | 86 | 79 |
| 5 | 55 | 83 | 75 | 85 | 78 |
| 6 | 60 | 87 | 82 | 90 | 85 |
| 7 | 55 | 84 | 78 | 87 | 82 |
| 8 | 55 | 89 | 84 | 92 | 86 |
| 9 | 60 | 86 | 79 | 89 | 82 |
| 10 | 60 | 89 | 83 | 93 | 86 |
| 11 | 50 | 86 | 80 | 88 | 83 |
| 12 | 50 | 91 | 84 | 95 | 87 |
| 13 | 50 | 89 | 80 | 94 | 85 |
| 14 | 50 | 84 | 92 | 87 | 96 |
| 15 | 60 | 75 | 82 | 79 | 86 |
| 16 | 60 | 72 | 82 | 76 | 89 |
| 17 | 65 | 78 | 87 | 84 | 90 |
| 18 | 65 | 72 | 82 | 76 | 85 |
| 19 | 55 | 79 | 86 | 83 | 88 |
| 20 | 55 | 75 | 83 | 80 | 86 |
| 21 | 55 | 70 | 78 | 73 | 83 |
| 22 | 50 | 71 | 82 | 75 | 86 |
| 23 | 50 | 80 | 87 | 84 | 90 |
| 24 | 50 | 76 | 82 | 79 | 87 |
| 25 | 60 | 72 | 81 | 76 | 85 |

Вопросы и проблемы для обсуждения.

1. Какие виды бирж Вы знаете?
2. Что представляет собой товарная биржа?
3. Перечислите наиболее крупные мировые товарные биржи.
4. Какие товары традиционно являются предметом биржевого оборота?
5. Перечислите общие признаки, присущие биржевому товару.
6. Объясните порядок заключения и выполнения биржевых сделок.
7. Какие виды сделок с реальным товаром Вы знаете?
8. Что представляют собой фьючерсные сделки?
9. Какие разновидности фьючерсных сделок Вы знаете?
10. Каким образом осуществляются сделки с опционом?
11. В чем отличие опциона "call" от опциона "put"?
12. Что представляют собой арбитражные сделки?

13. В чем состоит суть хеджирования?
14. Поясните, каким образом осуществляется хеджирование продаж и хеджирование покупкой?
15. Кто такой хеджер? Какие функции он выполняет?

ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА № 4

Тема: "Рынок ценных бумаг как элемент мирового финансового рынка"

Цель работы: Познание основных элементов функционирования рынка ценных бумаг и основных видов сделок, заключаемых на фондовых биржах.

Содержание работы.

Ценные бумаги – это соответствующим образом оформленный документ, имеющий ряд обязательных реквизитов и выражающий имущественные отношения между сторонами, подтверждающий право на какое-либо имущество или денежную сумму.

Рынок ценных бумаг – законодательно завершенная и организационно обеспеченная система свободной купли-продажи ценных бумаг, выпускаемых государством, акционерными обществами, частными компаниями.

Основным элементом рынка ценных бумаг является фондовая биржа.

Фондовая биржа – организованный, регулярно функционирующий рынок ценных бумаг и других финансовых инструментов.

Под биржевыми сделками понимают торговые сделки, заключенные в биржевом помещении в установленные часы работы биржи и имеющие своим предметом заменимые фондовые ценности, допущенные к котировке и обращению на бирже.

Котировка ценной бумаги – это механизм выявления цены, ее фиксация в течение каждого дня работы биржи и публикация в биржевых бюллетенях.

Цена, по которой заключаются сделки и ценные бумаги переходят из рук в руки, называются курсом.

Операции, совершаемые на фондовой бирже, делятся на две группы:

1. *Кассовые* – расчет по которым должен быть произведен сразу, после ее заключения или в течении 2-3 (иногда до 7) дней после их заключения;
2. *Срочные* – расчет по которым производится в обусловленный при заключении сделки срок по курсам, зафиксированным в момент заключения сделки.

Такие сделки производятся в расчете на изменение курса к моменту ее совершения и называются спекулятивными (не в смысле незаконных, а в смысле рискованных, исход которых не определен).

Участники срочных сделок условно делятся на "**быков**" – игроков играющих на повышение курса ценных бумаг, и "**медведей**" – игроков на понижение курса ценных бумаг.

Пример поведения "быка".

На 1 сентября зафиксирован курс акций, равный 3000\$ за штуку. "Бык" рассчитывает, что курс акций будет повышаться. Он покупает 10 акций по этому курсу с обязательством оплатить, к примеру, 1 октября. Если его предположение оказывается верным и курс акций растет, то за день-два до 1 октября он совершает обыкновенную

кассовую сделку: продает имеющиеся у него 10 акций 29 сентября по курсу на этот день (3300\$ за штуку), рассчитывается с продавцом акций и кладет себе в карман курсовую разницу в размере 3000\$ ($3300 \times 10 - 3000 \times 10$).

Пример поведения "медведя".

"Медведь" ожидает, что зафиксированный 1 сентября курс, равный 3000\$ будет понижаться. Не имея на руках акций, он продает 10 акций по курсу 1 сентября, но берет на себя обязательство передать новому владельцу акции только 1 октября. Если его предположения оправдываются, то за день-два до 1 октября он совершает обыкновенную кассовую сделку: покупает необходимые ему 10 акций, но по курсу 29 сентября (2900\$ за штуку), передает их 1 октября новому владельцу и кладет себе в карман 1000\$ ($3000 \times 10 - 2900 \times 10$).

Такие сделки совершаются только в том случае, если "спекулянт" твердо уверен в поведении курса. Поэтому они называются **твердыми сделками** – то есть срочными сделками, условия которых не подлежат изменению.

Если такой уверенности нет, то применяются **условные сделки** – то есть срочные сделки, при которых один из участников может отказаться от выполнения обязательств по сделке, выплатить другому определенную сумму, которая называется премией.

Разновидностями условных сделок являются сделки с **предварительной премией** и **опцион**.

Сделки с предварительной премией – условные сделки, при которых премия за возможный отказ от совершения сделки уплачивается другой стороне в момент заключения сделки.

Рассмотрим на примере поведения "быка".

Покупая 1 сентября 10 акций по курсу 3000\$ с обязательством оплатить их 1 октября, он не уверен, что к этому моменту курс акций вырастет, хотя надеется на это. Поэтому он выплачивает продавцу премию в размере 2 % курсовой стоимости акций на право отказаться от сделки при неблагоприятном для него стечении обстоятельств. Если, к примеру, 30 сентября курс упал до 2920\$, то "бык" откажется от сделки и вместо убытка в 800\$ ($3000 \times 10 - 2920 \times 10$) понесет убыток только в размере выплаченной 1 сентября премии в размере 600\$ ($0,02 \times 3000 \times 10$). Если же курс повысится более, чем на 2 %, то "бык" получит прибыль в размере разницы между курсовой разницей и величиной премии.

Опцион - условная срочная сделка, согласно которой одна из сторон имеет право выбора между ее альтернативными условиями.

Рассмотрим на примере поведения "медведя".

1 сентября "медведь" покупает опцион у покупателей акций стоимостью 2 % их курса на 1 сентября, согласно которому "медведь" приобретает право продать этому покупателю в срок до 1 октября пакет из 10 акций по курсу 1 сентября. "Медведь" может этим правом воспользоваться. Предположим, 27 сентября курс акций упал до 2990\$ за штуку. Само падение курса выгодно "медведю", но в данном случае оно не покрывает расходов на покупку опциона ($3000 \times 10 - 2990 \times 10 = 100$, что меньше $0,02 \times 3000 \times 10 = 600$).

"Медведю" выгоднее подождать еще немного (он играет). Допустим, на следующий день (28 сентября) курс акций упал до 2900\$. "Медведь" может реализовать свое право, но сначала он должен купить акции. Это он и делает, совершая обыкновенную кассовую операцию: покупает 10 акций по курсу 28 сентября (2900\$), а затем

реализует опцион и продает эти 10 акций по курсу 1 сентября. Его прибыль составит $400\$ (3000 \times 10 - 2900 \times 10 - 0,02 \times 3000 \times 10)$, но он может играть дальше, надеясь, что 30 сентября курс акций упадет еще больше и не покупать акции 28 сентября. Но, допустим, он ошибся, и курс акций 30 сентября вырос до 3010\$. В этом случае, реализовав сделку, он потеряет $700\$ (3000\$ \times 10 - 3010 \times 10 - 0,02 \times 3000 \times 10)$, поэтому ему выгоднее отказаться от своего права продажи акций покупателю, так как он понесет убыток только в размере стоимости опциона, то есть $600\$ (0,02 \times 3000 \times 10)$. Аналогичную сделку может заключить и "бык", только его опцион будет состоять в покупке права не продать, а купить определенное количество акций по цене, зафиксированной на момент сделки, до определенного числа.

КОНТРОЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ

ЗАДАНИЕ № 1.

На фондовой бирже игрок заключает сделку на покупку (продажу) N акций по K_1 за штуку со сроком реализации 1 апреля. Предварительная премия составляет $R\%$.

Опишите поведение игроков и их возможный выигрыш исходя из данных таблицы 1.

Таблица 1

| Вариант | Кол-во акций (N), шт. | Размер предварительной премии (R), % | Курс акций (K ₁) на 1 января | Курс акций (K ₂) на 1 апреля | | | |
|---------|-----------------------|--------------------------------------|--|--|-----|-----|-----|
| | | | | а | б | в | г |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| 1 | 60 | 1 | 200 | 192 | 196 | 202 | 210 |
| 2 | 60 | 1,5 | 220 | 210 | 214 | 224 | 228 |
| 3 | 60 | 2 | 240 | 228 | 234 | 245 | 252 |
| 4 | 80 | 1 | 260 | 248 | 255 | 264 | 275 |
| 5 | 80 | 1,5 | 280 | 266 | 274 | 285 | 290 |
| 6 | 80 | 2 | 300 | 285 | 290 | 306 | 315 |
| 7 | 100 | 1 | 320 | 310 | 316 | 324 | 330 |
| 8 | 100 | 1,5 | 340 | 330 | 334 | 345 | 350 |
| 9 | 100 | 2 | 360 | 345 | 350 | 368 | 370 |
| 10 | 120 | 1 | 380 | 370 | 374 | 384 | 390 |
| 11 | 120 | 1,5 | 400 | 390 | 392 | 406 | 412 |
| 12 | 120 | 2 | 420 | 405 | 410 | 428 | 430 |
| 13 | 140 | 1 | 440 | 430 | 434 | 445 | 450 |
| 14 | 140 | 1,5 | 460 | 450 | 453 | 467 | 470 |
| 15 | 140 | 2 | 480 | 465 | 471 | 490 | 495 |
| 16 | 160 | 1 | 500 | 490 | 495 | 505 | 508 |
| 17 | 160 | 1,5 | 520 | 505 | 510 | 528 | 530 |
| 18 | 160 | 2 | 540 | 526 | 530 | 550 | 556 |
| 19 | 180 | 1 | 560 | 550 | 554 | 566 | 570 |
| 20 | 180 | 1,5 | 580 | 566 | 570 | 592 | 594 |
| 21 | 180 | 2 | 600 | 585 | 590 | 612 | 618 |
| 22 | 200 | 1 | 620 | 610 | 614 | 626 | 630 |
| 23 | 200 | 1,5 | 640 | 628 | 630 | 650 | 655 |
| 24 | 200 | 2 | 660 | 645 | 647 | 673 | 675 |
| 25 | 200 | 2 | 680 | 665 | 670 | 694 | 700 |

ЗАДАНИЕ № 2.

1 сентября на Московской фондовой бирже акции фирмы "Гермес" держаться на уровне **К** тыс. руб. за штуку. Между биржевыми брокерами в этот день была заключена сделка, предусматривающая приобретение **N** акций фирмы "Гермес" по **К** тыс. руб. до 1 декабря с опционом **R** за акцию.

Каковы будут финансовые последствия для игрока-покупателя, уплатившего опцион исходя из данных таблицы 2.

Таблица 2

| Вариант | Кол-во акций (N), шт. | Размер опциона (R) | Курс акций (K1) на 1 сентября | Курс акций (K2) на 1 декабря | | | |
|---------|-----------------------|--------------------|-------------------------------|------------------------------|-----|-----|-----|
| | | | | а | б | в | г |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| 1 | 100 | 10 | 100 | 110 | 100 | 130 | 115 |
| 2 | 120 | 20 | 200 | 210 | 220 | 224 | 228 |
| 3 | 150 | 30 | 300 | 330 | 334 | 310 | 352 |
| 4 | 200 | 40 | 400 | 448 | 440 | 464 | 475 |
| 5 | 180 | 50 | 500 | 566 | 550 | 585 | 590 |
| 6 | 160 | 10 | 150 | 160 | 190 | 206 | 215 |
| 7 | 190 | 20 | 250 | 310 | 270 | 324 | 250 |
| 8 | 80 | 30 | 350 | 330 | 380 | 345 | 390 |
| 9 | 50 | 40 | 450 | 445 | 490 | 468 | 530 |
| 10 | 70 | 50 | 550 | 570 | 600 | 624 | 590 |
| 11 | 110 | 30 | 130 | 190 | 160 | 166 | 185 |
| 12 | 130 | 30 | 230 | 260 | 310 | 228 | 290 |
| 13 | 250 | 30 | 330 | 330 | 360 | 345 | 390 |
| 14 | 150 | 30 | 430 | 450 | 453 | 467 | 470 |
| 15 | 170 | 20 | 140 | 145 | 171 | 160 | 195 |
| 16 | 120 | 20 | 240 | 460 | 495 | 405 | 457 |
| 17 | 140 | 20 | 340 | 360 | 410 | 368 | 330 |
| 18 | 240 | 20 | 440 | 426 | 460 | 450 | 486 |
| 19 | 220 | 20 | 140 | 160 | 164 | 126 | 195 |
| 20 | 130 | 30 | 180 | 210 | 220 | 245 | 175 |
| 21 | 260 | 30 | 260 | 290 | 250 | 310 | 328 |
| 22 | 190 | 30 | 280 | 310 | 314 | 356 | 300 |
| 23 | 230 | 30 | 360 | 390 | 380 | 350 | 415 |
| 24 | 170 | 40 | 380 | 420 | 447 | 373 | 455 |
| 25 | 210 | 40 | 480 | 520 | 470 | 694 | 548 |

ЗАДАНИЕ № 3

Рассчитайте биржевой курс ценных бумаг, используя информацию таблицы 3.

Вопросы и проблемы для обсуждения.

1. Что представляет собой фондовая биржа?
2. Перечислите основные функции фондовой биржи.
3. Что является биржевым товаром на фондовой бирже?
4. Дайте определение понятия акции.
5. В чем отличительная особенность акций и облигаций?

6. Дайте определение понятия сертификат.
7. Перечислите участников биржевого рынка.
8. Каким образом осуществляется организация процесса на фондовой бирже?
9. Что такое котировка ценных бумаг?
10. Каким образом устанавливается курс акций на бирже?
11. Опишите поведение брокера, играющего на повышении курса и брокера, играющего на понижении курса.
12. В чем заключается суть сделки с предварительной премией?
13. Что такое опцион?
14. На фондовой бирже игрок заключает сделку на покупку 100 акций по 100\$ за штуку со сроком оплаты 1 ноября.
Определите выигрыш (убыток) покупателя акций, если:
 - а) к 1 ноября курс акций понизился до 85\$ за штуку;
 - б) к 1 ноября курс акций возрос до 120\$ за штуку.
15. На фондовой бирже игрок заключает сделку на продажу 25 акций по 500\$ за штуку со сроком оплаты 1 ноября.
Определите выигрыш (убыток) продавца акций, если:
 - а) к 1 ноября курс акций понизился до 470\$ за штуку;
 - б) к 1 ноября курс акций возрос до 540\$ за штуку.

ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА № 5

Тема: "Мировой финансовый рынок: основы фьючерсной торговли"

Цель работы: Получить общие представления об основных срочных операциях на фондовой бирже и правилах их проведения.

Содержание работы.

Фьючерсная торговля - это форма биржевой торговли биржевым товаром (в данном случае ценными бумагами) посредством фьючерсных (срочных) контрактов.

Фьючерсный контракт - это стандартный биржевой договор на поставку товара в указанный в договоре срок по цене, определенной сторонами при совершении сделки.

Фьючерсная цена представляет собой текущую точку зрения рынка на то, сколько будет стоить товар определенного качества с определенными условиями поставки в какой-либо момент в будущем.

Базис - разница между ценой товара на наличном рынке в конкретном месте и ценой аналогичного товара на фьючерсном рынке.

Одной из основных задач при совершении фьючерсной торговли является страхование возможных изменений цен на рынке ценных бумаг, их прогнозирование и получение прибыли.

Связь между наличными и фьючерсными рынками и дает возможность операции хеджирования.

Хеджирование (страхование от ценовых потерь) - это способ получения прибыли в процессе биржевой фьючерсной торговли, основывающийся на различиях в динамике цен ценных бумаг и цен фьючерсных контрактов на них.

Таблица 3

| Цена в заявках | Количество заявок на продажу | | | | | | | | | | | | | Количество заявок на покупку | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|----------------|------------------------------|-----|-----|----|----|----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|------------------------------|-----|-----|----|----|-----|----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|----|----|-----|----|-----|-----|-----|-----|-----|----|-----|
| | Вариант | | | | | | | | | | | | | Вариант | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | | | | | | | | | | | | | |
| По любой цене | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 80 | 100 | 100 | 100 | 40 | 90 | 100 | 90 | 110 | 100 | 110 | 120 | 80 | 80 | 100 | 100 | 40 | 90 | 100 | 90 | 110 | 100 | 110 | 120 | 80 | | |
| 100 | 20 | 100 | 200 | 50 | 30 | 50 | 60 | 80 | 100 | 120 | 140 | 160 | 180 | 70 | 80 | 110 | 30 | 70 | 80 | 90 | 90 | 90 | 90 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 30 | 70 | 80 | 90 | 90 | 90 | 90 | 100 | 100 | | |
| 99 | 40 | 130 | 210 | 40 | 20 | 30 | 40 | 60 | 80 | 100 | 130 | 140 | 140 | 60 | 90 | 120 | 30 | 60 | 70 | 80 | 70 | 80 | 70 | 80 | 160 | 120 | 140 | 140 | 30 | 60 | 70 | 80 | 70 | 80 | 70 | 80 | 160 | | |
| 98 | 20 | 100 | 220 | 20 | 40 | 30 | 40 | 70 | 70 | 80 | 120 | 120 | 120 | 50 | 100 | 110 | 40 | 50 | 50 | 70 | 60 | 50 | 60 | 70 | 140 | 140 | 140 | 140 | 40 | 50 | 50 | 70 | 60 | 50 | 60 | 70 | 140 | | |
| 97 | 30 | 90 | 200 | 30 | 60 | 60 | 50 | 40 | 70 | 80 | 100 | 120 | 100 | 40 | 110 | 120 | 30 | 60 | 60 | 80 | 50 | 70 | 40 | 80 | 190 | 190 | 190 | 190 | 30 | 60 | 60 | 80 | 50 | 70 | 40 | 80 | 190 | | |
| 96 | 20 | 90 | 190 | 40 | 40 | 60 | 70 | 50 | 60 | 70 | 100 | 100 | 200 | 20 | 130 | 130 | 40 | 50 | 50 | 60 | 50 | 60 | 80 | 90 | 150 | 150 | 150 | 150 | 40 | 50 | 60 | 60 | 50 | 60 | 60 | 70 | 80 | 90 | 150 |
| 95 | 70 | 80 | 200 | 50 | 30 | 20 | 70 | 50 | 40 | 60 | 90 | 140 | 160 | 40 | 100 | 140 | 50 | 60 | 50 | 60 | 60 | 60 | 60 | 70 | 80 | 90 | 90 | 90 | 90 | 50 | 60 | 50 | 60 | 60 | 60 | 60 | 70 | 80 | 90 |
| 94 | 60 | 70 | 220 | 50 | 50 | 50 | 80 | 80 | 50 | 60 | 90 | 160 | 160 | 30 | 90 | 150 | 60 | 70 | 40 | 50 | 40 | 40 | 40 | 70 | 140 | 140 | 140 | 140 | 60 | 70 | 40 | 50 | 40 | 40 | 40 | 70 | 140 | | |
| 93 | 50 | 70 | 210 | 30 | 50 | 70 | 90 | 100 | 30 | 40 | 120 | 100 | 170 | 30 | 80 | 160 | 40 | 70 | 40 | 60 | 50 | 60 | 50 | 90 | 150 | 150 | 150 | 150 | 40 | 70 | 60 | 50 | 60 | 50 | 60 | 90 | 150 | | |
| 92 | 30 | 60 | 200 | 40 | 60 | 60 | 100 | 60 | 40 | 60 | 90 | 100 | 120 | 20 | 70 | 170 | 50 | 30 | 50 | 40 | 70 | 40 | 80 | 120 | 190 | 190 | 190 | 50 | 30 | 50 | 40 | 70 | 40 | 80 | 120 | 190 | | | |
| 91 | 20 | 60 | 180 | 40 | 70 | 60 | 90 | 50 | 20 | 80 | 100 | 110 | 120 | 20 | 60 | 180 | 40 | 50 | 30 | 30 | 80 | 80 | 120 | 170 | 170 | 170 | 170 | 40 | 50 | 30 | 30 | 80 | 80 | 120 | 170 | | | | |
| По любой цене | 70 | 80 | 170 | 50 | 80 | 90 | 100 | 90 | 80 | 80 | 130 | 120 | 140 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | | |

| Цена в заявках | Количество заявок на продажу | | | | | | | | | | | | | Количество заявок на покупку | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|----------------|------------------------------|-----|-----|-----|-----|----|----|----|-----|-----|-----|-----|-----|------------------------------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
| | Вариант | | | | | | | | | | | | | Вариант | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 | 25 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 | | | | | | | | | | | | | |
| По любой цене | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 100 | 140 | 80 | 90 | 80 | 20 | 40 | 50 | 80 | 70 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 40 | 80 | 20 | 40 | 50 | 80 | 70 | 150 | 150 | |
| 100 | 220 | 240 | 150 | 130 | 170 | 40 | 70 | 90 | 110 | 150 | 200 | 230 | 110 | 160 | 160 | 80 | 110 | 90 | 40 | 60 | 60 | 100 | 80 | 160 | 180 | 180 | 180 | 110 | 160 | 80 | 110 | 90 | 40 | 60 | 60 | 100 | 80 | 160 |
| 99 | 200 | 220 | 130 | 90 | 140 | 30 | 50 | 70 | 100 | 100 | 160 | 200 | 120 | 170 | 90 | 120 | 130 | 60 | 80 | 80 | 120 | 100 | 180 | 220 | 220 | 220 | 220 | 120 | 170 | 90 | 120 | 130 | 60 | 80 | 80 | 120 | 100 | 180 |
| 98 | 180 | 180 | 140 | 100 | 130 | 50 | 40 | 80 | 80 | 90 | 170 | 210 | 140 | 180 | 100 | 130 | 100 | 40 | 120 | 80 | 120 | 150 | 190 | 260 | 260 | 260 | 260 | 140 | 180 | 100 | 130 | 100 | 40 | 120 | 80 | 120 | 150 | 190 |
| 97 | 160 | 180 | 130 | 100 | 150 | 20 | 40 | 70 | 80 | 120 | 150 | 180 | 130 | 170 | 130 | 140 | 140 | 70 | 110 | 90 | 130 | 90 | 170 | 190 | 190 | 190 | 190 | 130 | 140 | 70 | 110 | 90 | 130 | 90 | 170 | 190 | | |
| 96 | 170 | 200 | 330 | 120 | 150 | 20 | 60 | 60 | 90 | 110 | 160 | 190 | 120 | 150 | 170 | 140 | 160 | 80 | 130 | 100 | 110 | 130 | 130 | 210 | 210 | 210 | 210 | 140 | 160 | 80 | 130 | 100 | 110 | 130 | 130 | 210 | | |
| 95 | 180 | 180 | 120 | 110 | 160 | 40 | 50 | 50 | 100 | 110 | 160 | 170 | 100 | 130 | 160 | 160 | 120 | 80 | 140 | 110 | 140 | 150 | 150 | 230 | 230 | 230 | 230 | 100 | 130 | 160 | 160 | 120 | 80 | 140 | 110 | 140 | 150 | 150 |
| 94 | 170 | 160 | 140 | 110 | 120 | 40 | 40 | 50 | 70 | 90 | 150 | 220 | 90 | 150 | 150 | 170 | 140 | 70 | 140 | 130 | 160 | 140 | 240 | 240 | 240 | 240 | 140 | 170 | 140 | 170 | 140 | 130 | 160 | 140 | 170 | 140 | 240 | |
| 93 | 160 | 200 | 140 | 120 | 120 | 30 | 60 | 80 | 70 | 90 | 120 | 160 | 120 | 170 | 160 | 150 | 150 | 90 | 160 | 120 | 140 | 170 | 180 | 230 | 230 | 230 | 230 | 120 | 160 | 150 | 150 | 90 | 160 | 120 | 140 | 170 | 180 | 230 |
| 92 | 200 | 160 | 130 | 100 | 140 | 30 | 60 | 70 | 60 | 70 | 120 | 100 | 140 | 190 | 180 | 140 | 180 | 140 | 100 | 160 | 140 | 160 | 200 | 200 | 200 | 200 | 140 | 180 | 140 | 180 | 140 | 100 | 160 | 140 | 160 | 200 | | |
| 91 | 200 | 190 | 140 | 90 | 130 | 20 | 40 | 70 | 90 | 70 | 130 | 170 | 160 | 230 | 200 | 190 | 170 | 120 | 200 | 130 | 150 | 180 | 210 | 210 | 210 | 210 | 160 | 200 | 190 | 170 | 120 | 200 | 130 | 150 | 180 | 210 | | |
| По любой цене | 180 | 210 | 140 | 80 | 150 | 30 | 60 | 80 | 80 | 80 | 140 | 200 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | |

Техника хеджирования состоит в следующем. Продавец ценных бумаг, стремясь застраховать себя от предполагаемого снижения цены, продает бирже фьючерсный контракт на эти ценные бумаги (хеджирование продажей). В случае снижения цен он выкупает фьючерсный контракт, цена на который тоже упала, и получает прибыль на фьючерсном рынке, которая должна компенсировать недополученную им выручку на рынке ценных бумаг (см. условный пример 1).

Условный пример 1.

| | Цена на 01.01. | Цена на 01.04. | Выручка от операций на 01.04. |
|---|-------------------|-------------------|-------------------------------|
| Рынок ценных бумаг | 100 | 80 | 80 |
| Фьючерсный рынок (01.01. - продажа контракта, 01.04. - покупка контракта) | 120 | 100 | 20 (120-100) |
| Выручка (всего) | | | 100 |

Согласно этому примеру продавец получил от продажи ценных бумаг 80 единиц и от фьючерсного рынка 20, т.е. ту сумму выручки, которую он рассчитывал получить по состоянию на 01.01. (100 ед.).

Покупатель ценных бумаг заинтересован в том, чтобы не потерпеть убытки от повышения цен на них. Поэтому, полагая, что цены будут расти, он покупает фьючерсный контракт на ценные бумаги (хеджирование покупкой). В случае, если тенденция угадана, покупатель продает свой фьючерсный контракт, цена которого тоже возросла в связи с ростом цен на рынке ценных бумаг, и тем самым компенсирует свои дополнительные расходы по покупке на рынке ценных бумаг (см. условный пример 2).

Условный пример 2.

| | Цена на 01.01. | Цена на 01.04. | Выручка от операций на 01.04. |
|------------------------|-------------------|-------------------|-------------------------------|
| Рынок ценных бумаг | 100 | 120 | 120 (затраты) |
| Фьючерсный рынок | 120 | 140 | 20 (выручка) (140-120) |
| Затраты (всего) | | | 100 |

Исходя из этого примера, затраты покупателя на рынке ценных бумаг 120 единиц. Благодаря полученному доходу от фьючерсной торговли (20 ед.) не превысили суммы затрат, планируемых им по состоянию на 01.01. (100 ед.).

Опционом на фьючерсный контракт называется договор на право купить или продать фьючерсный контракт по установленной в момент заключения сделки цене в пределах указанного периода.

При этом покупатель опциона, получающий данное право, уплачивает продавцу некоторую сумму денег, называемую премией.

Опцион дает право купить или продать фьючерсный контракт, но не обязывает покупателя опциона осуществить указанное право, поэтому покупатель опциона рискует только величиной премии и ее банковским процентом, а его прибыль может быть не ограничена. Продавец опциона может понести неограниченный убыток, а его при-

быть ограничена величиной премии (и ее банковским процентом).

Существуют два типа опциона:

- опцион с правом на покупку (опцион на покупку или опцион "call");
- опцион с правом на продажу (опцион на продажу или опцион "put").

По каждому из них взаимодействуют продавцы и покупатели.

Рассмотрим опцион на покупку фьючерсного контракта по цене 140 единиц с уплатой премии в размере 20 единиц. В этом случае покупатель будет иметь прибыль при цене контракта, превышающей 160 единиц, и убыток при цене ниже 160 единиц, который составит не более 20 единиц. У продавца опциона ситуация будет прямо противоположной (см. условный пример 3).

Условный пример 3.

| Цены фьючерсного контракта на момент окончания сроков действия опциона | Опцион на покупку | |
|--|-------------------------------------|---|
| | прибыль (+) и убыток (-) покупателя | прибыль (+) и убыток (-) продавца опциона |
| 100 | -20 | +20 |
| 120 | -20 | +20 |
| 140 | -20 | +20 |
| 160 | - | - |
| 180 | +20 | -20 |
| 200 | +40 | -40 |
| 220 | +60 | -60 |

Если опцион на продажу, то его покупатель получит прибыль при цене ниже 120 единиц, а при ее превышении его убыток составит не более 20 единиц. У продавца опциона итоги будут прямо противоположные (см. условный пример 4).

Условный пример 4.

| Цены фьючерсного контракта на момент окончания сроков действия опциона | Опцион на продажу | |
|--|-------------------------------------|---|
| | прибыль (+) и убыток (-) покупателя | прибыль (+) и убыток (-) продавца опциона |
| 80 | +40 | -40 |
| 100 | +20 | -20 |
| 120 | - | - |
| 140 | -20 | +20 |
| 160 | -20 | +20 |
| 180 | -20 | +20 |
| 200 | -20 | +20 |

КОНТРОЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ

ЗАДАНИЕ № 1.

Определить прибыли и убытки продавца и покупателя акций на фьючерсном рынке, если:

Таблица 1

| Вари- Ант | Цена акций на рынке ценных бумаг | | Цена акций на фьючерсном рынке | |
|--------------|----------------------------------|--------------|--------------------------------|--------------|
| | на 1 июля | на 1 октября | на 1 июля | на 1 октября |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1 | 410 | 440 | 450 | 480 |

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|----|-----|-----|-----|-----|
| 2 | 430 | 460 | 470 | 500 |
| 3 | 450 | 480 | 470 | 500 |
| 4 | 400 | 420 | 440 | 460 |
| 5 | 400 | 380 | 440 | 420 |
| 6 | 400 | 440 | 450 | 490 |
| 7 | 400 | 360 | 450 | 410 |
| 8 | 420 | 460 | 460 | 500 |
| 9 | 420 | 400 | 460 | 440 |
| 10 | 460 | 500 | 500 | 540 |
| 11 | 410 | 380 | 450 | 420 |
| 12 | 430 | 400 | 470 | 440 |
| 13 | 450 | 420 | 470 | 440 |
| 14 | 460 | 420 | 500 | 460 |
| 15 | 520 | 560 | 560 | 600 |
| 16 | 520 | 480 | 560 | 520 |
| 17 | 540 | 570 | 570 | 600 |
| 18 | 540 | 510 | 570 | 540 |
| 19 | 560 | 600 | 600 | 640 |
| 20 | 560 | 520 | 600 | 560 |
| 21 | 510 | 540 | 540 | 570 |
| 22 | 530 | 560 | 560 | 590 |
| 23 | 550 | 520 | 580 | 550 |
| 24 | 570 | 540 | 600 | 570 |
| 25 | 500 | 530 | 550 | 580 |

ЗАДАНИЕ № 2.

Описать поведение покупателя и продавца опциона на покупку и опциона на продажу на момент окончания сроков действия опциона, если на 1 сентября цена на фьючерсный контракт составила P_1 (\$), размер премии X (\$), а на момент окончания срока действия опциона (1 ноября) цена на фьючерсный контракт составила P_2 (\$). Данные для решения приведены в таблице 2.

Таблица 2

| Вариант | Цена фьючерсного контракта на начало сделки на 1 сентября P_1 , (\$) | Размер премии X , (\$) | Цена фьючерсного контракта на окончание срока действия опциона на 1 ноября P_2 , (\$) | | | | | | |
|---------|--|--------------------------|---|-----|-----|-----|-----|-----|--|
| | | | 4 | | | | | | |
| 1 | 200 | 20 | 160 | 180 | 200 | 220 | 240 | 260 | |
| 2 | 220 | 30 | 170 | 190 | 210 | 230 | 250 | 170 | |
| 3 | 240 | 40 | 160 | 200 | 240 | 280 | 320 | 360 | |
| 4 | 260 | 30 | 200 | 230 | 260 | 290 | 320 | 350 | |
| 5 | 280 | 40 | 200 | 240 | 280 | 320 | 360 | 400 | |
| 6 | 300 | 20 | 260 | 280 | 300 | 320 | 340 | 360 | |
| 7 | 210 | 30 | 150 | 180 | 210 | 240 | 270 | 300 | |
| 8 | 230 | 30 | 170 | 200 | 230 | 260 | 290 | 320 | |
| 9 | 250 | 50 | 150 | 200 | 250 | 300 | 250 | 400 | |

| 1 | 2 | 3 | | | | 4 | | |
|----|-----|----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
| 10 | 270 | 30 | 210 | 240 | 270 | 300 | 330 | 360 |
| 11 | 290 | 30 | 230 | 260 | 290 | 320 | 350 | 380 |
| 12 | 300 | 50 | 200 | 250 | 300 | 250 | 400 | 450 |
| 13 | 310 | 30 | 250 | 280 | 310 | 340 | 370 | 400 |
| 14 | 320 | 20 | 280 | 300 | 320 | 340 | 360 | 380 |
| 15 | 330 | 30 | 270 | 300 | 330 | 360 | 390 | 420 |
| 16 | 340 | 40 | 260 | 300 | 340 | 380 | 420 | 460 |
| 17 | 350 | 50 | 250 | 300 | 350 | 400 | 450 | 500 |
| 18 | 360 | 30 | 300 | 330 | 360 | 390 | 420 | 450 |
| 19 | 370 | 30 | 310 | 340 | 370 | 400 | 430 | 460 |
| 20 | 380 | 40 | 300 | 340 | 380 | 420 | 460 | 500 |
| 21 | 390 | 40 | 350 | 390 | 430 | 470 | 510 | 550 |
| 22 | 400 | 50 | 300 | 350 | 400 | 450 | 500 | 550 |
| 23 | 420 | 20 | 380 | 400 | 420 | 440 | 460 | 480 |
| 24 | 440 | 40 | 360 | 400 | 440 | 480 | 520 | 560 |
| 25 | 460 | 30 | 400 | 430 | 460 | 490 | 520 | 550 |

Вопросы и проблемы для обсуждения.

1. Что такое фьючерсная торговля?
2. Перечислите ценные бумаги, являющиеся предметом фьючерсной торговли.
3. Перечислите основные функции фьючерсных рынков.
4. Перечислите наиболее крупные международные фьючерсные рынки.
5. Каковы условия успеха того или иного фьючерсного контракта?
6. Как определяется базис?
7. Кто такой хеджер? Какие функции он выполняет?
8. Кто такой спекулянт?
9. Что представляет собой процесс хеджирования на рынке ценных бумаг?
10. Перечислите способы установления цен на фондовые ценности.
11. Чем отличается хеджирование продаж и хеджирование покупкой на рынке ценных бумаг?
12. Объясните, каким образом осуществляется фьючерсные сделки с опционом "call".
13. Объясните, каким образом осуществляется фьючерсные сделки с опционом "put".
14. Перечислите основные статьи фьючерсного контракта.
15. Назовите основных участников фьючерсных рынков.

ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА № 6

Тема: "Основы функционирования валютной биржи"

Цель работы: Изучение основ функционирования валютной биржи.

Содержание работы.

Валютный рынок - совокупность всех отношений, возникающих между субъектами валютных сделок.

Валюта - все иностранные денежные единицы, выраженные в них ценные бумаги, средства платежа, а также драгоценные металлы.

Валютный курс - соотношение обмена двух денежных единиц или цена одной денежной единицы, выраженная в денежных единицах другой страны, т.е. это цена, по которой может быть продана или куплена валюта одной страны, выраженная в валюте другой страны.

Валютная котировка - фиксирование курса национальной денежной единицы в иностранной.

Курс национальной денежной единицы может быть установлен в форме как *прямой котировки* (1, 10, 100 ед. иностранной валюты служит основанием для выражения колеблющейся величины соответствующей суммы национальной валюты), так и *обратной котировки* (1, 10, 100 ед. национальной валюты служит основанием для выражения колеблющейся величины соответствующей суммы иностранной валюты).

Для профессиональных участников валютных рынков просто понятие "валютный курс" не существует. Оно распадается на *курс покупателя* и *курс продавца*.

Курс покупателя - это курс, по которому банк-резидент покупает иностранную валюту за национальную, а *курс продавца* - курс, по которому он продает иностранную валюту за национальную.

При прямой котировке курс продавца более высокий, чем курс покупателя.

Разница между курсом продавца и курсом покупателя называется *маржой*, которая покрывает издержки и формирует прибыль банка по валютным операциям.

Различают *курс телеграфного перевода*, *курс чеков*, *курс банкнот*.

Существует понятие "*кросс-курс*", который представляет собой котировку двух иностранных валют, ни одна из которых не является национальной валютой участников сделки, устанавливающего курс, например, курс доллара к иене, установленный немецким банком. Котировки кросс-курсов на различных национальных валютных рынках могут отличаться друг от друга, что создает условия для *валютного арбитража*, т.е. для операций с целью извлечения прибыли из разницы валютных курсов одной и той же денежной единицы на различных валютных рынках.

В зависимости от вида валютных сделок различают:

- кассовую валютную сделку, или сделку "spot", при которых осуществляется немедленная поставка валюты (в течение двух рабочих дней после заключения);

- срочную сделку (форвардную), при которых реальная поставка обусловленной суммы иностранной валюты осуществляется через определенный срок после заключения сделки по курсу, зафиксированному в момент ее заключения.

Курс "spot" - базовый курс валютного рынка. По нему происходит урегулирование текущих торговых и неторговых операций. *Форвардный курс* устанавливается участником валютной сделки, которая реально будет осуществлена через определенный период времени на фиксированную дату.

Возникновение форвардных валютных курсов связано с процессами валютного арбитража. Участники валютного рынка осуществляют операции либо в чисто спекулятивных целях, либо в целях страхования валютных рисков. Причем цели *хеджеров* (тех, кто страхует риски) и спекулянтов прямо противоположны.

Страхование (хеджирование) валютных рисков, обусловленных колебанием курсов, представляет собой действие, направленное на то, чтобы не допустить ни чистых активов, ни чистых пассивов в какой-либо валюте (открытых позиций в ино-

странной валюте).

Открытые позиции бывают двух видов: “длинная” позиция (нетто-активы в инвалюте, т.е. требования превышают обязательства) и “короткая” позиция (нетто-пассивы, т.е. обязательства превышают требования).

Хеджирование помогает избежать валютных потерь партнерам при заключении международных контрактов купли-продажи.

Условный пример № 1.

Американский экспортер по условиям контракта должен заплатить 1 650 000 DM через три месяца. При текущем курсе $1\$ = 1,6500 \text{ DM}$ эта сумма эквивалентна 1 000 000 \$.

Однако в случае падения курса к моменту платежа, например, до $1\$ = 1,5000 \text{ DM}$ экспортер вынужден будет заплатить 1 100 000 \$, т.е. на 10% больше, чем в момент заключения контракта. Если экспортер не желает подвергать себя такому риску, он имеет возможность застраховать сделку либо на рынке “spot”, купив немецкие марки в момент заключения контракта по текущему курсу и поместив их на депозит в немецком банке, либо на срочном рынке, купив немецкие марки на срок три месяца по форвардному курсу, сохранив доллары на депозите в американском банке. В обоих вариантах экспортер знает, что через три месяца у него будет необходимая сумма в немецких марках.

Спекуляция на валютном рынке означают действия, которые направлены на открытие “длинной” или “короткой” позиции в иностранной валюте. Прибыльность спекулятивных операций в иностранной валюте зависит от того, насколько курс национальной валюты упадет сверх разницы в процентных ставках по депозитам в национальной валюте, с одной стороны, и в иностранной валюте, с другой стороны.

Условный пример № 2

Предположим, что процентная ставка по трехмесячным депозитам (в годовом исчислении) в США составляет 4%, в Германии 6%. Американский спекулянт может поместить 1 000 000 \$ на такой депозит в США и через три месяца иметь $1\ 000\ 000 \text{ DM} * (1 + 0,04 : 4) = 1\ 010\ 000 \text{ $}$ или, купив немецкие марки по курсу $1 \$ = 1,6500 \text{ DM}$, разместить их на депозите в Германии и через три месяца получить 1 650 000 $\text{DM} * (1 + 0,06 : 4) = 1\ 674\ 750 \text{ DM}$. Если курс доллара не меняется в течении трех месяцев, во второй вариант предпочтительнее, так как дает прибыль на 5000 \$ больше, чем первый (1 674 750 DM : 1,6500 DM / \$ = 1 015 000 \$).

В случае, если курс доллара за три месяца упадет до 1,5000 DM, то операция по покупке немецких марок даст гораздо большую дополнительную прибыль в размере 106 500 \$ (1 674 750 DM : 1,5000 DM / \$ - 1 010 000 \$). Наоборот, если курс доллара повышается (особенно выше 1,67475 DM / \$), то операция ведет к серьезным потерям.

Срочные операции для спекуляций возможны даже при отсутствии собственных оборотных средств и прибыль или убыток получается от разницы между срочным курсом и будущим курсом “spot”.

Условный пример № 3

Предположим, дилер какого-либо бацка уверен в падении курса доллара “spot” с 1,6500 до 1,5000 DM в течении трех месяцев. Он заключает контракт на продажу 100 000 000 DM на срок три месяца по форвардному курсу, сложившемся в данный момент на рынке, $1 \$ = 1,6000 \text{ DM}$. Если ожидания дилера оправдались, то в момент ис-

полнения контракта он покупает 100 000 000 \$ за 150 000 000 DM на рынке "spot" по курсу $1\$ = 1,5000 \text{ DM}$ и тут же продает их на условиях срочного контракта, заключенного три месяца назад, за 1,6000 DM по курсу $1\$ = 1,6000 \text{ DM}$, получив чистую прибыль в размере 10 000 000 DM в течении нескольких минут.

Однако если дилер ошибается в оценке динамики валютного курса, то он несет огромные убытки.

Ожидания в значительной степени связаны с различием процентных ставок валют, которые являются предметом сделки. Этим объясняется разница между текущими и срочными курсами.

Условный пример № 4

Если бы процентные ставки по депозитам в США и Германии составляли соответственно 6 и 4%, а форвардный курс почти не отличался бы от текущего, то практически все участники валютного рынка предпочли бы разместить свои активы в марках в США, обменяв их на доллары по текущему курсу и заключив одновременно срочный контракт на покупку марок с поставкой через три месяца. Такая операция (сделка "swap") позволяет избежать риска изменения валютных курсов и гарантированно получать прибыль.

Однако нужно учитывать, что в такой ситуации на рынке все будут стремиться купить марки на срок и никто не будет их продавать. Продавцы появятся только в том случае, если разница между текущим и форвардным курсами обеспечивает процентный паритет по депозитам. В рассматриваемом примере форвардный курс покупателя долларов на три месяца (теоретически) должен был бы установиться на уровне $1\$ = 1,6419 \text{ DM}$.

На депозите в марках 1 000 000 DM за три месяца даст прибыль в размере:
 $1\ 000\ 000 \text{ DM} \cdot (1 + 0,04) - 1\ 000\ 000 \text{ DM} = 10\ 000 \text{ DM}$.

Тот же миллион немецких марок при операции "swap" дает прибыль в 15 000 DM, если текущий и форвардный курсы совпадают:

$$1\ 000\ 000 \text{ DM} : 1,6500 \text{ DM}/\$ \cdot (1 + 0,06:4) \cdot 1,6500 \text{ DM}/\$ = 1\ 015\ 000 \text{ DM};$$

$$1\ 015\ 000 \text{ DM} - 1\ 000\ 000 \text{ DM} = 15\ 000 \text{ DM}.$$

Прибыль, равная 10 000 DM получается при этой операции только в том случае, если форвардный курс немецкой марки равен $1\$ = 1,6419 \text{ DM}$:

$$1\ 000\ 000 \text{ DM} : 1,6500 \text{ DM}/\$ (1 + 0,06:4) 1\ 6419 \text{ DM}/\$ = 1\ 010\ 000 \text{ DM};$$

$$1\ 010\ 000 \text{ DM} - 1\ 000\ 000 \text{ DM} = 10\ 000 \text{ DM}.$$

КОНТРОЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ

ЗАДАНИЕ № 1

Процентная ставка по трехмесячным депозитам в США составляет X%, а в Германии Y%. Американский бизнесмен может поместить N долларов США на депозит в американском банке или, купив немецкие марки по существующему курсу K_1 , разместить их депозит в немецком банке.

Определите :

1) Какой из вариантов предпочтительнее, если курс доллара не меняется в течении 3-х месяцев?

2) Определите размер прибыли (убытка), если курс доллара изменится и станет K_2 .

Для решения задачи используйте информацию, приведенную в таблице 1.

Таблица 1

| Вариант | Сумма сделки, (N,\$) | Процентная ставка по депозиту (%) | | Валютный курс DM за 1 \$ | |
|---------|----------------------|-----------------------------------|----------------|--------------------------|----------------|
| | | в США (X) | в Германии (Y) | K ₁ | K ₂ |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 1 | 1 000 000 | 3 | 5 | 1\$=1,65 | 1\$=1,50 |
| 2 | 1 000 000 | 4 | 6 | 1\$=1,65 | 1\$=1,50 |
| 3 | 1 000 000 | 5 | 7 | 1\$=1,65 | 1\$=1,50 |
| 4 | 1 500 000 | 3 | 5 | 1\$=1,70 | 1\$=1,55 |
| 5 | 1 500 000 | 4 | 6 | 1\$=1,70 | 1\$=1,55 |
| 6 | 1 500 000 | 5 | 7 | 1\$=1,70 | 1\$=1,55 |
| 7 | 2 000 000 | 3 | 5 | 1\$=1,75 | 1\$=1,60 |
| 8 | 2 000 000 | 4 | 6 | 1\$=1,75 | 1\$=1,60 |
| 9 | 2 000 000 | 5 | 7 | 1\$=1,75 | 1\$=1,60 |
| 10 | 1 000 000 | 3 | 5 | 1\$=1,80 | 1\$=1,65 |
| 11 | 1 000 000 | 4 | 6 | 1\$=1,80 | 1\$=1,65 |
| 12 | 1 000 000 | 5 | 7 | 1\$=1,80 | 1\$=1,65 |
| 13 | 1 500 000 | 3 | 5 | 1\$=1,85 | 1\$=1,70 |
| 14 | 1 500 000 | 4 | 6 | 1\$=1,85 | 1\$=1,70 |
| 15 | 1 500 000 | 5 | 7 | 1\$=1,85 | 1\$=1,70 |
| 16 | 2 000 000 | 3 | 5 | 1\$=1,90 | 1\$=1,75 |
| 17 | 2 000 000 | 4 | 6 | 1\$=1,90 | 1\$=1,75 |
| 18 | 2 000 000 | 5 | 7 | 1\$=1,90 | 1\$=1,75 |
| 19 | 1 000 000 | 3 | 5 | 1\$=1,95 | 1\$=1,80 |
| 20 | 1 000 000 | 4 | 6 | 1\$=1,95 | 1\$=1,80 |
| 21 | 1 000 000 | 5 | 7 | 1\$=1,95 | 1\$=1,80 |
| 22 | 1 500 000 | 3 | 5 | 1\$=2,00 | 1\$=1,85 |
| 23 | 1 500 000 | 4 | 6 | 1\$=2,00 | 1\$=1,85 |
| 24 | 1 500 000 | 5 | 7 | 1\$=2,00 | 1\$=1,85 |
| 25 | 2 000 000 | 3 | 5 | 1\$=2,00 | 1\$=1,85 |

ЗАДАНИЕ № 2

Дилер банка уверен в падении курса доллара "spot" в течении трех месяцев. Поэтому он заключает контракт на продажу определенного (N) количества DM на срок три месяца по форвардному курсу, существующему на рынке на начало сделки.

Опишите поведение дилера на рынке, используя информацию (таблица 2) об изменении валютных курсов на момент исполнения контракта.

Определите размер прибыли (убытка) на конец сделки.

Таблица 2

| Вариант | Сумма по контракту, (N, DM) | Курс доллара "spot" | | Форвардный курс на начало сделки |
|---------|-----------------------------|---------------------|-----------------|----------------------------------|
| | | На начало сделки | на конец сделки | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1 | 200 000 | 1,65 | 1,50 | 1,60 |
| 2 | 200 000 | 1,75 | 1,60 | 1,70 |
| 3 | 200 000 | 1,85 | 1,70 | 1,80 |
| 4 | 200 000 | 1,95 | 1,80 | 1,90 |
| 5 | 400 000 | 1,65 | 1,50 | 1,60 |

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|----|-----------|------|------|------|
| 6 | 400 000 | 1,75 | 1,60 | 1,70 |
| 7 | 400 000 | 1,85 | 1,70 | 1,80 |
| 8 | 400 000 | 1,95 | 1,80 | 1,90 |
| 9 | 600 000 | 1,65 | 1,50 | 1,60 |
| 10 | 600 000 | 1,75 | 1,60 | 1,70 |
| 11 | 600 000 | 1,85 | 1,70 | 1,80 |
| 12 | 600 000 | 1,95 | 1,80 | 1,90 |
| 13 | 800 000 | 1,65 | 1,50 | 1,60 |
| 14 | 800 000 | 1,75 | 1,60 | 1,70 |
| 15 | 800 000 | 1,85 | 1,70 | 1,80 |
| 16 | 800 000 | 1,95 | 1,80 | 1,90 |
| 17 | 1 000 000 | 1,65 | 1,50 | 1,60 |
| 18 | 1 000 000 | 1,75 | 1,60 | 1,70 |
| 19 | 1 000 000 | 1,85 | 1,70 | 1,80 |
| 20 | 1 000 000 | 1,95 | 1,80 | 1,90 |
| 21 | 1 200 000 | 1,65 | 1,50 | 1,60 |
| 22 | 1 200 000 | 1,75 | 1,60 | 1,70 |
| 23 | 1 200 000 | 1,85 | 1,70 | 1,80 |
| 24 | 1 200 000 | 1,95 | 1,80 | 1,90 |
| 25 | 1 400 000 | 1,65 | 1,50 | 1,60 |

Вопросы и проблемы для обсуждения

1. Что такое валюта?
2. Что такое ревальвация и девальвация валют?
3. Что такое валютный (обменный) курс?
4. Перечислите факторы, определяющие валютные курсы.
5. Какие виды валютных котировок Вы знаете? В чем их отличие?
6. Что такое спот-курс?
7. Каким образом определяется форвард-курс?
8. Объясните, в чем состоит суть хеджирования?
9. Что такое спекуляция на валютном рынке? Поясните на примере.
10. Перечислите основные функции валютной биржи.
11. Какой пакет документов должен приложить к заявлению желающий стать членом валютной биржи?
12. Перечислите права и обязанности членов валютной биржи.
13. Опишите механизм заключения сделок с валютой.
14. Перечислите всех участников валютной биржи.
15. Назовите наиболее крупные международные валютные биржи.

ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА № 7

Тема: "Организация внешнеторговой деятельности предприятия"

Цель работы: Ознакомление с основными формами внешнеторговой деятельности предприятий.

Содержание работы.

В мировой практике существуют различные формы организации внешнеэкономической деятельности производственных предприятий. Выбор форм этой деятельности зависит от ряда факторов: размера самой фирмы, характера выпускаемой продукции и особенности международных региональных рынков, уровня развития экспортно-импортных операций. Кроме перечисленных факторов, на выбор организационных форм внешнеэкономической деятельности оказывают воздействие географическая удаленность отдельных внешних рынков, нерегулярное или систематическое присутствие на них, а также специфика проведения экспортно-импортных операций.

Организация международной деятельности фирмы предусматривает выбор способа выхода на зарубежные рынки. На разных этапах деятельности фирмы используют различные комбинации действий, каждое из которых связано с различными затратами, риском и эффектом.

В качестве отличительных признаков деления способов выхода на внешние рынки могут рассматриваться следующие:

1. Форма движения капитала (например, экспорт - без участия в капитале партнера; кооперация - без участия в капитале; трансферт капитала под собственную ответственность; собственное предпринимательство на базе предприятий с совместными инвестициями; прямое инвестирование и др.).
2. Уровень затрат, связанный с выходом на зарубежный рынок.
3. Степень привлекательности инвестирования.

Все многочисленные формы организации внешнеэкономической деятельности объединяются в две большие группы. Первую из них образуют те формы, которые используют сами производители. Во вторую группу входят формы организации внешнеэкономической деятельности, применяемые торговыми компаниями и другими посредническими организациями.

Мелкие и средние предприятия, к которым относятся и разного рода товарищества, для осуществления внешнеэкономической деятельности, как правило, в своей управленческой структуре открывают внешнеэкономический отдел.

Крупные организационные формы предприятий (тресты, концерны) имеют для проведения внешнеэкономической деятельности специальный внешнеэкономический аппарат в виде внутрифирменного подразделения или относительно самостоятельной внешнеэкономической фирмы. В них создаются службы и специализированные органы, которые выполняют организационные, кредитно-расчетные, транспортные, рекламные, аналитические и другие внешнеэкономические функции.

Предприятие-производитель может реализовать свою продукцию за рубежом через созданные ими филиалы, дочерние или ассоциированные компании.

Зарубежные филиалы и дочерние компании промышленных объединений действуют на мировом рынке в качестве оптовых фирм или предприятий розничной торговли, функциональные задачи которых определяются по договоренности с учредителями.

Свою специфику реализация товаров на внешних рынках имеют и разные монополистические объединения.

Участники картелей сохраняют свою хозяйственную самостоятельность и сами же осуществляют экспортно-импортные операции.

Более прочную юридическую основу, чем картели, имеют синдикаты.

При всем многообразии международных сделок в зависимости от объекта сделки их можно классифицировать на три большие группы:

- купли- продажи товаров;
- купли- продажи услуг;
- купли- продажи научно- технической продукции.

КОНТРОЛЬНОЕ ЗАДАНИЕ № 1.

Нижеперечисленные предприятия из разных стран базирования и различной формы собственности желают наладить производство и сбыт своей продукции на территории Республики Беларусь:

1. Немецкая фирма "Bayer" - производитель строительных материалов.
 2. Польское частное предприятие "Slaboda" - производитель продуктов питания.
 3. Итальянское предприятие "Maguzzo"- производитель мебели.
 4. Шведский автомобильный концерн "Volvo".
 5. Чешская фирма "Parta" - производитель пива.
 6. Английское предприятие "Kenwood" - производитель бытовой техники.
 7. Финская фирма "Tikkurila" - производитель лакокрасочных изделий.
 8. Американский концерн программного обеспечения компьютеров "Microsoft".
 9. Американский концерн прохладительных напитков "Coca - cola".
 10. Французская фирма "Moulinex" - производитель бытовой техники.
 11. Немецкая фирма "Adidas" - производитель спортивных товаров.
 12. Французская парфюмерная компания " Ives Roche".
 13. Российская кондитерская фабрика "Красный Октябрь".
 14. Швейцарская фирма "Nestle"- производитель продуктов питания.
 15. Венгерская фирма "Globus" - производитель консервированных овощей и фруктов.
 16. Итальянская частная фирма "CARITO" - оптовый продавец изделий из кожи.
 17. Венгерская торговая фирма "Stollwerk" - продавец кондитерских изделий.
 18. Немецкая торговая компания "Silber - Gold" - продавец ювелирных изделий из драгоценных камней.
 19. Французская фирма "BABY" - оптовый торговец детскими игрушками.
 20. Испанское торговое предприятие "Tropik" - продавец экзотических фруктов.
- Каким образом Вы рекомендуете организовать деятельность зарубежных предприятий исходя из рыночной ситуации в РБ?

Выберите наиболее приемлемые варианты из предложенных:

- а) создание иностранного предприятия;
 - б) создание совместного предприятия;
 - в) регистрация в качестве резидента СЭЗ;
 - г) открытие сети специализированных магазинов;
 - д) аренда оптового склада;
 - е) создание внешнеторгового отдела без права юридического лица;
 - ж) открытие филиала предприятия;
 - з) аренда выставочного салона;
 - и) заключение договора с торговым домом;
 - к) организация сбыта с помощью белорусских дилеров и дистрибьюторов.
- Обоснуйте свой выбор.

Ответьте на следующие вопросы и выполните задания:

1. Какие цели преследует предприятие при выходе на внешние рынки?
2. Перечислите основные формы участия предприятий на международных рынках. Какая из форм наиболее приемлема для каждого из вышеперечисленных предприятий?
3. Проведите сравнительный анализ основных форм участия предприятия на международных рынках: экспорт, лицензирование и франчайзинг, совместные предприятия, полностью собственные филиалы, стратегические союзы (альянсы).
4. Перечислите факторы, способствующие благоприятному предпринимательскому климату на новых рынках.
5. Верно ли утверждение, что выбор формы организации внешнеторговой деятельности предприятия зависит не только от размера фирмы, но и от характера выпускаемой продукции? Поясните на примере фирм-производителей.
6. Какова роль и участие посредников в деятельности фирм?
7. Какая из вышеперечисленных фирм воспользовалась бы услугами посредников и почему?
8. Что включает в себя исследование рынка?
9. Составьте план выхода предприятия на внешний рынок.

Вопросы и проблемы для обсуждения.

1. Перечислите организационные формы участников МЭО.
2. Приведите примеры непроизводственных фирм - участников МЭО.
3. Какие социальные формы участников МЭО Вы знаете?
4. Перечислите, какие мероприятия разрабатываются и реализуются фирмами по выходу на внешний рынок.
5. Кто может являться резидентом СЭЗ в РБ?
6. Перечислите основные функции СП.
7. Что представляет собой иностранное предприятие?
8. Что включает понятие внешней торговли?
9. Какие мероприятия при выходе производственных предприятий на внешний рынок планируется осуществить в первую очередь?
10. Что побуждает фирму заниматься ВТД?
11. В чем заключается маркетинговый подход при организации ВТД?
12. Перечислите основных субъектов ВТД.
13. Перечислите основные виды рисков при ВТД.
14. Перечислите основные виды внешнеторговых сделок.
15. Перечислите основные виды операций, обслуживающих внешнеторговые сделки.

ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА № 8

Тема: "Договорные отношения в системе МЭО"

Цель работы: Ознакомиться с основными формами договорных отношений встречающихся в международной практике.

Содержание работы.

Международные экономические отношения находят практическое выражение в

обмене между странами, представляющими их предприятиями, фирмами и организациями продукцией международной торговли, научно-технических, производственных, инвестиционных, валютно-финансовых и кредитных отношениях и перемещении между ними трудовых ресурсов.

Основу современных МЭО составляют мирохозяйственные связи на микроуровне: между фирмами и компаниями разных стран. Такие связи в условиях рыночной экономики предполагают широкое применение договорных форм, когда участники ВЭД несут всю полноту ответственности за выполнение принимаемых на себя обязательств.

Внешнеэкономическая деятельность предприятий, фирм, компаний сводится к экспорту и импорту товаров и услуг.

Значительную роль на внешнеэкономическую деятельность оказывают международные обычаи, правила и конвенции, международные многосторонние и двухсторонние соглашения. Правовое регулирование договорных отношений в системе мирохозяйственных связей осуществляется нормами международного права.

В международной практике встречаются пять основных типов договоров: торговые договоры и соглашения, соглашения об экономическом и техническом сотрудничестве, экономические соглашения, соглашения о предоставлении финансовой помощи, соглашения о защите инвестиций.

В международной торговле в виде единого документа заключаются, как правило, крупные и сложные контракты. В международной практике используются типовые контракты, разработанные под руководством Европейской экономической комиссии ООН для различных видов типовых сделок. Всего их существует более трех десятков. Они используются в отношении: экспортной поставки машинного оборудования, купли-продажи потребительских товаров длительного пользования, купли-продажи пиломатериалов, международной купли-продажи цитрусовых. Широко применяются типовые контракты, разработанные соответствующими отраслевыми ассоциациями торговцев определенного вида товара (зерно, растительное масло, хлопок, лесоматериалы, натуральный каучук, кожсырье, уголь, цветные металлы и др.).

Возможна разработка собственных типовых контрактов.

Объектами международных коммерческих операций являются материально-вещественная продукция и услуги, включая результаты производственного и научно-технического сотрудничества, приобретающие в обмене форму товара.

К основным коммерческим операциям относятся операции:

- по обмену продукцией в материально-вещественной форме (экспорт и импорт товаров, встречная торговля);
- по обмену научно-техническими знаниями (в форме торговли патентами, лицензиями, ноу-хау);
- по обмену техническими услугами (консультативный и строительный инжиниринг);
- арендные;
- по международному туризму;
- по предоставлению консультационных услуг в области информатики и усовершенствования управления.

Операции, обеспечивающие международный товарооборот, включают:

- операции по международным расчетам;

- операции по международным перевозкам;
- транспортно- экспедиторские операции;
- операции по страхованию грузов;
- операции по хранению грузов при международных перевозках.

Сделка - это решающая часть коммерческой операции.

Международная торговая сделка считается правовой формой, опосредующей международные коммерческие операции, т.е. заключение международного контракта.

КОНТРОЛЬНОЕ ЗАДАНИЕ № 1.

Выбрав одну иностранную фирму из перечня, который предложен в задаче № 1 (практическая работа № 7), в качестве партнера по бизнесу, предложите наиболее подходящую форму международного сотрудничества.

Предложите наиболее выгодный вид международной сделки для обоих партнеров.

Составьте международный контракт, в зависимости от предложенного Вами вида сделки, учитывая, что предметом контракта является продукция, предлагаемая иностранным партнером.

Защитите составленный Вами международный контракт.

Поясните:

1. Почему Вы выбрали именно данный вид сделки? Обоснуйте свой выбор.
2. Каким образом осуществляется оформление и порядок подписания сделок во внешнеэкономической деятельности?
3. Каким образом осуществляется реализация заключенной сделки? Перечислите всех ее участников.
4. Перечислите основные права и обязанности партнеров, возникшие на основе заключенной международной сделки.
5. Какие виды документов, сопровождают международную внешнеторговую сделку? Кем и каким образом они выдаются и заполняются?

Вопросы и проблемы для обсуждения.

1. Какие типы договоров чаще всего встречаются в международной практике? Поясните, чем они отличаются.
2. Перечислите основные виды внешнеторговых операций.
3. Что подразумевается под внешнеторговыми операциями? В чем состоит отличие операции от сделки?
4. Какие страны нуждаются во встречной торговле?
5. Какие виды международных встречных сделок Вы знаете?
6. Опишите формы встречной торговли. В чем их отличительная особенность?
7. Какие виды рисков и расходы существуют при встречной торговле?
8. Какие страны нуждаются во встречной торговле?
9. В чем отличительная особенность международных сделок на коммерческой основе и сделок промышленной компенсации?
10. В чем отличие международных сделок по экспорту-импорту товаров и бартерных сделок?
11. Перечислите основные статьи международного контракта купли-продажи товаров.
12. Опишите, каким образом осуществляется реализация сделки купли-продажи

товаров. Перечислите всех ее участников и их основные обязанности.

13. Перечислите основные статьи международного бартерного контракта.

14. Перечислите документы государственных органов, регулирующих ВЭД.

15. Перечислите документы государственных органов, осуществляющих контроль за качеством товаров.

ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА № 9

Тема: *“Эффективность участия предприятия во внешнеэкономической деятельности”*

Цель работы: Приобретение навыков в расчетах эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия.

Содержание работы.

Цель хозяйственных субъектов, участвующих в международной торговле, состоит в объеме прибыли от реализации продукции, которая составляет основу эффективности.

Величина прибыли от продажи экспортируемого товара определяется по формуле:

$$П = Д - С$$

Д - доход от реализации партии товара на внешнем рынке;

С - себестоимость единицы продукции.

Сверхприбыль экспортера от реализации своего товара на внешнем рынке представляет собой разницу между прибылью, полученной им за рубежом (Пв), и средней прибылью, которая существует на национальном рынке (Пн):

$$Пс = Пв - Пн$$

Сверхприбыль - показатель, стимулирующий участие предприятий в развитии внешнеэкономических связей.

Рентабельность работы предприятия на национальном рынке определяется по формуле:

$$Рн = (Пн / С) * 100$$

Величина эффективности экспорта, т.е. рентабельность экспорта, определяется по формуле:

$$Рэк = (П_э / С_э) * 100$$

П_э - прибыль, полученная от единицы экспортируемой продукции;

С_э - себестоимость единицы экспортной продукции.

Если рентабельность экспортируемой продукции превышает рентабельность внутри страны, то предприятию следует продавать продукцию на внешнем рынке. Тот из внешних рынков привлекательнее для экспортера, на котором выше показатель рентабельности экспорта.

Экономическая целесообразность импорта имеет смысл, когда необходимо предприятию прибегнуть к импорту иностранной продукции как к лучшему варианту удовлетворения потребностей населения в той или иной продукции.

Значение импорта состоит в том, что он позволяет стране отказаться от производства данного товара и сосредоточить усилия на изготовлении другой продукции.

Обменивая импортные товары на экспортные, производимые с меньшими из-

держками, предприятие получает прибыль.

Значит, эффект участия предприятия реализуется при продаже экспортных товаров, поэтому нет смысла определять еще раз величину выгоды от импорта.

КОНТРОЛЬНОЕ ЗАДАНИЕ № 1.

Предположим, что на мировом рынке, согласно ситуации из задания № 1 (практическая работа "Ценообразование в международной торговле"), установилось между фирмами долгосрочное сотрудничество.

На данный момент продавец, коммерческая фирма "Белэкспорт" г.Минск, может предоставить при заключении международного контракта купли-продажи всевозможные скидки своим партнерам:

а) При продаже строительных материалов, когда объем покупок партнера значительный, экспортер предоставляет скидку в размере 15 % от стоимости товара;

б) При закупке промышленных товаров (бытовые приборы, техника), если фирма-импортер является единственным крупным и постоянным поставщиком товаров на новый рынок в другую страну, ей предоставляется скидка для эксклюзивного импортера 10% от стоимости товара;

в) В случае осуществления импортером предоплаты за поставляемый товар предоставляется скидка "сконто" при оформлении товарных накладных в размере, например, 5% от стоимости товара;

г) Может предоставляться бонусная, или скидка традиционному партнеру, длительное время работающему на рынке, например, при покупке мебели в размере 7 % от стоимости товара;

д) Скидка покупателю внесезонного товара предоставляется на рынке с/х продукции, одежды или обуви (12% от стоимости товара);

е) Дилерская скидка предоставляется оптовым или розничным торговцам, агентам и посредникам, например, 20% от стоимости, т.е. первоначальной предлагаемой цены (например, на рынке торговли автомобилями и техникой, а также бытовой техникой).

Определите:

1. Как изменятся контрактные цены с учетом предложенных скидок.

2. Себестоимость от реализации по всему перечню товаров на национальном и внешнем рынках.

3. Прибыль, полученную продавцом по каждому товару на национальном и внешнем рынках.

4. Рентабельность экспорта.

Определите наиболее эффективный вариант специализации и экспорта, производя анализ на внешнем рынке каждой из стран-партнеров. Какой из заключаемых международных контрактов является наиболее выгодным с учетом предлагаемых скидок?

Вопросы и проблемы для обсуждения.

1. Перечислите основные причины выхода предприятий на внешние рынки.

2. С помощью каких показателей определяется эффективность экспорта товаров фирмами?

3. Каким образом можно определить прибыль фирмы на внешнем рынке?

4. Что представляет собой сверхприбыль?

5. Что такое рентабельность фирмы на национальном и внешнем рынках?
6. Какой из ниже перечисленных фирм имеет смысл реализовать свою продукцию на внешнем рынке? Обоснуйте свой ответ.

| Страны | А | В | С | Д | Е |
|--------------------------------------|-----|-----|-----|-----|-----|
| Рентабельность на национальном рынке | 0.7 | 0.9 | 1.3 | 1.5 | 1.0 |
| Рентабельность экспорта | 1.5 | 1.0 | 0.6 | 0.8 | 1.6 |

7. В чем заключается экономическая целесообразность импорта для предприятий?
8. Сформулируйте и поясните на примере закон сравнительных преимуществ.
14. Перечислите виды рисков при международной торговле.
15. Перечислите основные показатели эффективности участия страны в международной торговле.

ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА № 10

Тема: “Конкурентоспособность предприятия как условие выхода на внешний рынок”

Цель работы: Изучение и анализ основных методов определения конкурентоспособности предприятий. Оценка возможностей предприятия на международных рынках.

Содержание работы.

Фирма-производитель, поставляющая свой товар за рубеж, не может длительное время занимать устойчивые позиции, опираясь в своей стратегии только на показатели конкурентоспособности товара. При вступлении на новый для себя рынок, при принятии решения о расширении производства, при осуществлении инвестиций в целях модернизации технологического оборудования или обновления выпускаемой продукции требуется уже оценка конкурентоспособности производителя, а не отдельного товара.

Предварительная оценка конкурентных позиций предприятия на внешнем рынке может проводиться с использованием следующих критериев:

1. Конкурентоспособность продукции предприятия.
2. Цены и другие условия контрактов в каждой из стран.
3. Условия и возможности присутствия на том или ином рынке: возможность создания СП, филиала, дочернего предприятия и т.д.
4. Доля рынка занимаемая предприятиями-конкурентами.
5. Оценка возможных финансовых результатов (прибыль, рентабельность и др.)

Существует несколько основных методов оценки конкурентоспособности фирмы:

- 1). По сравнительным преимуществам. В соответствии с законом сравнительных преимуществ, страна специализируется на производстве и экспорте тех товаров, которые ей обходятся относительно дешевле, и импорте тех, которые в других странах сравнительно дешевле, чем внутри страны. Непосредственно измерить сравнительное преимущество невозможно, поэтому используются косвенные методы, например, метод, построенный на предположении: чем ниже издержки производства в отрасли, тем большими преимуществами обладает отрасль по отношению к конкурентам.

2). По теории равновесия фирмы и отрасли. На основании теории равновесия фирмы и отрасли и теории факторов производства под равновесием понимается такое состояние, когда у производителя не существует стимулов для перехода в другое состояние, т.е. для изменения объемов производства, например, изменения своей доли на рынке.

3). По рыночным позициям фирмы. В рамках данной теории существует два подхода: структурный и функциональный. Согласно структурному подходу, оценка положения может быть сделана исходя из знания уровня монополизации отрасли, т.е. концентрации производства и капитала, и барьеров для вновь вступающих на рынок компаний.

Главную роль при функциональном подходе играют экономические показатели деятельности фирм: соотношение издержки - цены, загрузка производственных мощностей, объемы выпуска продукции, норма прибыли и т.д.

4). По методу "профилей" и качеству продукции. Он базируется на основных положениях теории маркетинга. Выявляются различные критерии удовлетворения запросов потребителей применительно к какому-либо продукту, устанавливается их иерархия и сравнительная важность в пределах того спектра характеристик, которые в состоянии заменить и оценить потребитель, производится сравнение технико-экономических данных продукта с другими конкурирующими продуктами. Процедура проводится в три этапа: на первом устанавливается рынок и требования рынка, на втором определяются требования к товару, на третьем анализируется работа по сбыту.

5). По матричному методу, согласно которому главным инструментом исследования служит матрица, построенная с использованием двух показателей. По вертикали отмечают темпы роста емкости рынка в линейном масштабе, а по горизонтали - относительная доля производителя на рынке в логарифмическом масштабе. Все стратегические единицы бизнеса могут быть расположены на этой матрице в зависимости от своих характеристик и условий рынка. Наиболее конкурентными будут те, которые занимают значительную долю на быстрорастущем рынке.

Конкурентоспособность производителя можно определить как относительную характеристику, отражающую отличия процесса развития данного производителя от производителя-конкурента как по степени удовлетворения своими товарами (услугами) общественной потребности, так и по эффективности производственной деятельности.

Показатель конкурентоспособности производителя должен включать в себя два элемента: критерий, отражающий в динамике степень удовлетворения потребителя и временной критерий эффективности производства.

Общий показатель уровня конкурентоспособности производителя определяется по формуле:

$$K_n = I_T * I_e$$

где: K_n - общий показатель уровня конкурентоспособности производителя;

I_T - индекс конкурентоспособности по товарной массе;

I_e - индекс относительной эффективности.

Показатель K_n является интегральной численной характеристикой конкурентоспособности производителя. Если $K_n < 1$, то рассматриваемая фирма уступает другой компании по конкурентоспособности, если $K_n > 1$, то превосходит; при равной конкурентоспособности $K_n = 1$.

Индекс конкурентоспособности по товарной массе (I_T) определяется отношением суммы потребительных стоимостей всех товаров производителя к стоимости потребления этих товаров.

Индекс относительной эффективности (I_e) определяется как отношение показателей эффективности у рассматриваемого производителя и у его соперника, для его определения могут использоваться различные показатели эффективности деятельности фирмы на внешнем рынке: рентабельность продаж, рентабельность активов, рентабельность основного капитала, рентабельность собственного капитала, абсолютный объем продаж и относительный (производительность, оборачиваемость).

КОНТРОЛЬНОЕ ЗАДАНИЕ № 1.

Российское производственное предприятие по выпуску торгового оборудования реализует свою продукцию за рубежом в Беларуси, Венгрии, Германии, Польше и Чехии. Результаты деятельности российского предприятия приведены в таблице 1.

Произведите анализ состояния рынков сбыта, исходя из информации результатов исследований сложившейся конъюнктуры на рынках Беларуси, Венгрии, Германии, Польши и Чехии (приведенной в таблице 2) за прошедший год и определите размер дохода и прибыли за год российского предприятия на каждом из зарубежных рынков.

Дайте оценку конкурентоспособности российского предприятия и готовности работать в дальнейшем на зарубежных рынках, при условии, что продукция российского предприятия на момент заключения международного контракта купли-продажи являлась конкурентоспособной.

Таблица 1

| Показатели Страны | Затраты, связанные с производством и экспор- том оборудования (млн.\$) | Объем производства и реализации оборудо- вания (штук за год) | Контрактная цена за едини- цу (тыс.\$) |
|----------------------|--|--|--|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Беларусь | 2,24 | 160 | 20 |
| Венгрия | 2,695 | 140 | 25 |
| Германия | 2,25 | 100 | 30 |
| Польша | 2,409 | 150 | 22 |
| Чехия | 2,88 | 120 | 30 |

Таблица 2

| № | Наименование показателя | Страны | Величина показателя за год по кварталам | | | |
|---|---|----------|---|----|-----|----|
| | | | I | II | III | IV |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 1 | Динамика цен на реализуемую продукцию на рынках | Беларусь | 20 | 20 | 21 | 21 |
| | | Венгрия | 25 | 24 | 24 | 25 |
| | | Германия | 30 | 30 | 30 | 29 |
| | | Польша | 22 | 21 | 22 | 22 |
| | | Чехия | 30 | 30 | 31 | 31 |

| 1 | 2 | 3 | | | | |
|---|--|----------|--|----|----|----|
| 2 | Условия возможного сотрудничества на рынках | Беларусь | Возможность открыть филиал | | | |
| | | Венгрия | Возможность заключения международного контракта по лизингу | | | |
| | | Германия | Возможность краткосрочного сотрудничества на основании заключенного международного контракта купли-продажи | | | |
| | | Польша | Возможность создания СП | | | |
| | | Чехия | Возможность долгосрочного сотрудничества на основании заключенного договора о сотрудничестве | | | |
| 3 | Доля рынка, занятая предприятиями- конкурентами | Беларусь | 30% | | | |
| | | Венгрия | 60% | | | |
| | | Германия | 70% | | | |
| | | Польша | 40% | | | |
| | | Чехия | 50% | | | |
| 4 | Динамика потребления российской продукции | Беларусь | 30 | 40 | 40 | 50 |
| | | Венгрия | 40 | 35 | 35 | 30 |
| | | Германия | 30 | 25 | 25 | 20 |
| | | Польша | 30 | 35 | 40 | 45 |
| | | Чехия | 35 | 30 | 30 | 25 |

Вопросы и проблемы для обсуждения.

1. Как Вы понимаете, что такое конкуренция?
2. Что подразумевается под понятием конкурентоспособность товара?
3. В чем отличие понятий конкурентоспособность товара от конкурентоспособность предприятия?
4. Перечислите основные критерии, используемые для предварительной оценки конкурентных позиций предприятия на внешнем рынке.
5. Назовите основные методы оценки конкурентоспособности фирмы.
6. Каким образом определяется конкурентоспособность производителя?
7. Конкурентоспособность фирмы зависит от ряда факторов. Перечислите их.
8. Какие общие принципы дающие конкурентные преимущества производителю могли бы предложить Вы?
9. Дайте определение понятия доля товарного рынка.
10. Дайте определение понятия емкость товарного рынка.
11. Какие факторы оказывают влияние на емкость товарного рынка?
12. Что включает анализ конъюнктуры рынка?
13. Что включает в себя сегментирование рынка?
14. Каким образом осуществляется исследование деятельности конкурентов?
15. По каким направлениям предприятию-производителю необходимо исследовать рынок для эффективного сбыта своей продукции с целью выхода на внешние рынки?

ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА № 11

Тема: “Экономический эффект международного кредита”

Цель работы: Проанализировать влияние международного кредита на производство и благосостояние стран.

Содержание работы.

Миграция денежного капитала осуществляется между странами через механизм мирового рынка ссудных капиталов. Этот рынок представляет собой совокупность спроса и предложения на ссудный капитал заемщиков и кредиторов разных стран.

Мировой рынок ссудных капиталов имеет свою специфическую структуру управления, основой которой являются профессиональные участники рынка: финансовые компании, фондовые биржи, крупнейшие транснациональные банки и другие кредитно-финансовые учреждения. Все эти финансовые организации собирают огромные денежные средства, поступающие на мировой рынок капиталов от официальных институтов, частных корпораций, пенсионных фондов, банков, страховых компаний и т.д. Основными заемщиками на мировом рынке капиталов являются государственные органы, ТНК, международные и региональные организации.

Мировой рынок ссудных капиталов возник на базе национальных рынков развитых стран - США, Англии, Франции, Германии, Швейцарии, которые сформировали систему перелива капиталов в рамках мирового хозяйства. В настоящее время мировой рынок ссудных капиталов включает в себя ряд международных финансовых центров, которые собирают и перераспределяют по всему миру финансовые ресурсы. Важнейшими финансовыми центрами мира являются Нью-Йорк, Лондон, Цюрих, Франкфурт-на-Майне, Люксембург и др.

Центральным звеном современного мирового рынка ссудных капиталов является рынок евровалют.

Формой движения ссудного капитала в сфере международных экономических отношений является международный кредит. Эта финансовая операция связана с предоставлением заемщику валютных ресурсов на условиях возвратности, срочности и уплаты процентов.

Международные кредиты классифицируются:

- ◆ по срокам - краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные;
- ◆ в зависимости от субъектов - частные, предоставляемые фирмами, банками; правительственные и кредиты международных валютно-финансовых организаций;
- ◆ по целевому назначению - связанные и финансовые. Связанные кредиты имеют строго целевой характер, закрепленный в кредитном соглашении;
- ◆ с точки зрения формы предоставления - товарные и валютные.

Международное кредитование может быть эффективным с глобальной точки зрения, принося некоторым его участникам выгоды, которые превосходят потери других участников.

КОНТРОЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ

ЗАДАНИЕ № 1.

Предположим ситуацию, когда международные финансовые операции полностью запрещены.

В мире имеются две страны *A* и *B*, причем страна *A* имеет в изобилии капитал и малопривлекательные внутренние инвестиционные возможности, а страна *B* имеет ограниченное количество капитала и большие возможности для прибыльного вложения капитала.

Допустим, что кредитование осуществляется в национальных рамках, кредиторы в стране *A* и при процентной ставке r имеют низкую норму дохода, а кредиторы в стране *B* при более высокой ставке процента имеют более высокую норму дохода.

Предположим, что все ограничения на международные финансовые потоки ликвидированы. У кредиторов и заемщиков из разных стран появляются стимулы к международному сотрудничеству и международному кредитованию, что в конечном итоге приведет к выравниванию процентных ставок в странах.

Определите:

1. Величину выигрыша (или потерь) кредиторов в каждой из стран.
2. Величину выигрыша (или потерь) заемщиков в каждой из стран.
3. Объем национального продукта в странах до и после миграции капитала.
4. Выигрыш мирового хозяйства в создании совокупного продукта.

Задание № 2.

Предположим, что страна *A* вводит налог в 2 % годовых на стоимость вывезенных за рубеж активов своих резидентов.

Определите:

1. Как изменится величина выигрыша и проигрыша и рыночная ситуация в странах.
2. Что произойдет, если на международные активы страна-заемщик *B* вводит 2-х %-ный налог?

Таблица 1

| Вариант | Страна | Размер капитала, млрд. \$ | % до перемещения капитала | Размер кредита, млрд. \$ | % ставка после перемещения капитала |
|---------|--------|---------------------------|---------------------------|--------------------------|-------------------------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 1 | A | 10 | 2 | - | 3 |
| | B | 5 | 5 | 2.5 | 3 |
| 2 | A | 15 | 2 | - | 4 |
| | B | 5 | 6 | 5 | 4 |
| 3 | A | 20 | 2 | - | 4 |
| | B | 5 | 8 | 5 | 4 |
| 4 | A | 25 | 2 | - | 6 |
| | B | 5 | 10 | 10 | 6 |
| 5 | A | 10 | 1.5 | - | 3 |
| | B | 5 | 6 | 5 | 3 |
| 6 | A | 15 | 1.5 | - | 3 |
| | B | 5 | 7.5 | 5 | 3 |
| 7 | A | 20 | 1.5 | - | 3 |
| | B | 5 | 7.5 | 5 | 3 |
| 8 | A | 25 | 1.5 | - | 4.5 |
| | B | 5 | 9 | 10 | 4.5 |
| 9 | A | 10 | 2.5 | - | 3 |
| | B | 5 | 5 | 5 | 3 |

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
|----|---|----|-----|----|-----|
| 10 | A | 15 | 2.5 | - | 3 |
| | B | 5 | 5 | 5 | 3 |
| 11 | A | 20 | 2.5 | - | 3.5 |
| | B | 10 | 7 | 10 | 3.5 |
| 12 | A | 25 | 2.5 | - | 4 |
| | B | 10 | 7 | 10 | 4 |
| 13 | A | 10 | 3 | - | 4.5 |
| | B | 5 | 6 | 5 | 4.5 |
| 14 | A | 15 | 3 | - | 4 |
| | B | 5 | 6 | 5 | 4 |
| 15 | A | 20 | 3 | - | 3.5 |
| | B | 5 | 6 | 5 | 3.5 |
| 16 | A | 25 | 3 | - | 4 |
| | B | 5 | 7.5 | 5 | 4 |
| 17 | A | 30 | 3 | - | 4.5 |
| | B | 10 | 9 | 10 | 4.5 |
| 18 | A | 10 | 1 | - | 2 |
| | B | 5 | 4 | 5 | 2 |
| 19 | A | 20 | 1 | - | 3 |
| | B | 5 | 5 | 10 | 3 |
| 20 | A | 30 | 1 | - | 3 |
| | B | 10 | 6 | 15 | 3 |
| 21 | A | 20 | 3 | - | 4 |
| | B | 10 | 6 | 10 | 4 |
| 22 | A | 25 | 2.5 | - | 3 |
| | B | 5 | 5 | 5 | 3 |
| 23 | A | 30 | 2.5 | - | 3 |
| | B | 10 | 5 | 5 | 3 |
| 24 | A | 20 | 1 | - | 2 |
| | B | 5 | 4 | 10 | 2 |
| 25 | A | 15 | 1 | - | 3 |
| | B | 5 | 6 | 15 | 3 |

Вопросы и проблемы для обсуждения

1. Что представляет собой мировой рынок ссудных капиталов?
2. Кто является основными кредиторами на мировом рынке капиталов?
3. Кто является основными заемщиками на мировом рынке капиталов?
4. Перечислите наиболее крупные финансовые центры мира.
5. Что представляет собой Еврорынок? Как он функционирует?
6. Что такое Евровалюта?
7. Перечислите основные виды кредитных операций на мировом рынке.
8. Каким образом классифицируются кредиты?
9. Рассмотрите более внимательно и поясните на примерах, где наиболее выгодно используется каждый из видов кредита.
10. В чем состоит отличие экспортного и импортного кредита?

11. Как подготовить экспортный контракт с кредитом на покупку?
12. Перечислите основные функции международного кредита в сфере ВЭС.
13. Опишите современные состояния мирового рынка ссудных капиталов.
14. Перечислите основные особенности кредитного рынка, в т.ч. еврорынка.
15. Что представляет собой монетарная политика государства?

ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА № 12

Тема: "Экономический эффект прямых инвестиций"

Цель работы: Проанализировать, каким образом международное перемещение капитала влияет на совокупное мировое производство.

Содержание работы.

Прямые инвестиции - вложение капитала с целью приобретения долгосрочного экономического интереса в стране предложения капитала, обеспечивая контроль инвестора над объектом размещения капитала.

Прямое зарубежное инвестирование - это приобретение длительного интереса резидентом одной страны (инвестором) в предприятии - резиденте другой страны, т.е. как приобретение собственности за рубежом, так и все последующие сделки между инвестором и предприятием, в которое вложен капитал.

Предприятие с иностранными инвестициями - акционерное или не акционерное предприятие, в котором прямому инвестору - резиденту другой страны принадлежит более 10 % акций и голосов или их эквивалент.

Предприятие с иностранными инвестициями может иметь форму филиала, дочерней или ассоциированной компаний.

Филиал - предприятие, полностью принадлежащее прямому инвестору.

Дочерняя компания - предприятие, в котором прямой инвестор - нерезидент владеет более 50 % капитала.

Ассоциированная компания - предприятие, в котором прямой инвестор - нерезидент владеет менее 50 % капитала.

Прямой инвестор - это государственная или частная организация, физическое или юридическое лицо владеющее предприятием с иностранными инвестициями за рубежом.

Основными мотивами предпринимательства за рубежом являются:

- стремление к наиболее выгодному вложению капитала;
- технико-экономический, т. е. создание за рубежом своей инфраструктуры;
- бегство капитала, из-за экономической и политической нестабильности в своей стране.

Если раньше инвестирование предпринимательского капитала в иностранную экономику происходило в форме образования собственных фирм или путем вложения средств в национальные акционерные общества принимающей страны, то теперь возникли новые формы инвестирования:

- создание совместных предприятий;
- сооружение предприятий "под ключ";
- договор типа "продукт - в руки";
- соглашение о разделе продукции;

- договоры о "рискованных проектах";
- лицензионные соглашения и др.

Результатом прямого зарубежного инвестирования является увеличение мирового производства вследствие более эффективного перераспределения и использования денежных средств.

Экономический эффект прямых инвестиций, с глобальной точки зрения, приносит некоторым участникам выгоды, превосходящие потери других участников.

Учитывая возросшее политическое значение прямых инвестиций, прямые инвесторы пользуются вниманием правительства.

КОНТРОЛЬНОЕ ЗАДАНИЕ № 1.

Допустим, что в мире существует только две страны *A* и *B*. Каждая из стран обладает определенным количеством капитала K_a и K_b . В отсутствии международного передвижения капитала каждая из стран инвестирует имеющийся у нее капитал внутри своей страны и получает доход на капитал (например, процент, дивиденд) в размере D_a и D_b соответственно. Предположим, что обе страны сняли ограничения на свободное передвижение капитала. Поскольку прибыльность вложения капитала по странам отличается, то часть капитала в размере X переместится в страну с более высоким доходом, что приведет в конечном счете к одинаковой доходности на капитал в обеих странах (Y).

Используя данные, приведенные в табл. 1, изобразите ситуацию графически, т. е. постройте графики спроса на инвестиции.

Определите:

1. Стоимостной объем производства в каждой из стран.
2. Размер прибылей владельцев капитала в странах при отсутствии международного движения капитала.
3. Доходы владельцев других факторов производства (труда, земли) при отсутствии международного движения капитала.
4. Как изменится доход владельцев капитала и доходности остальных факторов производства после снятия ограничений на передвижение капитала между странами?
5. Как изменятся объемы внутреннего производства в странах после перемещения капитала? Опишите ситуацию.
6. Как изменится совокупное мировое производство вследствие международного передвижения капитала?

Таблица 1.

| Вариант | Страна | Размер капитала (К), млрд. \$ | Процентная ставка до перемещения капитала | Величина притока капитала в страну (X), млрд. \$ | Процентная ставка после перемещения капитала, (Y)% |
|---------|--------|-------------------------------|---|--|--|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 1 | A | 7 | 2 | - | 3 |
| | B | 2 | 5 | 1 | 3 |
| 2 | A | 10 | 2 | - | 3 |
| | B | 4 | 6 | 2 | 3 |
| 3 | A | 6 | 3 | - | 4 |
| | B | 3 | 6 | 1 | 4 |

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
|----|---|----|----|----|---|
| 4 | A | 8 | 3 | - | 4 |
| | Б | 4 | 6 | 2 | 4 |
| 5 | A | 5 | 2 | - | 3 |
| | Б | 3 | 5 | 1 | 3 |
| 6 | A | 9 | 3 | - | 4 |
| | Б | 3 | 7 | 3 | 4 |
| 7 | A | 10 | 2 | - | 3 |
| | Б | 4 | 6 | 2 | 3 |
| 8 | A | 12 | 2 | - | 3 |
| | Б | 6 | 5 | 3 | 3 |
| 9 | A | 15 | 2 | - | 3 |
| | Б | 3 | 6 | 3 | 3 |
| 10 | A | 11 | 2 | - | 4 |
| | Б | 5 | 8 | 3 | 4 |
| 11 | A | 13 | 2 | - | 5 |
| | Б | 3 | 10 | 5 | 5 |
| 12 | A | 14 | 2 | - | 6 |
| | Б | 4 | 10 | 4 | 6 |
| 13 | A | 16 | 3 | - | 4 |
| | Б | 8 | 6 | 4 | 4 |
| 14 | A | 18 | 2 | - | 4 |
| | Б | 6 | 8 | 3 | 4 |
| 15 | A | 20 | 2 | - | 3 |
| | Б | 8 | 6 | 4 | 3 |
| 16 | A | 17 | 2 | - | 4 |
| | Б | 3 | 8 | 5 | 4 |
| 17 | A | 19 | 2 | - | 4 |
| | Б | 5 | 6 | 5 | 4 |
| 18 | A | 20 | 2 | - | 4 |
| | Б | 5 | 8 | 5 | 4 |
| 19 | A | 15 | 2 | - | 6 |
| | Б | 6 | 8 | 5 | 6 |
| 20 | A | 10 | 2 | - | 5 |
| | Б | 3 | 8 | 2 | 5 |
| 21 | A | 22 | 3 | - | 6 |
| | Б | 4 | 9 | 9 | 6 |
| 22 | A | 25 | 4 | - | 7 |
| | Б | 5 | 10 | 10 | 7 |
| 23 | A | 24 | 3 | - | 5 |
| | Б | 6 | 7 | 9 | 5 |
| 24 | A | 21 | 2 | - | 5 |
| | Б | 7 | 8 | 7 | 5 |
| 25 | A | 23 | 3 | - | 5 |
| | Б | 5 | 7 | 9 | 5 |

Вопросы и проблемы для обсуждения

1. Могут ли международная торговля и международное движение факторов производства замещать друг друга?
2. Как объясняется международное движение факторов производства:
 - а) теорией сравнительных преимуществ;
 - б) теорией соотношения факторов производства?
3. Назовите основные формы капитала по источникам его происхождения, по характеру использования, по срокам вложения и по исполняемым функциям.
4. Назовите десять наиболее крупных стран-экспортеров и стран-импортеров капитала.
5. Что такое прямые инвестиции?
6. Дайте определения основных понятий в области прямых инвестиций (предприятие с иностранными инвестициями, прямой инвестор, филиал, дочерняя компания, ассоциированная компания).
7. В чем заключаются причины экспорта и импорта прямых инвестиций?
8. Какие экономические эффекты возникают в результате прямых инвестиций?
9. Каковы пути государственной поддержки прямых инвестиций?
10. Дайте определение основных понятий, относящихся к международным корпорациям: транснациональная и многонациональная корпорация, страна базирования, принимающая страна, трансфертные цены.
11. Перечислите другие формы, кроме образования собственных фирм за рубежом, инвестирования предпринимательского капитала.
12. Объясните изменения географии экспорта капиталов.
13. В каком случае при свободном передвижении факторов производства между странами может сократиться торговля товарами?
14. В чем сходство и различие между:
 - а) зарубежными прямыми и портфельными инвестициями;
 - б) зарубежными прямыми инвестициями и международными займами;
 - в) зарубежными портфельными инвестициями и международными займами?
15. Какие из следующих видов инвестиций считаются прямыми, а какие - портфельными:
 - А). Американский банк CS First Boston купил акции российской компании "Лукойл" на 20 млн. долл. Общая стоимость выпуска акций составляет 600 млн. долл.
 - Б). Российский банк "Столичный" приобрел здание в Амстердаме, в котором открыл свой филиал в Голландии.
 - В). Владимирский тракторный завод увеличил свою долю в уставном капитале находящегося в США совместного российско-американского предприятия по сбыту тракторов с 51 до 75 %.
 - Г). Российская фирма "Броксервис" по поручению клиента из ФРГ приобрела 11 % текущего выпуска акций "Сургутнефтегаз".
 - Д). Канадская фирма "МакДональдс" открыла очередной ресторан в Москве.
 - Е). Американо-российский инвестиционный фонд разместил 100 млн. долл. в российских государственных краткосрочных обязательствах (ГКО) и облигациях федерального займа (ОФЗ).

ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА № 13

Тема: "Экономический эффект миграции"

Цель работы: Проанализировать, каким образом международная миграция влияет на совокупное мировое производство.

Содержание работы.

Миграция рабочей силы - это переселение трудоспособного населения из одних государств в другие сроком более, чем на год, вызванное экономическим, политическим и др. характером.

Эмиграция - выезд трудоспособного населения из данной страны за ее пределы.

Иммиграция - въезд трудоспособного населения в другую страну из-за ее пределов.

Разница между этими двумя потоками дает объем чистой миграции, т.е. миграционное сальдо, а их сумма - объем валовой миграции.

Рабочая сила является не только фактором производства других товаров, но и сама может выступать в виде товара на мировом рынке.

Причина международного перемещения рабочей силы кроется прежде всего в различных уровнях зарплаты в странах.

Экономический эффект миграции можно представить в рамках модели спроса и предложения как результат выигрыша одних, превосходящий потери других участников мирового рынка труда.

Принимающие иностранную рабочую силу страны-импортеры используют ее как фактор развития своих производительных сил. В трудоемких отраслях и тех видах производств, которые не пользуются спросом у местного населения, таких как автомобилестроение, строительство, угольная промышленность, сфера услуг и т.п., иммигранты обеспечивают нормальный процесс производства. Иммигранты позволяют промышленно развитым странам в период относительно высоких темпов экономического роста с меньшими затратами провести перемещение трудовых ресурсов и сгладить диспропорцию в их распределении между странами и отраслями производства. Предприниматели выигрывают от импорта более дешевой иностранной рабочей силы еще и потому, что это позволяет сдерживать темпы роста заработной платы своим рабочим.

В странах-экспортерах эмиграция части населения за рубеж может способствовать нормализации рынка труда. Одной из выгод, приносимой эмиграцией рабочей силы, можно считать рост квалификации эмигрантов. Важное значение для экономики страны-экспортера рабочей силы имеет приток иностранной валюты, которую перевозят на родину трудящиеся-мигранты.

Практически все государства мира регулируют процесс трудовой миграции населения.

КОНТРОЛЬНОЕ ЗАДАНИЕ №1.

Допустим, что в мире существует только две страны *С* и *Д*. Каждая из стран имеет в наличии определенное количество трудовых ресурсов. В отсутствии миграции в странах наблюдается различный уровень средних зарплат. Допустим, что сняты ограничения на свободное перемещение рабочей силы. Так как заработная плата различна, то часть рабочих (*X*) переместится из страны с более низким в страну с более высоким уровнем заработной платы. В результате чего ставка заработной платы в

обеих странах сбалансирется (Y).

Используя данные, приведенные в таблице 1, изобразите ситуацию графически.

Определите:

1. Стоимостной объем производства в каждой из стран в отсутствии международной миграции.
2. Совокупный продукт страны С после миграции.
3. Доход рабочих в стране С до и после миграции.
4. То же в стране Д.
5. Доходность остальных факторов производства в стране С до и после миграции.
6. То же в стране Д.
7. Как изменится совокупный объем мирового производства в результате миграции рабочих?

Таблица 1.

| Вариант | Страна | Размер трудовых ресурсов, млн. чел. | Зарплата до миграции, долл. США за час | Зарплата после миграции(Y), долл. США за час | Величина притока мигрантов в страну(X), млн. чел. |
|---------|--------|-------------------------------------|--|--|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 1 | С | 10 | 2 | 4 | - |
| | Д | 4 | 10 | 4 | 2 |
| 2 | С | 15 | 2 | 4 | - |
| | Д | 6 | 8 | 4 | 3 |
| 3 | С | 20 | 2 | 4 | - |
| | Д | 8 | 8 | 4 | 4 |
| 4 | С | 25 | 2 | 6 | - |
| | Д | 10 | 10 | 6 | 5 |
| 5 | С | 30 | 2 | 6 | - |
| | Д | 10 | 12 | 6 | 10 |
| 6 | С | 12 | 1.5 | 4.5 | - |
| | Д | 4 | 7.5 | 4.5 | 4 |
| 7 | С | 14 | 1.5 | 4.5 | - |
| | Д | 6 | 7.5 | 4.5 | 4 |
| 8 | С | 16 | 1.5 | 4 | - |
| | Д | 8 | 6 | 4 | 4 |
| 9 | С | 18 | 1.5 | 3 | - |
| | Д | 10 | 6 | 3 | 6 |
| 10 | С | 22 | 1.5 | 4.5 | - |
| | Д | 4 | 7.5 | 4.5 | 6 |
| 11 | С | 24 | 1.5 | 4.5 | - |
| | Д | 6 | 7.5 | 4.5 | 8 |
| 12 | С | 26 | 1.5 | 4.5 | - |
| | Д | 8 | 9 | 4.5 | 10 |
| 13 | С | 28 | 1 | 3 | - |
| | Д | 10 | 6 | 3 | 8 |
| 14 | С | 11 | 1 | 2 | - |
| | Д | 4 | 5 | 2 | 3 |

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
|----|---|----|-----|---|---|
| 15 | С | 13 | 1 | 3 | - |
| | Д | 6 | 6 | 3 | 5 |
| 16 | С | 17 | 1 | 3 | - |
| | Д | 8 | 5 | 3 | 7 |
| 17 | С | 19 | 1 | 3 | - |
| | Д | 10 | 6 | 3 | 4 |
| 18 | С | 21 | 1 | 3 | - |
| | Д | 4 | 6 | 3 | 6 |
| 19 | С | 23 | 1 | 4 | - |
| | Д | 6 | 6 | 4 | 8 |
| 20 | С | 27 | 1 | 3 | - |
| | Д | 8 | 7 | 3 | 7 |
| 21 | С | 11 | 4 | 3 | - |
| | Д | 7 | 2 | 3 | 5 |
| 22 | С | 27 | 2 | 4 | - |
| | Д | 6 | 6 | 4 | 7 |
| 23 | С | 18 | 1 | 6 | - |
| | Д | 10 | 6 | 6 | 4 |
| 24 | С | 15 | 1.5 | 4 | - |
| | Д | 7 | 6 | 4 | 2 |
| 25 | С | 22 | 2 | 4 | - |
| | Д | 8 | 12 | 4 | 3 |

Вопросы и проблемы для обсуждения

1. Дайте определение понятий миграции рабочей силы, эмиграции, иммиграции, реэмиграции, миграционного сальдо, "утечки мозгов".

2. В чем заключаются экономические последствия миграции для международной экономики в целом?

3. Сформулируйте определения следующих стоимостных показателей миграции:

а) трудовой доход и выплаты занятым;

б) перемещения мигрантов;

в) переводы работников.

4. В чем заключается воздействие эмиграции на экономику страны - экспортера рабочей силы?

5. В чем заключается воздействие иммиграции на экономику страны, принимающей иностранную рабочую силу?

6. Назовите страны и регионы, являющиеся основными точками притяжения для мигрантов из-за рубежа.

7. Назовите основные категории желательных иммигрантов для большинства принимающих стран.

8. Перечислите главные способы государственного регулирования иммиграции, реэмиграции.

9. Если рассматривать рабочую силу не как фактор производства, а как товар, и международную миграцию не как международное передвижение фактора производства, а как обычную международную торговлю, в чем заключается специфика такой

торговли? В чем сходство и в чем различие между международной трудовой миграцией и международной торговлей товаром "рабочая сила"?

10. Как известно, введение импортного тарифа большой страной, способной оказывать влияние на уровень мировых цен, может увеличивать ее благосостояние. Что произойдет с уровнем благосостояния страны, если местные отрасли производства, конкурирующие с импортом, начнут активно использовать дешевую иностранную рабочую силу, доходы которой не включаются в состав национального дохода страны?

11. Перед руководством крупного предприятия стоит дилемма: создать дополнительное производство аналогичной продукции в развивающейся стране с дешевой рабочей силой за счет собственных прямых инвестиций или попытаться расширить собственное производство за счет привлечения внешних инвесторов. Каково будет отношение профсоюза данного предприятия к разрешению этой дилеммы и почему?

12. Справедливо ли следующее утверждение: воздействие иммиграции на благосостояние граждан страны, принимающей иностранную рабочую силу, не зависит от размеров этой страны? Почему?

13. Какие шаги правительства Германии приведут к большему росту международной миграции и почему:

- а) либерализация правил выезда граждан своей страны за рубеж;
- б) либерализация правил въезда в страну из-за рубежа;
- в) принятие программы экономической помощи развивающимся странам;
- г) принятие программы диверсификации географической структуры иммиграции?

14. На Украине и в России существуют два фактора производства - земля и труд, с помощью которых производится пшеница. На украинской ферме производством пшеницы заняты 11 рабочих, на российской - 3. Связь между количеством занятых и предельным продуктом одного рабочего в каждой из стран, выраженная в количестве единиц товара, следующая:

| | | | | | | | | | | | |
|---------------------------|----|----|----|----|----|----|----|----|----|-----|-----|
| <i>Количество рабочих</i> | 10 | 20 | 30 | 40 | 50 | 60 | 70 | 80 | 90 | 100 | 110 |
| <i>Предельный продукт</i> | 20 | 19 | 18 | 17 | 16 | 15 | 14 | 13 | 12 | 11 | 10 |

Определите:

- а) предельный продукт труда в каждой из стран?
- б) в какой из стран выше уровень зарплаты?
- в) каково будет направление миграции рабочей силы?
- г) каковы будут масштабы миграции?
- д) когда миграция прекратится?

15. Узбекистан производит хлопок, используя два фактора производства - землю и труд. Предельный продукт труда каждого работника, выраженный в долларах, сокращается по мере роста их числа следующим образом:

| | | | | | | |
|---------------------------|----|----|---|---|---|---|
| <i>Количество рабочих</i> | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| <i>Предельный продукт</i> | 12 | 10 | 8 | 6 | 4 | 2 |

- А). От чего зависит реальная зарплата работников?
- Б). Если владелец земли нанимает трех узбекских работников, какова будет их совокупная зарплата?
- В). Если владелец земли, кроме того, наймет еще и трех иммигрантов из Вьетнама, как изменятся его доходы?

ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА № 14

Тема: "Международный технологический обмен"

Цель работы: Изучение основных форм передачи технологий. Приобретение навыков лицензионной торговли и составления лицензионного соглашения.

Содержание работы.

Международный технологический обмен толкуется двояко: в широком смысле под ним подразумевается проникновение любых научно-технических знаний и обмен производственным опытом между странами, а в узком - передача научно-технических знаний и опыта, относящиеся к воспроизводству конкретных технологических процессов.

Технологии передаются как коммерческим, так и некоммерческим путем.

Технологический обмен в широком смысле слова осуществляется в некоммерческих формах:

- научно-технические публикации;
- проведение выставок, ярмарок, симпозиумов;
- обмен делегациями и встречи ученых и инженеров;
- миграция специалистов;
- обучение студентов и аспирантов;
- деятельность международных организаций по сотрудничеству в области науки и техники и др.

Технологический обмен в узком значении осуществляется в коммерческих формах:

- передача на условиях лицензионных соглашений прав пользования изобретениями (патенты, ноу-хау, зарегистрированные товарные знаки, промышленные образцы), технической документации;
- поставка машин и различного промышленного оборудования;
- инженеринговые услуги;
- экспорт комплектного оборудования;
- подготовка и стажировка специалистов;
- управленческие контракты;
- научно-техническое и производственное кооперирование и т.д.

Лицензионная торговля является основной формой международной передачи технологий.

Лицензий продаются на основе лицензионного соглашения, которое устанавливает вид лицензии (патентная, безпатентная), характер и объем прав на использование технологии (простая, исключительная, полная), производственную сферу и территориальные границы использования предмета лицензии.

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

Предметом (объектом) лицензии могут являться:

- запатентованные изобретения;
- промышленные образцы;
- товарные знаки;
- ноу-хау, т.е. имеющие ценность конфиденциальные сведения, которые не

пользуются правовой охраной.

После проведения переговоров стороны заключают лицензионный договор, который имеет определенную структуру, хотя каждое соглашение является сугубо индивидуальным.

Цена лицензии определяется долей продавца в прибыли покупателя. Поэтому расчет цены лицензии сводится к определению возможного объема прибыли, которую может получить лицензиат от использования объекта лицензии.

Лицензионное соглашение заключается лишь в том случае, если доход лицензиара от продажи лицензии будет больше, чем от других форм освоения рынка объектом лицензии, а прибыль лицензиата от реализации закупленной лицензии будет выше, чем прибыль его конкурентов, даже с учетом выплаты лицензионных платежей.

Расчетная цена лицензии определяется по формуле:

$$C = N \times T \times P \times D,$$

где: N - средний годовой выпуск продукции за весь срок действия соглашения;

T - срок действия соглашения;

P - дополнительная прибыль лицензиата от реализации лицензии;

D - доля лицензиара в дополнительной прибыли лицензиата.

Данный метод приемлем для лицензиара и лицензиата в том случае, если стороны обладают достаточной информацией об экономических условиях деятельности лицензиата на срок действия соглашения.

Если данный метод не приемлем, то проводят оценку неизвестных показателей производства и сбыта продукции на базе примерной структуры реализационных цен, сложившихся в данной отрасли.

Лицензионные платежи - вознаграждение лицензиару, выплачиваемое лицензиатом за использование предмета соглашения.

В международной практике используются несколько видов лицензионных платежей: единовременные (паушальные), периодические (роялти), комбинированные (участие в прибыли, участие в собственности).

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

Цена лицензии в этом случае определяется по формуле:

$$C_r = \sum_{i=1}^T P_i \times N_i \times R_i,$$

где: N_i - расчетный (планируемый) объем производства продукции по лицензии в i -ом году;

P_i - расчетная цена продукции по лицензии в i -ом году (%);

R_i - расчетная ставка роялти в i -ом году;

T - срок действия лицензионного соглашения;

i - год действия лицензионного соглашения.

Для определения цены лицензии при паушальной форме платежа сначала определяется цена лицензии для выплат в форме роялти по методике, описанной выше. После чего производится пересчет цены лицензии в паушальный платеж. Для этого используется коэффициент пересчета (коэффициент дисконтирования). При этом имеется в виду, что в этом случае лицензиар выступает в роли, аналогичной роли кредитора, а лицензиат - получателя кредита. Поэтому значение коэффициентов дискон-

тирования при продаже и закупке лицензии будут иметь разную величину, соответствующую банковским ставкам по вкладам и кредитам.

Цена лицензии при паушальной форме платежа определяется по формулам:

для лицензиара
$$C_1 = \sum_i^T \frac{C_i}{(1+a)^i}$$

для лицензиата
$$C_2 = \sum_i^T \frac{C_i}{(1+b)^i}$$

где: a - величина банковской ставки по вкладам лицензиара;

b - величина банковской ставки для кредитов лицензиата;

C_i - части лицензионного вознаграждения, которые выплачивались бы в i -ом году, если бы расчеты проводились в форме роялти (величины $1/(1+a)^i$ и $1/(1+b)^i$ называются коэффициентами дисконтирования).

На практике цены лицензии при паушальной форме платежа определяется по формуле:

$$C_p = \frac{R_i}{100\% \times \sum_{i=1}^T V_i (1+d)^i}$$

где: R_i - ставка роялти в процентах от стоимости чистых продаж;

V_i - годовая стоимость чистых продаж в i -ом году;

d - ставка дисконта;

T - срок действия лицензионного соглашения.

КОНТРОЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ

ЗАДАНИЕ №1.

Польское предприятие, получив патент на свое новое изобретение, которое может значительно улучшить производственный процесс, но не имея финансовой возможности для внедрения новой технологии в собственное производство, принимает решение продать ее немецкому предприятию.

По условиям лицензионного договора предметом договора является новая технология, территория действия соглашения распространяется на Германию. Лицензионный договор заключается сроком на (T) лет.

Стороны решили применить текущие платежи (роялти), так как они обеспечивают лицензиару получение периодических отчислений, пропорциональных объему использования объекта лизинга.

Для определения расчетной цены лицензии с использованием метода ставок роялти необходимо иметь следующие данные:

Таблица 1

| Вариант | Планируемый объем производства (N_i), млн. ед. | Расчетная цена единицы продукции (P_i), DM | Ставка роялти (R_i), % | Срок лизинга (T), лет |
|---------|--|--|----------------------------|---------------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1 | 50 | 1200 | 20 | 5 |
| 2 | 50 | 1200 | 25 | 5 |
| 3 | 50 | 1200 | 30 | 5 |
| 4 | 50 | 1200 | 35 | 5 |
| 5 | 60 | 1400 | 20 | 6 |

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|----|-----|------|----|----|
| 6 | 60 | 1400 | 25 | 6 |
| 7 | 60 | 1400 | 30 | 6 |
| 8 | 60 | 1400 | 35 | 6 |
| 9 | 70 | 1500 | 20 | 7 |
| 10 | 70 | 1500 | 25 | 7 |
| 11 | 70 | 1500 | 30 | 7 |
| 12 | 70 | 1500 | 35 | 7 |
| 13 | 80 | 1700 | 20 | 8 |
| 14 | 80 | 1700 | 25 | 8 |
| 15 | 80 | 1700 | 30 | 8 |
| 16 | 80 | 1700 | 35 | 8 |
| 17 | 90 | 1800 | 20 | 9 |
| 18 | 90 | 1800 | 25 | 9 |
| 19 | 90 | 1800 | 30 | 9 |
| 20 | 90 | 1800 | 35 | 9 |
| 21 | 100 | 1900 | 20 | 10 |
| 22 | 100 | 1900 | 25 | 10 |
| 23 | 100 | 1900 | 30 | 10 |
| 24 | 100 | 1900 | 35 | 10 |
| 25 | 100 | 1900 | 40 | 10 |

Определить:

- 1). Расчетную цену лицензии с использованием метода ставок роялти.
- 2). Изменится ли цена лицензии, если стороны внесут изменения в лицензионный договор: при продажах превышающих 60 млрд. DM ставка роялти с 60 по 65 млрд. снижается на 20%, с 80-го по 85-й - на 30%, с 100-го по 105-й - на 40%, с 140-го по 150-й - на 50%, с 160-го по 170-й - на 60%, с 190-го по 200-й - на 70%? Если да, то определите ее новое значение.
- 3). Наиболее приемлемую для участников сделки цену лицензии при паушальной форме платежа, если величина банковской ставки по вкладам лицензиара составляет 20%, а величина банковской ставки для кредитов лицензиата - 30%.
- 4). Цену лицензии, если лицензионным соглашением предусматривается комбинированная форма оплаты: при существующей ставке роялти R_i размер первоначального платежа составляет 25% от цены лицензии.

ЗАДАНИЕ № 2.

Составьте и защитите международный лицензионный договор, определив предмет лицензии, участников и условия сделки самостоятельно.

Примите во внимание, что лицензионный договор имеет определенную структуру, хотя каждое соглашение является сугубо индивидуальным.

Лицензионный договор обычно состоит из следующих разделов:

1. Преамбула.
2. Определение понятий, используемых в соглашении.
3. Предмет соглашения.
4. Техническая документация.
5. Территория действия соглашения.

6. Гарантия и ответственность.
7. Платежи.
8. Усовершенствования.
9. Техническая помощь.
10. Сборы и налоги.
11. Информация и отчетность.
12. Обеспечение конфиденциальности.
13. Разрешение споров.
14. Условия вступления соглашения в силу и порядок прекращения его действия.
15. Прочие условия.
16. Юридические адреса сторон и банковские реквизиты.

Вопросы и проблемы для обсуждения.

1. Что представляет собой международный технологический обмен?
2. Перечислите некоммерческие формы технологического обмена.
3. Перечислите коммерческие формы технологического обмена.
4. Что такое лицензионная торговля?
5. Что может являться объектом лицензии при международном технологическом обмене?
6. Чем отличается промышленный образец от ноу-хау?
7. Что такое лицензия? Перечислите основные виды лицензий и поясните в чем их отличительная особенность.
8. Перечислите основные разделы международного лицензионного договора.
9. Опишите, каким образом осуществляется организация лицензионной торговли?
10. Как определяется цена лицензии при паушальной форме платежа?
11. Как определяется цена лицензии с использованием метода ставок роялти?
12. Как определяется цена лицензии при комбинированной форме оплаты?
13. Проведите анализ современного состояния по группам стран в зависимости от их роли в международной лицензионной торговле.
14. Что можно отнести к уникальным технологиям? К прогрессивным? К традиционным?
15. Какие факторы могут повлиять на величину расчетной цены лицензии при ее определении?

ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА № 15

Тема: "Валютно-финансовое обеспечение международных сделок"

Цель работы: Изучение форм финансирования и кредитования внешнеэкономических сделок.

Содержание работы.

В зависимости от условий внешнеэкономических контрактов, степени конвертируемости и позиций национальной и иностранной валюты применяются различные формы международных расчетов.

В мировой практике наиболее распространены такие формы и методы, как инкассо, аккредитив, банковский перевод, авансовые расчеты, расчеты по открытому

счета и другие.

К способам платежа относятся: инкассо, аккредитив, авансовый платеж, платеж по открытому счету, платеж сразу же после отгрузки товара.

К средствам платежа относятся: вексель, чек, банковская тратта, перевод (почтовое, телеграфное/ телексное платежное поручение, платежное поручение по системе SWIFT, международное платежное поручение).

Выбор формы расчетов определяется рядом факторов. Интересы экспортеров и импортеров товаров (услуг) не совпадают: экспортер стремится получить платежи от импортера в кратчайший срок, в то же время последний стремится отсрочить платеж до момента окончательной реализации товара. Поэтому выбранная форма расчетов является компромиссом, в котором учитываются экономические позиции контрагентов, степень доверия друг к другу, экономическая конъюнктура, политическая ситуация и т.п.

Поскольку международные расчеты тесно связаны с кредитными отношениями, то наличие или отсутствие кредитного соглашения также оказывает влияние на выбор формы оплаты.

В международной практике часто прибегают к заключению торговых сделок с кредитом на покупку.

Основными формами международных расчетов при непосредственном участии банков являются инкассо и аккредитивы.

Гарантиями платежей служат предоставляемые банковские гарантии, которые могут предоставляться как покупателем, так и продавцом в зависимости от вида международной сделки и принятых на себя обязательств партнеров.

КОНТРОЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ

ЗАДАНИЕ № 1.

Исходя из вида международного контракта, который Вы составили в практической работе № 9, поясните, каким образом будет осуществляться финансирование сделки, а именно:

1. Опишите подробно процедуру финансирования.
2. Перечислите всех участников сделки и их функциональные обязанности.
3. Какие документы требуются для осуществления финансирования?
4. Каким образом застраховаться от риска неплатежа?
5. Каким образом подготавливается экспортная (импортная) сделка с кредитом на покупку? Поясните на своем примере, если этот вариант для Вас является приемлемым.

ЗАДАНИЕ № 2.

Представьте упрощенно схему расчетов по инкассо, если участниками сделки являются: импортер товара, экспортер товара, перевозчик, банк-ремитент, инкассирующий банк. Укажите на схеме порядок взаимодействия всех участников сделки по инкассо и последовательность выполняемых операций:

- заключение международного контракта купли-продажи товаров;
- отгрузка товара в соответствии с условиями контракта;
- заполнение бланка по инкассо;
- подготовка комплекта товарораспорядительных документов (с указанием их перечня);
- проверка документов и отсылка их вместе с инкассовым поручением в другую страну;
- представление инкассового поручения и товарораспорядительных документов для проверки;

- получение платежа и выдача документов.

Дополните, кем и в пользу кого выполняются вышеперечисленные операции.

ЗАДАНИЕ № 3.

Представьте упрощенно схему расчетов по документарному аккредитиву, если участниками сделки являются: импортер товара, экспортер товара, перевозчик, банк-эмитент, авирующий банк. Укажите на схеме порядок взаимодействия всех участников аккредитивной сделки и последовательность выполняемых операций:

- заключение международного контракта купли-продажи товаров;
- извещение о подготовке товара к отгрузке;
- подача заявления на открытие аккредитива;
- открытие аккредитива и извещение об его открытии;
- проверка подлинности аккредитива;
- проверка аккредитива на предмет его соответствия условиям заключенного контракта;
- получение транспортных документов;
- представление товарораспорядительных документов;
- проверка полученных товарораспорядительных документов и отсылка их для оплаты;
- проверка полученных товарораспорядительных документов и перевод суммы платежа ;
- дебетирование счета;
- зачисление выручки ;
- получение товарораспорядительных документов и выступление во владение товаром.

Дополните, кем и в пользу кого выполняются вышеперечисленные операции?

Вопросы и проблемы для обсуждения.

1. Каким образом можно избежать валютных рисков при реализации международной сделки купли-продажи товаров?
2. Что такое ревальвация и девальвация национальной валюты?
3. Каким образом ревальвация и девальвация национальной валюты может повлиять на торговые отношения партнеров при экспорте-импорте товаров? Кто из партнеров окажется в проигрыше?
4. Перечислите основные способы и средства платежа при международных расчетах.
5. В чем состоят недостатки и преимущества для экспортера и для импортера продукции при использовании инкассо?
6. В чем состоят недостатки и преимущества для экспортера и для импортера продукции при аккредитивной форме расчета?
7. Перечислите виды инкассо. В чем состоит их отличительная особенность?
8. Перечислите основные виды аккредитивов, используемых при международных расчетах.
9. Что представляет собой процедура международных расчетов по системе SWIFT?
10. Перечислите основные способы гарантий платежей при осуществлении внешнеторговых сделок.
11. От чего зависит выбор формы оплаты при заключении международных контрактов?
12. Что такое банковская гарантия? Перечислите основные виды банковских гарантий.
13. Каким образом осуществляется процедура международных расчетов с помо-

щью переводной тратты?

14. Каким образом осуществляется процедура международных расчетов с помощью чека?

15. Что такое международный факторинг?

ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА № 16

Тема: "Международный лизинг"

Цель работы: Изучение структуры международного лизингового контракта. Приобретение навыков по определению лизинговых платежей.

Содержание работы.

Лизинг - долгосрочная аренда (сроком свыше 3-х лет) машин и оборудования с правом последующего выкупа.

Современный рынок лизинговых услуг характеризуется многообразием форм лизинга, высокой динамикой его показателей, быстро растущей географией заключаемых сделок.

Важнейшие преимущества лизинга состоят в обширном количестве услуг, предоставляемых в рамках этой формы кредитования:

- организация и кредитование транспортировки, монтаж, техническое обслуживание и страхование объекта лизинга;
- обеспечение запасными частями;
- консультационные услуги;
- возможность получения оборудования "под ключ" и др.

Международный финансовый лизинг - это соглашение, которое предусматривает в течении срока действия оплатить его, т.е. выкупить предмет лизинга в собственность.

Экспортный лизинг - сделка, в которой лизинговая компания покупает оборудование у национальной фирмы, затем предоставляет его в аренду за границу.

Импортный лизинг имеет место при закупке оборудования у иностранной фирмы и предоставления его в аренду отечественному арендатору.

Наиболее распространен в мировой практике лизинг движимого имущества. Из всего перечня объектов лизинга можно выделить следующие группы:

- транспортные средства;
- строительная техника;
- средства телевизионной и дистанционной связи;
- станки;
- средства вычислительной техники и обработки информации;
- лицензии, ноу-хау, компьютерные программы и т.д.

Лизинг недвижимости применяется в строительстве.

Международная практика выработала множество форм лизинговых сделок: стандартный лизинг, возвратный лизинг, лизинг поставщику, "мокрый лизинг", лизинг с полным обслуживанием, "чистый лизинг" и др.

Международная практика лизинговой деятельности делит лизинговые операции на два принципиально отличных друг от друга вида: лизинг с неполной окупаемостью и лизинг с полной окупаемостью.

К первому виду относятся все сделки, в которых затраты лизингодателя, связанные со сдаваемым в лизинг имуществом, не окупаются полностью в течении срока лизинга.

В последние годы большое распространение получает оформление лизинговых сделок с полной окупаемостью, т.е. сделок по финансовому лизингу.

Арендная плата (лизинговые платежи) в условиях лизинга в общем виде определяется как отношение суммы покупной цены объекта лизинга, процентов с учетом комиссионных, налогов и страховых взносов, связанных с лизинговыми услугами, к числу выплат за срок аренды.

Многолетний опыт деятельности лизинговых компаний предлагает разные подходы и варианты определения лизинговых платежей.

Так, например, если платежи по лизингу производятся равными суммами, то размер лизингового платежа определяется по формуле сложных процентов:

$$P = \frac{C \times I}{1 - [1 - (1 + I)^{-t}]},$$

где: C - стоимость предмета лизинга;

I - процентная ставка;

t - количество выплат платежа.

В международной практике лизинговых компаний часто используют для расчета лизинговых платежей следующую формулу:

$$P = C \times \frac{IT}{1 - [1 - (1 + IT)^{-R}]},$$

где: C - сумма договора на лизинг;

I - процентная ставка банка (в виде десятичной дроби);

T - периодичность платежей (при месячной выплате - 12, квартальной - 4, полугодовой - 2, годовой - 1);

R - срок действия лизинга, лет.

Если договором предусматривается частичная оплата стоимости объекта лизинга, то общую сумму платежа необходимо рассчитать с учетом его остаточной стоимости. Для этого необходимо использовать формулу дисконтного множителя:

$$k_s = \frac{1}{1 + S[1 - (1 + IT)^{-R}]},$$

где: k_s - коэффициент поправок по остаточной стоимости;

S - остаточная стоимость в процентах от первоначальной стоимости (в виде десятичной дроби).

Если при поквартальных расчетах выплаты лизинговых платежей производятся авансом, то в расчеты вносится еще и коэффициент поправок по авансовым платежам, который определяется по формуле:

$$k = \frac{1}{1 + I^2}$$

Таким образом, уточненная формула расчета суммы лизинговых платежей будет иметь следующий вид:

$$P_i = P \times k_s \times k$$

КОНТРОЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ

ЗАДАНИЕ №1.

Международная лизинговая компания "Евролизинг" из Германии заключила контракт по финансовому лизингу с российским производителем на поставку произ-

водственного оборудования в лизинг немецкой фирме.

По условиям договора первоначальная стоимость производственного оборудования составляет C (млн. DM), процентная ставка I (%) с периодичностью (T) платежей в год. Контракт на лизинг заключается сроком на R лет.

Используйте исходные данные, приведенные в таблице 1.

Определите:

1. Остаточную стоимость производственного оборудования на момент выкупа, если срок полной амортизации закупаемого оборудования составляет X (лет);

2. Размер лизинговых платежей;

3. Как изменится размер лизинговых платежей, если стороны изменят условия контракта и срок лизинга определят равным сроком амортизации;

4. Лизингодателю предоставляется возможность получить кредит у Европейского банка реконструкции и развития на сумму C (млн. DM) сроком на 2 года под 20 % годовых. Повлияет ли это на размер лизингового платежа? Если да, то определите размер платы лизингодателю за кредитные ресурсы, используемые для приобретения предмета лизинга.

Таблица 1

| Вариант | Стоимость предмета лизинга (C), млн. DM | Процентная ставка (I), % | Периодичность платежей (T) | Срок лизинга (R), лет | Срок амортизации (X), лет |
|---------|---|--------------------------|----------------------------|-----------------------|---------------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 1 | 5 | 10 | 12 | 3 | 5 |
| 2 | 5 | 10 | 4 | 4 | 5 |
| 3 | 5 | 10 | 2 | 5 | 6 |
| 4 | 5 | 10 | 1 | 5 | 7 |
| 5 | 6 | 9 | 12 | 3 | 5 |
| 6 | 6 | 9 | 4 | 4 | 5 |
| 7 | 6 | 9 | 2 | 5 | 6 |
| 8 | 6 | 9 | 1 | 5 | 7 |
| 9 | 7 | 8 | 12 | 3 | 5 |
| 10 | 7 | 8 | 4 | 4 | 5 |
| 11 | 7 | 8 | 2 | 5 | 6 |
| 12 | 7 | 8 | 1 | 5 | 7 |
| 13 | 8 | 7 | 12 | 3 | 5 |
| 14 | 8 | 7 | 4 | 4 | 5 |
| 15 | 8 | 7 | 2 | 5 | 6 |
| 16 | 8 | 7 | 1 | 5 | 7 |
| 17 | 9 | 6 | 12 | 3 | 5 |
| 18 | 9 | 6 | 4 | 4 | 5 |
| 19 | 9 | 6 | 2 | 5 | 6 |
| 20 | 9 | 6 | 1 | 5 | 7 |
| 21 | 10 | 5 | 12 | 3 | 5 |
| 22 | 10 | 5 | 4 | 4 | 5 |
| 23 | 10 | 5 | 2 | 5 | 6 |
| 24 | 10 | 5 | 1 | 5 | 7 |
| 25 | 10 | 5 | 12 | 4 | 6 |

ЗАДАНИЕ № 2.

Составьте и защитите международный контракт по финансовому лизингу определив предмет лизинга, участников и условия сделки самостоятельно.

Примите во внимание, что сделка по международному финансовому лизингу может осуществляться или на основе заключенных контракта купли-продажи между поставщиком предмета лизинга и лизинговой компанией и одновременно контракта лизинга между лизинговой компанией и лизингополучателем, или же трехстороннего соглашения между всеми участниками сделки.

Как правило, в качестве основных разделов международного контракта по финансовому лизингу используются следующие разделы:

1. Наименование организации продавца, лизингодателя и лизингополучателя.
2. Предмет лизинга с указанием его общей стоимости;
3. Сумма лизинговых платежей и их периодичность;
4. Срок лизинговой сделки;
5. Условия поставки и передачи предмета лизинга;
6. Обязанности и ответственность всех участников сделки;
7. Штрафные санкции в случаях нарушения сторонами принятых на себя обязательств;
8. Арбитражный суд;
9. Вступление в действие и прекращение действия контракта;
10. Юридические адреса и банковские реквизиты сторон.

Вопросы и проблемы для обсуждения.

1. Что такое лизинг?
2. Перечислите основные виды международных лизинговых операций.
3. В чем отличие экспортного лизинга от импортного?
4. Что является предметом лизинга при международном лизинге движимого имущества?
5. Что представляет собой международный лизинг недвижимого имущества? Поясните на примере.
6. В лизинговой сделке участвуют: поставщик, лизинговая компания, лизингополучатель, банк, страховая компания. Укажите порядок взаимодействия всех участников лизинговой сделки и опишите основные этапы лизинговой операции.
7. Что включают в себя лизинговые платежи?
8. Что такое остаточная стоимость предмета лизинга? Каким образом ее можно определить?
9. Чем отличаются лизинг с неполной окупаемостью от лизинга с полной окупаемостью?
10. Что такое международный финансовый лизинг? Чем он отличается от обычной аренды?
11. Перечислите основные статьи международного контракта по финансовому лизингу.
12. Перечислите основные права и обязанности всех участников сделки по международному финансовому лизингу.
13. Перечислите основные преимущества использования лизинга для всех его

участников.

14. Перечислите недостатки, присущие лизингу.

15. Что такое "сублизинг"?

ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА № 17

Тема: "Посредничество в международной торговле"

Цель работы: Ознакомление с внешнеторговой деятельностью посредников и получение навыков по составлению посреднических контрактов.

Содержание работы.

Внешнеторговой посреднической деятельностью занимаются различные организации, начиная от торговых компаний и кончая сбытовыми посредниками.

Среди многочисленных посреднических организаций основное место занимают торговые фирмы, которые подразделяются на специализированные компании с ограниченной товарной номенклатурой и универсальные, или многотоварные, торговые компании. Наиболее полное развитие получили торговые дома - крупные торговые объединения, имеющие тесные контакты с производителями товаров и банками. Торговые дома занимаются закупкой больших партий товаров и перепродажей их другим торговым фирмам, а также их реализацией через свою сбытовую сеть. В то же время они проводят лизинговые операции, предоставляют кредиты, консультируют зарубежные фирмы и т. д.

Наряду со специализированными и универсальными торговыми компаниями функции посредников во внешнеэкономической деятельности могут осуществлять и другие организации. К их числу в первую очередь относятся простые посредники, роль которых выполняют торговые фирмы и отдельные лица. К ним относятся также самостоятельно действующие брокеры и брокерские конторы. Брокеры и их объединения, как правило, действуют при товарных биржах и могут иметь отделения как внутри страны, так и за рубежом. Производственные фирмы заключают соглашения с простыми посредниками, которые берут на себя задачу найти заинтересованного импортера и осуществить его знакомство с экспортером для подписания контракта купли-продажи товаров.

В роли посредников выступают поверенные. Особенность этого вида посредничества состоит в том, что экспортеры или импортеры доверяют иностранным фирмам или лицам совершать сделки от их имени и за их счет на основе заключенного договора - поручения.

Большую роль среди посредников играют комиссионеры, которым предоставляется право заключать контракты от своего имени, хотя и за счет заказчика о принятии товаров на условиях комиссии. Разновидностью посредников - комиссионеров являются консигнаторы. Суть консигнаторства состоит в том, что экспортеры, именуемые консигнантами, поставляют товары на склад посредников, которые называются консигнаторами, для реализации их на рынке в течении определенного срока.

Посреднической деятельностью занимаются и торговые агенты, задачей которых является осуществление представительских функций посредников, содействующих заключению сделок, а также выполнение функций поверенных, совершающих сделки от имени экспортера и импортера.

Дистрибьюторы по сравнению с другими посредниками занимаются перепродажей товаров от своего имени и за свой счет. Они сами заключают международные контракты купли-продажи с продавцами и покупателями, а также решают широкий круг задач, связанных с внешнеторговыми операциями.

КОНТРОЛЬНОЕ ЗАДАНИЕ № 1

Торговый дом "Россия" г. Москва заключил с торговым домом "Белая Русь" г. Минск контракт на осуществление товарообменной операции.

В соответствии с заключенным контрактом торговый дом "Россия" экспортирует в Беларусь товары, закупленные в Германии (перечень товаров приведен в таблице 1).

В обмен на предложенные товары белорусский торговый дом, согласно бартерному контракту, предлагает продукцию белорусских производителей (перечень продукции приведен в таблице 2). Продукция приобретается российской стороной в размере получаемой прибыли от поставляемой немецкой бытовой техники и посуды, стоимость одной партии которой составляет X(\$). Международный бартерный контракт заключен сроком на один год с условием ежемесячной поставки партий товара обеими сторонами одновременно.

Несмотря на то, что аналогичные изделия белорусских производителей можно приобрести в России, заключив контракт купли-продажи с доставкой в Москву, бартер является выгодным для обеих сторон.

Определив размер выручки и прибыли, получаемой московским торговым домом от экспорта бытовой техники и посуды и исходя из анализа динамики цен на продукцию белорусских производителей на российском рынке (таблица 2) за предыдущий год, предложите ассортимент белорусской продукции, наиболее приемлемый для бартера (8-10 наименований) на следующий год.

Используйте информацию о деятельности московского торгового дома, приведенную в таблице 3.

Определите:

1. Эффективность от товарообменной операции для московского торгового дома.
2. Эффективность от товарообменной операции для белорусских партнеров.
3. Будет ли приемлем бартер, если цены в России на белорусскую продукцию снизятся?
4. Каким образом стороны должны застраховать себя для успешной реализации сделки?
5. Каких посредников можно было бы использовать данной сделке, если не прибегать к помощи торговых домов?
7. Составьте и защитите международный контракт на посреднические услуги по данной сделке.

Таблица 1

| № | Наименование товара | Контрактная цена за единицу товара (\$) | Цена за единицу товара на белорусском рынке (\$) |
|---|---------------------|---|--|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1 | Фритюрница | 70 | 95-100 |
| 2 | Утюг | 60 | 80-90 |
| 3 | Соковыжималка | 45 | 50-55 |
| 4 | Миксер | 30 | 40-45 |

| 1 | 2 | 3 | 4 |
|----|-----------------------|----|-------|
| 5 | Мясорубка | 50 | 65-70 |
| 6 | Кофеварка | 55 | 70-75 |
| 7 | Чайник | 50 | 65-70 |
| 8 | Набор столовой посуды | 60 | 90-95 |
| 9 | Сервиз чайный | 40 | 55-60 |
| 10 | Сервиз кофейный | 40 | 50-55 |

Таблица 2

| № | Наименование товара | Контрактная цена за единицу товара (\$) | Динамика цен за единицу товара на российском рынке (\$) за прошлый год | | | |
|----|-----------------------------------|---|--|-----------|-----------|-----------|
| | | | 1 квартал | 2 квартал | 3 квартал | 4 квартал |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 1 | Чулочно-носочн. изд. | 5 | 4 | 4 | 3 | 2 |
| 2 | Бельевые изделия | 7 | 6 | 5 | 5 | 4 |
| 3 | Верхний трикотаж | 20 | 19 | 19 | 18 | 18 |
| 4 | Спортивн. трикотаж | 15 | 15 | 14 | 14 | 14 |
| 5 | Постельное белье | 8 | 8 | 7 | 7 | 6 |
| 6 | Белье столовое | 6 | 6 | 5 | 5 | 4 |
| 7 | Полотенца махровые | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 |
| 8 | Простыни махровые | 3 | 2 | 2 | 1 | 1 |
| 9 | Покрывала и накладки декоративные | 10 | 10 | 10 | 9 | 9 |
| 10 | Халаты мужские и женские махровые | 25 | 25 | 24 | 24 | 23 |
| 11 | Халаты жен. махровые | 20 | 20 | 20 | 19 | 19 |
| 12 | Одежда рабочая | 4 | 3 | 3 | 2 | 2 |
| 13 | Сорочки мужские | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 |
| 14 | Костюмы мужские | 20 | 20 | 19 | 19 | 18 |
| 15 | Костюмы женские | 25 | 24 | 23 | 23 | 23 |
| 16 | Одежда детская | 10 | 10 | 10 | 9 | 9 |
| 17 | Ткани портьерные | 6 | 6 | 6 | 5 | 5 |
| 18 | Чехлы для сидений автомобилей | 7 | 7 | 6 | 6 | 6 |
| 19 | Ткани мебельные | 5 | 5 | 4 | 4 | 3 |
| 20 | Белье женское | 8 | 8 | 8 | 8 | 7 |

Таблица 3

| Вариант | Стоимость одной партии поставки (\$) | Сроки и условия поставки | Затраты на приобретение одной партии товара (\$) |
|---------|--------------------------------------|--------------------------|--|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1 | 7 000 | Ежемесячно в теч. года | 4 900 |
| 2 | 7 000 | ежемесячно | 5 250 |
| 3 | 7 000 | ежемесячно | 5 600 |
| 4 | 7 500 | ежемесячно | 5 250 |
| 5 | 7 500 | ежемесячно | 5 625 |

| 1 | 2 | 3 | 4 |
|----|--------|------------|-------|
| 6 | 7 500 | ежемесячно | 6 000 |
| 7 | 8 000 | ежемесячно | 5 600 |
| 8 | 8 000 | ежемесячно | 6 000 |
| 9 | 8 000 | ежемесячно | 6 400 |
| 10 | 9 000 | ежемесячно | 6 300 |
| 11 | 9 000 | ежемесячно | 6 750 |
| 12 | 9 000 | ежемесячно | 7 200 |
| 13 | 9 500 | ежемесячно | 6 650 |
| 14 | 9 500 | ежемесячно | 7 125 |
| 15 | 9 500 | ежемесячно | 7 600 |
| 16 | 10 000 | ежемесячно | 7 000 |
| 17 | 10 000 | ежемесячно | 7 500 |
| 18 | 10 000 | ежемесячно | 8 000 |
| 19 | 10 500 | ежемесячно | 7 350 |
| 20 | 10 500 | ежемесячно | 7 875 |
| 21 | 10 500 | ежемесячно | 8 400 |
| 22 | 11 000 | ежемесячно | 7 700 |
| 23 | 11 000 | ежемесячно | 8 250 |
| 24 | 11 000 | ежемесячно | 8 800 |
| 25 | 11 500 | ежемесячно | 8 050 |

Вопросы и проблемы для обсуждения.

1. Назовите основные причины, обуславливающие использование посредников при осуществлении внешнеторговых операций.
2. Перечислите основные функции, выполняемые посредниками.
3. Каким образом фирмы осуществляют выбор посредников при выходе на новые внешние рынки?
4. Перечислите основные виды международных торговых посредников.
5. Что подразумевается под торгово-посредническими операциями?
6. Какие функции выполняет торговый дом?
7. Что представляет собой комиссионная сделка? Перечислите всех ее участников.
8. Что такое консигнация? Какие виды консигнаций Вы знаете?
9. По каким ценам имеет право реализовывать продукцию комитент?
10. Что входит в обязанности агента? Каким образом составляется агентское соглашение?
11. В чем состоит суть франчайзинга? Поясните на примере.
12. Перечислите важнейшие признаки успешной франшизы.
13. Верно ли утверждение, что использование посредника при осуществлении внешнеторговых операций невыгодно, так как может значительно уменьшить прибыль предприятия?
14. Назовите размер вознаграждения посредников, участвующих в осуществлении международных операций. От чего он зависит?
15. Допустим, что производственное предприятие по изготовлению бытовой техники желает расширить свои рынки сбыта за рубежом, используя посредников. Каким образом Вы посоветуете подойти к решению этой проблемы?

IV. РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ КУРСОВОЙ (КОНТРОЛЬНОЙ) РАБОТЫ СТУДЕНТАМИ ДНЕВНОЙ И ЗАОЧНОЙ ФОРМ ОБУЧЕНИЯ.

Контрольная работа может быть посвящена не анализу экономики отдельных стран, а особенностям экономического развития и участия в МЭО. Определив место и роль МЭО в развитии национальной экономики страны, и используя статистические данные, пояснить, в чем выражается открытость экономики. МЭО получили практическое выражение в обмене между странами, представляющими их предприятиями, фирмами и организациями в международной торговле, научно-техническом, производственном, инвестиционном, валютно-финансовом обмене, кредитовании и перемещении трудовых ресурсов в системе мирового хозяйства. Укажите основных участников МЭО, в т.ч. наличие и деятельность ТНК, ФИГ, СП и т.д. для страны. Проведите анализ деятельности страны на мировых рынках капитала, труда и технологий.

Тема контрольной работы выдается в соответствии с номером зачетной книжки студента. Содержание контрольной работы согласовывается с преподавателем.

Контрольная работа выполняется в ученической тетради или на белых листах формата А-4 объемом 15 - 20 страниц машинописного текста и сдается на проверку до начала экзаменационной сессии. Контрольная работа должна содержать титульный лист с названием темы и автора. Обязательными являются содержание и список использованной литературы в алфавитном порядке. Контрольная работа после проверки преподавателем подлежит защите.

Тема курсовой работы выбирается студентом самостоятельно в соответствии с программой курса "Международные экономические отношения".

Курсовая работа выполняется на стандартных листах белой бумаги формата А-4 объемом 25-30 страниц машинописного текста. Курсовая работа должна быть оформлена в соответствии с требованиями стандарта института СТ БПИ - 01 - 98.

Темы курсовых (контрольных) работ.

1. Эволюция развития международных экономических отношений.
2. Интеграционные процессы в мировой экономике.
3. Западноевропейская интеграция.
4. Свободные экономические зоны в мировой экономике.
5. Международный оффшорный бизнес.
6. Международные экономические организации в системе МЭО.
7. Классические теории международной торговли.
8. Основные тенденции развития международной торговли.
9. Государственное регулирование внешней торговли. Тарифные методы регулирования.
10. Нетарифные методы регулирования международной торговли.
11. Развитие теорий международной торговли.
12. Генеральной соглашение по тарифам и торговле и Всемирная торговая организация.
13. Формы и методы посредничества в международной торговле.
14. Международная биржевая торговля.
15. Международные торги и аукционы.

16. Международные клиринговые соглашения.
17. Международные компенсационные сделки.
18. Международный рынок транспортных услуг.
19. Международный рынок информационных услуг.
20. Международный финансовый лизинг.
21. Международный туризм.
22. Государственное регулирование международной торговли услугами.
23. Риски в международной торговле.
24. Международное движение капитала.
25. Международные корпорации в системе МЭО.
26. Международная миграция рабочей силы.
27. Международный рынок технологий.
28. Международная лицензионная торговля.
29. Международные торговые биржи.
30. Международные финансовые центры.
31. Международный рынок кредитов.
32. Международный рынок ценных бумаг.
33. Мировая валютная система.
34. Международные валютные отношения.
35. Международные расчеты и финансирование внешней торговли.
36. Международные формы коммерческого финансирования.
37. Международные экономические отношения в развивающихся странах.
38. Международные экономические отношения "новых индустриальных стран".
39. Международные экономические отношения промышленно развитых стран.
40. РБ в системе международных экономических отношений.

V. СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

а. Основная

1. Международные экономические отношения / Под ред. В.Е.Рыбалкина. - М.: Интел-Синтез, 1998.
2. Семенов К.А. Международные экономические отношения. - М.: Гардарика, 1998.
3. Киреев А.П. Международная экономика. - М.: Международные отношения, 1998.
4. Фомичев В.И. Международная торговля. - М.: Инфра-М, 1998.
5. Основы внешнеэкономических знаний / Под ред. И.П.Фаминского. -М.: Международные отношения, 1994.

б. Дополнительная

1. Метелкина Н.К. Мировое хозяйство и его регулирование. - М.: Станкин, 1994.
2. Экономика / Под. ред. А.С.Булатова. - М.: БЕК, 1997.
3. Линдерт П.Х. Экономика мирохозяйственных связей. - М.: Прогресс-Универс, 1992.
4. Авдокушкин Е.Ф. Международные экономические отношения. - М.: Маркетинг, 1996.
5. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения / Под ред. Л.Н.Красавиной. - М.: Финансы и статистика, 1994.
6. Сергеев П.В. Мировое хозяйство и международные экономические отношения на современном этапе. - М.: Новый юрист, 1998.
7. Международные экономический отношения / Под ред. С.Ф.Сутырина, В.Н.Харламовой. - С.-Пб.: Санкт-Петербургский университет, 1996.
8. Журнал "Мировая экономика и международные отношения". - М.: Наука.
9. Российский экономический журнал.
10. Национальная экономическая газета.

УЧЕБНОЕ ИЗДАНИЕ

Составители: Юрий Николаевич Павлючук
Валентина Ивановна Павлючук
Саломей Карлович Арнольд

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ

по изучению дисциплины

«МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ»

для студентов специальностей Э.01.08 «Мировая экономика и МЭО», Э.02.02 «Маркетинг», Э.01.07 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» и Э.01.04 «Финансы и кредит» дневной и заочной форм обучения.

Ответственный за выпуск Павлючук В.И.

Редактор Строкач Т.В.

Подписано в печать 30.06.2000. Формат 60x84/16. Бумага писчая № 1. Усл. печ. и. 4,36. Уч. изд. л. 4,69. Зак. 608. № . Тираж 150 экз. Отпечатано на ризографе Брестского государственного технического университета. 224017, г. Брест, ул. Московская, 267.