

Учреждение образования
«Брестский государственный технический университет»
Экономический факультет
Кафедра бухгалтерского учета, анализа и аудита

СОГЛАСОВАНО


Заведующий кафедрой
«Бухгалтерского учета, анализа
и аудита»

 Н.В.Потапова

«19» 06 2023 г.

СОГЛАСОВАНО

Декан экономического
факультета

 В.В.Зазерская

«19» 06 2023 г.

**ЭЛЕКТРОННЫЙ УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС
ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ
«ФИНАНСЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»**

для специальности:

1-25 01 04 Финансы и кредит

Составитель: А.К. Крамаренко, канд. экон. наук, доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита учреждения образования «Брестский государственный технический университет»

Рассмотрено и утверждено на заседании Научно-методического совета университета
«23» 06 2023 г., протокол № 6

пр. и унк 22/23 - 149

Брест, 2023

ОГЛАВЛЕНИЕ

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА	5
ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ	9
ТЕМА 1. РОЛЬ ФИНАНСОВ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРАНЫ	9
В.1. Значение ВЭД в развитии национальной экономики.....	9
В.2. Направления внешнеэкономической политики Республики Беларусь	11
В.3. Особенности организации финансов во внешнеэкономической деятельности	13
В.4. Финансы внешнеэкономической деятельности государства и финансы внешне-экономической деятельности субъектов хозяйствования	15
ТЕМА 2. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ФИНАНСОВ ВО ВНЕШНЕ-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	17
В.1. Сущность и необходимость государственного регулирования финансов во внешнеэкономической деятельности	17
В.2. Организация государственного регулирования финансов во внешнеэкономической деятельности	19
В.3. Система органов, осуществляющих регулирование финансов во ВЭД.....	21
В.4. Валютное регулирование	23
ТЕМА 3. ОРГАНИЗАЦИЯ ФИНАНСОВ В ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВНЕШНЕ-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	25
В.1. Сущность доходов и расходов государства от ВЭД	25
В.2. Характеристика платежного баланса страны.....	27
В.3. Роль международных резервных активов в обеспечении финансовой безопасности страны	29
В.4. Характеристика внешнего долга страны	31
В.5. Таможенное регулирование финансов ВЭД	33
ТЕМА 4. ОРГАНИЗАЦИЯ ФИНАНСОВ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ	35
В.1. Доходы и расходы предприятий от ВЭД.....	35
В.2. Формирование и использование валютных фондов предприятия.....	37
В.3. Финансовые риски во ВЭД.....	39
В.4. Валютные операции субъектов хозяйствования.....	41
В.5. Контракты субъектов хозяйствования на осуществление внешнеэкономической деятельности	43
ТЕМА 5. ФИНАНСИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ	45
В.1. Основные источники финансирования ВЭД.....	45
В.2. Регулирование ценообразования в сфере ВЭД.....	47
В.3. Механизм торгового финансирования.....	49
В.4. Проблемы и финансовые риски, связанные с международной торговлей.....	51
В.5. Кредитование ВЭД предприятий	52
В.6. Лизинг, факторинг, форфейтинг	54

ТЕМА 6. МЕЖДУНАРОДНЫЕ РАСЧЕТЫ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ВНЕШНЕ-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	56
В.1. Особенности международных расчетных отношений	56
В.2. Характеристика инкассовой формы расчетов при осуществлении ВЭД.....	58
В.3. Характеристика аккредитивной формы расчетов при осуществлении ВЭД.....	60
В.4. Преимущества и недостатки форм международных расчетов для импортеров и экспортеров	62
ТЕМА 7. НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ВЭД.....	64
В.1. Особенности налогообложения во ВЭД.....	64
В.2. Исчисление и уплата НДС и акцизов по ввозимым товарам	66
В.3. Пошлины и сборы, взимаемые таможенными органами	68
В.4. Регулирование налогообложения субъектов хозяйствования при осуществлении ВЭД в Республике Беларусь	70
ТЕМА 8. СТРАХОВАНИЕ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ..	72
В.1. Классификация внешнеэкономических рисков	72
В.2. Особенности механизма страхования во ВЭД.....	74
В.3. Формы страхования во ВЭД	76
В.4. Страхование валютных и кредитных рисков во ВЭД	78
ТЕМА 9. ФИНАНСЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	80
В.1. Международный рынок технологий и инноваций	80
В.2. Источники финансирования инновационного развития.....	82
В.3. Технологии венчурного финансирования	84
В.4. Экономические расчеты оценки эффективности финансирования инновационных проектов во ВЭД.....	86
ТЕМА 10. ФИНАНСЫ В СФЕРЕ ТРАНСПОРТНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ ВЭД	88
В.1. Сущность и виды международных перевозок	88
В.2. Мировой рынок транспортных услуг	90
В.3. Финансовые отношения при международных перевозках	92
В.4. Белорусская ассоциация международных автомобильных перевозчиков	94
ТЕМА 11. ФИНАНСЫ МЕЖДУНАРОДНОГО ТУРИЗМА	96
В.1. Международный туризм как направление развития ВЭД страны.....	96
В.2. Международный туризм и мировой рынок туризма	98
В.3. Особенности финансов в сфере туризма	100
В.4. Страхование в системе международного туризма	102
ТЕМА 12. ФИНАНСЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ ФИНАНСОВО-ПРОМЫШЛЕННЫХ ГРУПП	104
В.1. Финансовые аспекты деятельности финансово-промышленных групп	104
В.2. Формирование доходов финансово-промышленных групп и их распределение.....	106
В.3. Роль финансово-промышленных групп в экономике Республики Беларусь.....	108
ТЕМА 13. ФИНАНСЫ СВОБОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН.....	110
В.1. Таможенный, налоговый режим функционирования свободных экономических зон	110

В.2. Финансовые методы регулирования деятельности свободных экономических зон...	113
В.3. Роль свободных экономических зон в привлечении инвестиций.....	115
ТЕМА 14. ФИНАНСЫ ОФФШОРНОГО БИЗНЕСА	117
В.1. Роль финансов оффшорных компаний во ВЭД.....	117
В.2. Специфика оффшорных операций.....	119
В.3. Оффшорный сбор: особенности исчисления и уплаты.....	121
ПРАКТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ	123
ТЕМА 1. РОЛЬ ФИНАНСОВ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	
СТРАНЫ.....	123
ТЕМА 2. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ФИНАНСОВ ВО	
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	129
ТЕМА 3. ОРГАНИЗАЦИЯ ФИНАНСОВ В ГОСУДАРСТВЕННОЙ	
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	133
ТЕМА 4. ОРГАНИЗАЦИЯ ФИНАНСОВ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ	
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ	139
ТЕМА 5. ФИНАНСИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	
СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ	144
ТЕМА 6. МЕЖДУНАРОДНЫЕ РАСЧЕТЫ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ	
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	148
ТЕМА 7. НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ ПРИ	
ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ ОПЕРАЦИЙ.....	153
ТЕМА 8. СТРАХОВАНИЕ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	156
ТЕМА 9. ФИНАНСЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ... 160	
ТЕМА 10. ФИНАНСЫ В СФЕРЕ ТРАНСПОРТНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ ВЭД.....	164
ТЕМА 11. ФИНАНСЫ МЕЖДУНАРОДНОГО ТУРИЗМА	170
ТЕМА 12. ФИНАНСЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ ФИНАНСОВО-ПРОМЫШЛЕННЫХ	
ГРУПП.....	174
ТЕМА 13. ФИНАНСЫ СВОБОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН	179
ТЕМА 14. ФИНАНСЫ ОФФШОРНОГО БИЗНЕСА	184
РАЗДЕЛ КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ.....	189
Вопросы к экзамену по учебной дисциплине.....	189
Темы для презентаций	190
ВСПОМОГАТЕЛЬНЫЙ РАЗДЕЛ	192
Тематический план учебной дисциплины	192
Учебно-методическая карта учебной дисциплины.....	193
Информационно-методическая часть.....	195

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Успешное хозяйствование и финансовая устойчивость предприятий всех отраслей национальной экономики определяется и глубиной знаний в области финансового механизма по обеспечению внешнеэкономических отношений между государствами, а также между субъектами хозяйствования различных стран. Устойчивые взаимовыгодные внешнеэкономические отношения содействуют экономическому росту и процветанию государства, предприятий и населения. Рост масштабов внешнеэкономического сотрудничества и появление новых его форм предъявляют высокие требования к системе финансирования и кредитования внешнеэкономической деятельности. В связи с этим возрастает роль подготовки специалистов, владеющих навыками организации финансов при осуществлении внешнеэкономической деятельности (осуществление международных расчетов, отдельные вопросы кредитования, финансирования, страхования, налогообложения, др.). Дисциплина «Финансы внешнеэкономической деятельности» относится к основополагающим учебным дисциплинам, обеспечивающим экономическую подготовку специалистов. Она наряду с другими учебными дисциплинами, предусмотренными планом, является самостоятельным предметом научного изучения. Предметом данной учебной дисциплины являются валютно-финансовые и кредитные отношения при организации и осуществлении внешнеэкономической деятельности, основы, формы, принципы, методы и способы организации финансов внешнеэкономической деятельности.

Цель изучения учебной дисциплины «Финансы внешнеэкономической деятельности»: углубленное изучение теоретических и практических основ организации финансов во внешнеэкономической деятельности государства и субъектов хозяйствования.

Достижение указанной цели предполагает решение следующих задач:

- изучить роль финансов во внешнеэкономической деятельности страны;
- освоить базовые теории государственного регулирования финансов во внешнеэкономической деятельности;
- освоить основные методики анализа системы организации финансов в государственной внешнеэкономической деятельности;
- освоить основные методики анализа системы организации финансов во внешнеэкономической деятельности субъектов хозяйствования;
- изучить основные механизмы финансирования внешнеэкономической деятельности субъектов хозяйствования;
- освоить основные методики международных расчетов;
- изучить основы организации внешнеэкономической инвестиционной деятельности;
- изучить основы организации финансов при осуществлении международных перевозок;
- изучить основы организации финансов субъектов хозяйствования, осуществляющих деятельность в специальных экономических зонах;
- создать теоретическую и методическую основы для последующего непрерывного самообучения в области организации финансов во внешнеэкономической деятельности.

Учебная дисциплина «Финансы внешнеэкономической деятельности» логично связана с другими дисциплинами учебного плана специальностей 1-25 01 04 Финансы и кредит, и базируется на знаниях, полученных студентами при изучении «Экономической теории», «Основы современных финансово-кредитных систем», «Денежное обращение и кредит», «Финансы», «Финансовый рынок». В свою очередь, знания, полученные при изучении дисциплины «Финансы внешнеэкономической деятельности» необходимы студентам для изучения специальных дисциплин.

Для приобретения профессиональных компетенций в результате изучения учебной дисциплины «Финансы внешнеэкономической деятельности» студент должен:

знать:

- теоретические основы финансов во внешнеэкономической деятельности страны;
- содержание основных нормативно-правовых актов Республики Беларусь, регулирующих отношения в области финансов во внешнеэкономической деятельности страны;
- направления внешнеэкономической политики Республики Беларусь;
- основные положения организации государственного регулирования финансов во внешнеэкономической деятельности;
- правовые основы и особенности организации финансов во внешнеэкономической деятельности государства;
- правовые основы и особенности организации финансов во внешнеэкономической деятельности субъектов хозяйствования;
- механизмы финансирования внешнеэкономической деятельности субъектов хозяйствования;
- правовые основы и порядок осуществления международных расчетов при осуществлении внешнеэкономической деятельности;
- правовые основы и порядок осуществления внешнеэкономической инвестиционной деятельности;
- правовые основы и порядок организации финансов при осуществлении международных перевозок;
- правовые основы и порядок организации финансов субъектов хозяйствования, осуществляющих деятельность в специальных экономических зонах.

уметь:

- применять нормативно-правовые акты, регулирующие отношения в области финансов во внешнеэкономической деятельности страны и субъектов хозяйствования;
- проводить анализ и выявлять факторы финансовых рисков во внешнеэкономической деятельности;
- проводить анализ эффективности финансирования внешнеэкономических проектов;
- использовать инструментарий международных расчетов;
- организовать документооборот при осуществлении внешнеэкономической деятельности.

владеть:

- навыками пользования нормативно-правовыми актами в области внешнеэкономической деятельности;

- компетенциями составления внешнеэкономического контракта;
- техникой финансового анализа внешнеэкономической деятельности;
- компетенциями осуществления международных расчетов;
- компетенциями предвидеть возможные риски во внешнеэкономической деятельности.

Учебная дисциплина «Финансы внешнеэкономической деятельности» изучается в 7-м семестре (4 курс) студентами специальности 1-25 01 04 Финансы и кредит дневной формы получения высшего образования. На изучение учебной дисциплины в соответствии с учебными планами предусмотрено 150 часов, из них всего аудиторных 64 часа (лекции – 32 часа, практические занятия – 32 часов). Форма контроля знаний – экзамен (7 семестр).

Данный учебно-методический комплекс разработан в соответствии со следующими нормативными документами:

- Положение об учебно-методическом комплексе на уровне высшего образования, утвержденное Постановлением Министерства образования Республики Беларусь от 26.07.2011 № 167;

- Положение об учебно-методическом комплексе по учебной дисциплине Учреждения образования «Брестский государственный технический университет» от 31.01.2019 №12;

- Образовательный стандарт специальности 1-25 01 04 Финансы и кредит (ОСВО 1-25 01 04-2013);

- учебная программа по дисциплине «Финансы внешнеэкономической деятельности», утвержденная 29.06.2022, регистрационный № УД 22-1-009/уч.

Структура электронного учебно-методического комплекса по дисциплине «Финансы внешнеэкономической деятельности»:

1. Теоретический раздел. Он представлен кратким конспектом лекций по данной учебной дисциплине. Темы лекционных занятий соответствуют требованиям учебной программы «Финансы внешнеэкономической деятельности».

2. Практический раздел. Он включает задания для работы на практических занятиях.

3. Раздел контроля знаний. Он содержит перечень вопросов для подготовки к экзамену по данной учебной дисциплине.

4. Вспомогательный раздел. Он состоит из учебной программы и списка литературы, рекомендуемой студентам.

Материалы электронного учебно-методического комплекса по дисциплине «Финансы внешнеэкономической деятельности», используемые в работе со студентами, представлены в Google-classroom в корпоративной сети учреждения образования «Брестский государственный технический университет».

Рекомендации по организации работы с электронным учебно-методическим комплексом по дисциплине «Финансы внешнеэкономической деятельности».

При работе с электронным учебно-методическим комплексом следует придерживаться следующего плана: изучение теоретического материала, далее – закрепление теоретического материала в ходе выполнения практических заданий, поиска решений тематических задач. Для закрепления изученного материала или для самоконтроля уровня знаний студентами используются предложенные вопросы к экзамену из вспомогательного раздела.

Электронный учебно-методический комплекс направлен на повышение эффективности учебного процесса и организацию целостной системы учебно-предметной деятельности по дисциплине «Финансы внешнеэкономической деятельности». Он способствует успешному усвоению студентами учебного материала, дает возможность планировать и осуществлять самостоятельную учебную работу студентам, обеспечивает рациональное распределение учебного времени по темам учебной дисциплины и совершенствование методики проведения занятий.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

ТЕМА 1. РОЛЬ ФИНАНСОВ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРАНЫ

1. Значение ВЭД в развитии национальной экономики.
2. Направления внешнеэкономической политики Республики Беларусь.
3. Особенности организации финансов во внешнеэкономической деятельности.
4. Финансы внешнеэкономической деятельности государства и финансы внешнеэкономической деятельности субъектов хозяйствования.

В.1. Значение ВЭД в развитии национальной экономики

Интенсивное расширение глобальных экономических связей, при котором экономика каждой страны все больше втягивается в мировое хозяйство, является объективным процессом развития современной мировой экономики. Глобализация экономической жизни – это процесс вхождения в рынок мирового хозяйства, понимаемого как совокупность национальных хозяйств, связанных друг с другом системой международного разделения труда, экономических и политических отношений, а также тесное переплетение национальных экономик, создание единых мировых рыночных структур и инфраструктуры. Национальная рыночная экономика страны может существовать и быть жизнеспособной только внутри и в отношениях с рынком экономики других стран. Внешнеэкономическая деятельность (ВЭД) – 1) это совокупность методов и средств торгово-экономического, научно-технического сотрудничества, валютно-финансовых и кредитных отношений с зарубежными странами; 2) это система отношений субъектов хозяйствования, складывающаяся в экономических связях с нерезидентами страны и другими государствами. Внешняя торговля – это предпринимательская деятельность в области международного обмена товарами, работами, услугами, информацией и результатами интеллектуальной деятельности. Предприятие-участник ВЭД – это самостоятельное юридическое лицо, обладающее обособленным имуществом, имеющее право от своего имени приобретать имущественные и неимущественные права и нести обязанности, а также быть истцом в суде и арбитраже. Внешнеэкономический комплекс страны – это совокупность отраслей, объединений, предприятий, производящих или реализующих экспортную продукцию, а также закупающих и перерабатывающих импортные товары и осуществляющие другие формы внешнеэкономических связей.

Основные формы внешнеэкономических связей: 1. Торговля товарами: 1.1 экспорт; 1.2 импорт; 1.3 реэкспорт; 1.4 реимпорт; 1.5 встречная торговля. 2. Предоставление услуг: 2.1 основные (инжиниринг, аренда, международный туризм, консультационные услуги); 2.2 обеспечивающие (транспортные, экспедиторские, хранение грузов, международные расчеты, ремонт и техническое обслуживание, страхование, реклама, др.); 2.3 Услуги, оказываемые в бытовой сфере. 3. Научно-техническое обслуживание: 3.1 купля-продажа патентуемой научно-технической продукции; 3.2. купля-продажа не патентуемой научно-технической продукции; 3.3. обмен результатами научно-исследовательских работ; 3.4. операции по торговле результатами творческой деятельности. 4. Совместное

предпринимательство. Функциональные формы, обслуживающие ВЭД: договора и коммерческие сделки; таможенное регулирование (в т. ч. с помощью тарифных и нетарифных методов); кредитно-расчетное и валютное обслуживание и регулирование внешнеэкономической деятельности.

Факторы развития внешнеэкономической деятельности: неравномерность развития различных стран мира; различия в людских, сырьевых и финансовых ресурсах; характер политических отношений; различный уровень научно-технического развития; особенности географического положения, природных и климатических условий. К результатам развития ВЭД в мировой экономике можно отнести: дальнейшее углубление международного разделения труда; экономию общественного труда в странах, активно участвующих в ВЭД; интенсивный и рациональный обмен результатами труда; увеличение числа стран, создающих рыночную экономику; успешное функционирование ТНК; расширение круга стран, достигнувших конвертируемости валюты, др.

Высшими органами управления ВЭД в Республике Беларусь являются: Президент; Парламент; Совет министров. Парламент: издает законы, регламентирующие ВЭД, разрабатывает основы внешнеэкономической политики государства, ратифицирует торговые договоры с зарубежными странами, определяет общие принципы валютной политики, утверждает по представлению Совета Министров план формирования и исполнения государственного валютного фонда и внешнего государственного долга, разрабатываются ответные меры в отношении стран, создающих дискриминационные условия для ВЭД страны, др. Совет Министров: издает постановления и распоряжения во исполнение Законов ВЭД; осуществляет общее руководство в области отношений Беларуси с иностранными государствами и международными организациями; имеет право ввести ограничения, установить определенные требования по осуществлению операций международного обмена товарами и услугами в целях обеспечения экономических интересов, а также для выполнения международных обязательств республики. Основным министерством, регулирующим ВЭД в Беларуси, является Министерство иностранных дел. Его функции: принимает участие в определении приоритетов внешнеполитической и внешнеэкономической политики; готовит предложения по заключению международных договоров по вопросам торгово-экономического сотрудничества; участвует в подготовке прогнозов внешнеторгового и платежного баланса страны; устанавливает связи и развивает сотрудничество с зарубежными странами и международными организациями, др. Министерство экономики: разрабатывает и проводит единую государственную социально-экономическую политику страны в целом и в сфере международного сотрудничества, разрабатывает меры по привлечению иностранных инвестиций, по созданию и функционированию СЭЗ на территории республики, взаимодействует с международными финансовыми институтами, т.д. Министерство торговли в сфере внешнеторговой деятельности: обеспечивает единство развития внешней и внутренней торговли, регулирует отношения, связанные с защитой прав потребителей, контролирует осуществление рекламной деятельности, регистрирует внешнеторговые контракты, выдает лицензии на экспорт и импорт товаров. Министерство финансов: регулирует денежно-кредитную сферу, участвует в выработке решений по вопросам формирования и использования Государственного валютного фонда, проводит экспертизу инвестиционных проектов, представленных для финансирования за счет иностранных инвестиций, др.

В.2. Направления внешнеэкономической политики Республики Беларусь

Внешнеэкономическая политика государства (ВЭП) – 1) это целенаправленная деятельность государства по формированию и использованию внешнеэкономических связей для укрепления своего потенциала (политического, экономического, социального, военного и т. п.) и эффективного участия в мировой экономике; 2) государственная политика в области экспорта товаров и услуг, привлечения иностранных инвестиций, вывоза капитала за рубеж, внешних займов, осуществления международных экономических проектов, предоставления экономической помощи другим государствам. Основная цель ВЭП: экономическое развитие страны. На практике цель ВЭП формулируется в программных документах и законодательных актах.

Направления и формы внешнеэкономической политики: 1. внешнеторговая политика: охватывает действия государства в области экспорта и импорта товаров и услуг и подразумевает использование таких инструментов как таможенные пошлины и тарифы, нетарифные ограничения (экспортные и импортные квоты), а также финансовые операции государства в сфере внешней торговли (кредитование экспорта, гарантирование экспортных кредитов и пр.); 2. денежно-кредитная политика: действия государства в области денежного обращения и кредитования банковской системы, направленные на сдерживание роста цен и выравнивание платежного баланса и подразумевающие использование таких инструментов, как операции на открытом рынке (продажа / покупка государственных ценных бумаг на финансовых рынках), минимальная резервная норма, учетная ставка и др.; 3. валютная политика: совокупность мер, осуществляемых государством в сфере валютных отношений (в том числе и в международных) и имеющая своим объектом курс национальной валюты по отношению к иностранным денежным единицам и подразумевающая использование таких инструментов, как режим валютного курса, валютные резервы, интервенции на валютных рынках, валютные ограничения, валютный контроль, валютное субсидирование; 4. фискальная политика: деятельность государства в сфере налогообложения и государственного бюджета, подразумевающая в том числе повышение конкурентоспособности отечественных производителей на внешних рынках (например, за счет льготного кредитования и/или налоговые льготы) и др.

Внешнеэкономическая политика Республики Беларусь формируется на принципах: открытости экономики; либерализации внешней торговли при соблюдении условий, определяемых двусторонними и многосторонними соглашениями, а также международными конвенциями в области торгово-экономического сотрудничества; взаимной защиты инвестиций; избегания двойного налогообложения. Основная задача внешнеэкономической политики Республики Беларусь: формирование благоприятных внешнеэкономических условий для расширения воспроизводственного процесса в стране, а также оптимизация участия страны в международном разделении и кооперировании труда. Внешнеэкономическая политика в Беларуси решает: задачи сбалансированности внешнеэкономических операций с отдельными государствами и регионами, проблемы оптимизации процесса хозяйственного взаимодействия отдельных субъектов внешнеэкономической деятельности различных государств на основе безусловного обеспечения экономической безопасности страны.

Внутренние факторы развития внешнеэкономической деятельности в Беларуси:

1. Природно-географические факторы. 2. Уровень технико-экономического развития страны. 3. Научно-технический прогресс, позволяющий расширить товарную номенклатуру, разделить технологический процесс между производителями различных стран, диверсифицировать производство, ускорить процесс реализации товаров. 4. Открытость национальной экономики и степень либерализации внешней торговли и финансовых рынков. 5. Разработанность законодательства, регулирующего внешнеэкономическую деятельность и сопоставимого с нормами хозяйственного права в развитых государствах. 6. Развитость институциональной системы финансирования экспорта товаров. Международная специализация экономики Беларуси: специализация на производстве сложной в технологическом отношении продукции, основанной на использовании ограниченных ресурсов; постепенная оптимизация национальной хозяйственной структуры; переход от предметной (межотраслевой) к подетальной (внутриотраслевой) специализации и углубление ее в виде международного разделения производственного процесса; преобладание в отраслевой структуре национальной экономики обрабатывающих отраслей (химическая, машиностроительная, нефтеперерабатывающая, деревообрабатывающая).

В восьмерку самых значимых белорусских товаров, на долю которых в мировом производстве приходится от 0,6 до 30 %, входят: грузовые автомобили, дорожная, строительная техника; тракторы и сельскохозяйственная техника; холодильники и бытовая техника; удобрения; льноволокно; химические волокна и нити; мясные продукты; молочные продукты. Основными торговыми партнерами республики являются: Российская Федерация (48,4 % от всего объема товарооборота), Украина (6,1 %), Китай (5,6 %), Соединенное Королевство Великобритании и Северной Ирландии (5,5 %), Германия (4,3 %), Польша (3,3 %), Нидерланды (2,4 %), Литва (2,2 %), Италия (1,3 %), Латвия (1,2 %). Стратегические отношения Беларуси выстраиваются в рамках Договора о создании Союзного государства, а также других интеграционных проектов, таких как ЕАЭС, СНГ, ОДКБ.

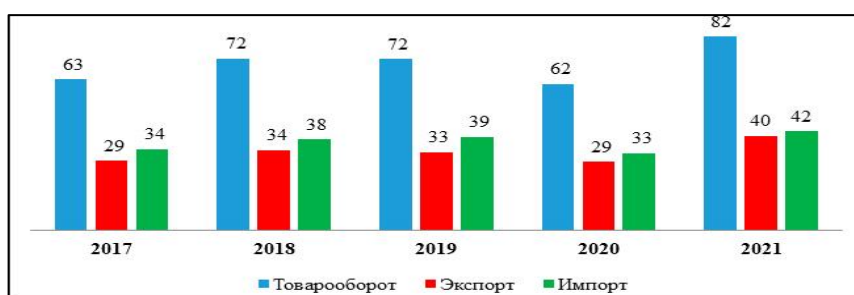


Рисунок 1 – Внешняя торговля товарами, млрд. долл. США

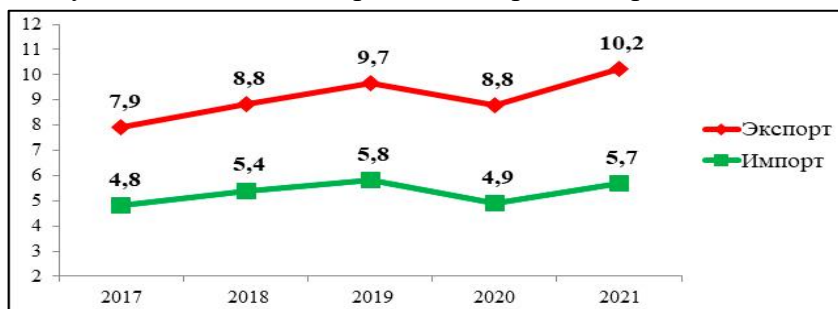


Рисунок 2 – Внешняя торговля услугами, млрд. долл. США

В.3. Особенности организации финансов во внешнеэкономической деятельности

Финансы – это экономические отношения, связанные с формированием, распределением и использованием централизованных и децентрализованных фондов денежных средств в целях обеспечения условий расширенного воспроизводства и выполнения государством своих функций и задач. Централизованные фонды формируются на государственном уровне. Децентрализованные фонды – на уровне хозяйствующих субъектов. Признаки финансов: 1) финансы – это всегда денежные отношения; 2) финансы – это денежные отношения, посредством которых осуществляется перераспределение валового внутреннего продукта.

Система финансов – это совокупность различных финансовых отношений, объединенных общими принципами в рамках категории «финансы», которые имеют специфические особенности при формировании и использовании денежных фондов и играющих свою специфическую роль в экономике.

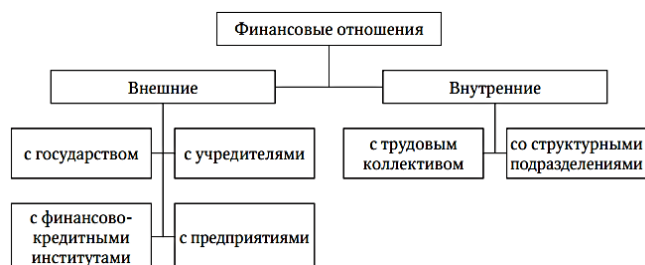


Рисунок 3 – Классификация финансовых отношений юридического лица

Финансы внешнеэкономической деятельности организаций – 1) это экономическая категория, которая выражает финансовые отношения в процессе внешнеэкономической деятельности, в результате которой формируются и перераспределяются денежные валютные фонды; 2) раздел науки о финансах, который находится на стыке двух сфер финансовых и внешнеэкономических отношений. Содержание термина «финансы внешнеэкономической деятельности» изменяется в процессе развития международных отношений, международного разделения труда, межгосударственного торгово-экономического сотрудничества. Объект финансов внешнеэкономической деятельности – доход, получаемый субъектами внешнеэкономической деятельности от соответствующих операций. Он может быть выражен как в иностранной, так и в национальной валюте.

Финансовые отношения во внешнеэкономической деятельности представляют собой: 1) денежные отношения между субъектами хозяйствования данной страны и субъектами хозяйствования других стран по поводу купли-продажи продукции (работ, услуг), предоставления займов, истребования штрафных санкций по договорам и др.; 2) денежные отношения внутри страны между субъектами хозяйствования по поводу предоставления займов в иностранной валюте, перераспределения валютной выручки, полученной от экспорта, в пользу предприятий, участвующих в экспорте продукции, и др.; 3) отношения между субъектами хозяйствования и государством (в лице бюджетов различных уровней): в части иностранной валюты по поводу распределения валютной выручки, покупки валюты, уплаты таможенных пошлин, сборов и налогов в иностранной

валюте, получения иностранных кредитов под гарантии правительства и др.; в части национальной валюты по поводу уплаты налогов по результатам внешнеэкономических сделок и т. п.; 4) денежные отношения предприятий с другими звеньями финансовой системы: банками, страховыми организациями, внутри СЭЗ (между резидентами СЭЗ и администрацией), др.; 5) внутригосударственные денежные отношения (формирование централизованных валютных фондов и фондов в национальной валюте от ВЭД государства и его субъектов хозяйствования и их распределение); 6) денежные отношения между государствами по поводу получения и погашения межгосударственных кредитов; 7) денежные отношения между государством и международными финансово-кредитными организациями (предоставление кредитов и их погашение) и др. Финансы внешнеэкономической деятельности обусловлены сложившейся системой международных расчетных и кредитных отношений Республики Беларусь.

Международные расчеты – это система организации и регулирования платежей по денежным требованиям и обязательствам, возникающим в процессе осуществления различных форм отношений между юридическими и физическими лицами разных стран. Финансы внешнеэкономической деятельности включают процедуры платежей и расчетов. Платеж – выполнение денежного обязательства посредством передачи кредитору приемлемого для него безусловного платежного требования к третьей стороне (банку). Расчет – действия по завершению платежа, в результате которых денежные обязательства среди двух или большего количества сторон становятся выполненными.

Финансы внешнеэкономической деятельности опосредуют: движение товаров во внешней торговле, обмен услугами, миграцию капитала и иных факторов производства, сопровождают дипломатические, культурные, научно-технические и другие связи между странами. По экономическому содержанию финансы внешнеэкономической деятельности объединяют в две группы: торговые и неторговые. Торговые опосредуют операции, которые осуществляются в основе внешнеторговых цен, мировых процентных ставок и международных тарифов на услуги. Неторговые осуществляются на основе внутренних цен на товары и тарифов на услуги страны платежа.

Особенности финансов внешнеэкономической деятельности: подавляющий объем расчетов осуществляется безналичным путем, что предполагает обязательное участие финансовых посредников, прежде всего, коммерческих банков; расчеты осуществляются в различных валютах, причем, как правило, валюта платежа не совпадает с национальной валютой плательщика или получателя платежа; расчетам присуща высокая степень унификации, что обуславливается постоянно растущей интернационализацией хозяйственных связей и универсализацией банковских операций; в регламентации расчетов доминирует национальное законодательство, однако наряду с ним расчеты регулируются международными банковскими правилами; они ограничены сферой внешнеэкономических отношений, которая раскрывается через свою структуру (внешнеторговое, производственно-инвестиционное и валютно-кредитное сотрудничество); они ограничены рамками взаимодействия специальных субъектов, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность; расчеты по валютным операциям между резидентами и нерезидентами могут проводиться в наличной и безналичной формах, в т. ч. в виде денежных переводов; ограничения могут быть введены Национальным банком совместно с Советом Министров на срок не более 1 года в случае угрозы экономической безопасности.

В.4. Финансы внешнеэкономической деятельности государства и финансы внешнеэкономической деятельности субъектов хозяйствования

Финансы внешнеэкономической деятельности субъектов хозяйствования – это элемент финансов предприятий, который участвует в организации и функционировании внешнеэкономической деятельности субъектов хозяйствования. Объект финансов внешнеэкономической деятельности субъектов хозяйствования – экспортная выручка и чистая прибыль предприятий, которые распределяются на нужды государства и расширенное воспроизводство. Валютная выручка – это сумма валютных поступлений от экспорта товаров и услуг, выпуска ценных бумаг, номинированных в иностранных валютах, а также от международных кредитов. Валюта (с итальянского *valuta* – «ценность») – денежная единица, используемая как средство расчета в торговых операциях.



Рисунок 4 – Классификация валюты

Валютные ценности: иностранная валюта; ценные бумаги в иностранной валюте; белорусские рубли, ценные бумаги в белорусских рублях в случае проведения с ними валютных операций между резидентами и нерезидентами, между нерезидентами, а также в случае их ввоза, пересылки в Республику Беларусь или вывоза, пересылки из Республики Беларусь. Порядок проведения валютных операций между юридическими лицами – резидентами регулируется Законом Республики Беларусь «О валютном регулировании и валютном контроле», Правилами проведения валютных операций, утвержденными постановлением Правления Национального банка Республики Беларусь, а также иными актами валютного законодательства. Валютные ограничения: установление запрета на проведение валютных и валютно-обменных операций; установление лимитов на объемы, количество и сроки проведения валютных и валютно-обменных операций, валюты платежа, резервирование части, всей суммы или суммы проводимой валютной операции; требование получения специальных разрешений Национального банка на проведение валютных операций; требование обязательной продажи полученной юридическими лицами иностранной валюты; ограничения по открытию и ведению резидентами счетов в иностранной валюте.

Финансы внешнеэкономической деятельности субъектов хозяйствования включают:

международные расчеты (открытие валютных счетов, выбор и обоснование форм безналичных расчетов, организация наличного оборота иностранной валюты); финансы предприятий с иностранными инвестициями; финансово-промышленные группы; финансы свободных экономических зон. Управление финансами внешнеэкономической деятельности субъектов хозяйствования осуществляется на основании следующих принципов: принцип экономической эффективности; принцип финансового контроля; принцип финансового стимулирования; принцип материальной ответственности.

Особенности организации финансов внешнеэкономической деятельности субъектов хозяйствования обусловлены рядом факторов: использованием во внешнеэкономической деятельности, кроме национальной валюты, других иностранных валют; различными направлениями внешнеэкономической деятельности (внешняя торговля; совместное предпринимательство (производственное кооперирование), кредитные отношения (осуществление внешних займов, кредитование внешнеторговых поставок, вклады в иностранные банки, лизинг и др.); научно-техническое сотрудничество и др.); различными видами внешнеэкономических торговых и иных операций (прямой экспорт, импорт, товарообменные операции, лизинг, комиссия, консигнация и т. д.); предметом внешнеэкономической сделки (товар, сырье и материалы, основные фонды, работы, услуги др.); осуществлением внешнеэкономической деятельности с резидентами разных стран.

Внешнеэкономическая деятельность государства в лице его органов (правительства, министерств, ведомств и др.) заключается в практической реализации внешнеэкономических связей. Финансы внешнеэкономической деятельности государства – это совокупность денежных отношений при формировании, распределении и использовании совокупного общественного продукта и национального дохода, полученного от внешнеэкономической деятельности в иностранной и национальной валюте. Материальная основа финансов ВЭД государства: централизованные фонды в иностранной и национальной валюте, полученные от ВЭД непосредственно государства в лице его органов и частично от внешнеэкономической деятельности субъектов хозяйствования данного государства. Особенности финансов ВЭД государства: финансы внешнеэкономической деятельности государства прежде всего связаны с выполнением государством и его органами функций коммерческого характера; финансы ВЭД государства имеют свою специфику в вопросах организации, регулирования и др. в зависимости от рынка (национального, международного); важнейшей составной частью и одним из источников государственных финансов в сфере ВЭД являются финансы внешнеэкономической деятельности субъектов хозяйствования.

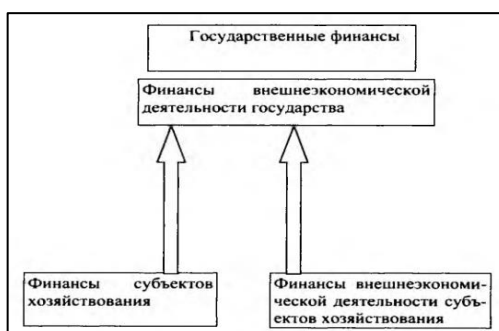


Рисунок 5 – Связь финансов внешнеэкономической деятельности субъектов хозяйствования с финансами внешнеэкономической деятельности государства

ТЕМА 2. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ФИНАНСОВ ВО ВНЕШНЕ-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1. Сущность и необходимость государственного регулирования финансов во внешнеэкономической деятельности.
2. Организация государственного регулирования финансов во внешнеэкономической деятельности.
3. Система органов, осуществляющих регулирование финансов во ВЭД.
4. Валютное регулирование.

В.1. Сущность и необходимость государственного регулирования финансов во внешнеэкономической деятельности

Внешнеэкономическая деятельность осуществляется на государственном уровне, на уровне отдельных хозяйствующих субъектов. Рациональная внешнеэкономическая политика государства может привести к увеличению темпов роста национального дохода, ускорению научно-технического прогресса, повышению концентрации производства и эффективности капитальных вложений. В Беларусь сформирована инфраструктура управления внешнеэкономической деятельностью, сформирован международный имидж республики как надежного партнера, созданы необходимые предпосылки для интеграции республики в мирохозяйственные связи. Государственное регулирование финансов во внешнеэкономической деятельности организуется согласно положениям законодательно правовых актов в соответствии с проводимой в конкретный исторический период государственной финансовой и внешнеэкономической политикой. Государственное регулирование финансов во внешнеэкономической деятельности включает в себя совокупность стратегических целей и тактических задач, направленных на рациональное использование всех финансовых ресурсов для обеспечения социально-экономического развития, политической стабильности и укрепления позиций страны на международной арене. Государственное регулирование финансов во внешнеэкономической деятельности: 1) особая сфера деятельность государства, направленная на мобилизацию финансовых ресурсов, их рациональное распределение и использование как во внешнеэкономической деятельности страны, так и для социально-экономического развития страны; 2) система мер по регулированию государством финансовых отношений во внешнеэкономической деятельности, которая реализуется через сферы и звенья финансовой и внешнеэкономической систем; 3) научно обоснованная программа действий государства по формированию и использованию финансовых ресурсов в целях успешного выполнения планов развития внешнеэкономической деятельности страны.

Основные цели Государственного регулирования финансов во ВЭД: максимальная мобилизация и рациональное использование финансовых ресурсов; обеспечение маневренности финансовых ресурсов страны; распределение финансовых ресурсов в интересах государства и граждан; полное удовлетворение потребностей общества; экономический рост и инновационное развитие страны; создание условий для развития внешнеэкономической деятельности субъектов хозяйствования, что повлияет на достижение макроэкономической стабильности, инновационное развитие, повышение

деловой активности и др. Рычаги регулирования ВЭД предприятий: налоговые ставки (величина налоговых начислений на единицу измерения налоговой базы), таможенные пошлины и сборы (суммы, взимаемые при ввозе или вывозе или в связи с ввозом или вывозом грузов), страховые премии (плата за страхование), нормы процента (норма в виде сложившегося на рынке отношения суммы годового дохода, получаемого на ссудный капитал), валютные курсы (цена (котировка) денежной единицы одной страны, выраженная в денежной единице другой страны).

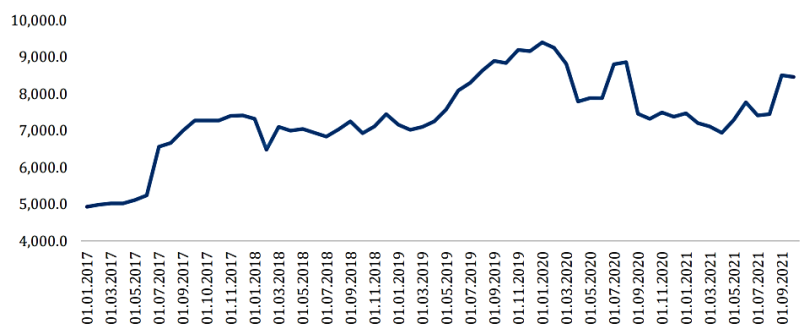


Рисунок 6 – Динамика международных резервных активов Республики Беларусь, млн. долл. США (высоколиквидные иностранные активы, находящиеся под контролем государственных органов денежно-кредитного регулирования)

Денежно-валютные фонды государства: обслуживают внешнеэкономические связи государства (хозяйственное взаимодействие государств), международное движение капитала (трансграничное движение капитала, экспорт и импорт капитала, вывоз и ввоз капитала, отток и приток капитала), международные кредиты и займы, техническую и гуманитарную помощь, позволяют получать процентные доходы от размещения средств общегосударственного валютного фонда (ОЗВР) на международном и национальном финансовом рынках. Государство использует международные резервные активы для финансирования: дефицита платежного баланса, поддержания курса национальной валюты относительно других валют, покрытия внешнего госдолга, проведения расчетных операций с другими странами, обеспечения торговых операций, для поддержания необходимого уровня ликвидных активов в экономике.

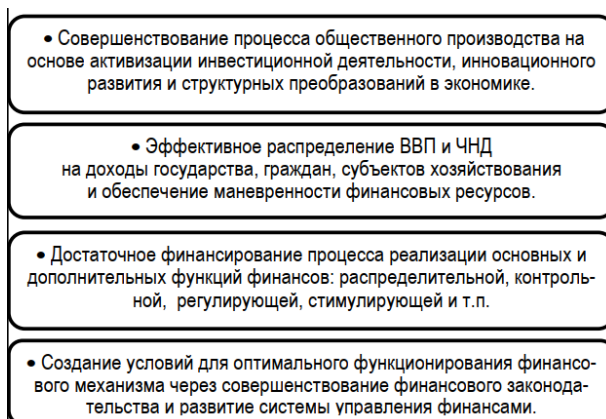


Рисунок 7 – Тактические задачи государственного регулирования финансов во внешнеэкономической деятельности

В.2. Организация государственного регулирования финансов во внешнеэкономической деятельности

Цель финансового механизма ВЭД – реализация финансовой политики государства в области международного сотрудничества и экономической интеграции путем финансового обеспечения ВЭД. Основные задачи: косвенное воздействие на развитие ВЭД с помощью финансовых рычагов; повышение эффективности внешнеторговых сделок; привлечение иностранных инвестиций; формирование и рациональное использование валютных фондов государства и субъектов хозяйствования. Особенности организации финансов ВЭД государства: использование централизованного валютного фонда для выполнения функций экономического регулирования; зависимость от утвержденного государством порядка формирования и использования; применение различных инструментов государственного регулирования ВЭД на национальном и международном рынках; тесная связь с финансами ВЭД субъектов хозяйствования.

Виды государственного регулирования финансов во внешнеэкономической деятельности: 1. Бюджетная (финансовое обеспечение, финансовое регулирование). 2. Налоговая (стимулирующая, сдерживающая). 3. Инвестиционная (привлечение инвестиций, реализация инвестиций). 4. Денежно-кредитная (эмиссионная, валютная, минимальных резервов, открытого рынка). 5. Ценовая (порядок ценообразования, регулирование цен). 6. Социальная (разработка и реализация социальных программ). 7. Таможенная (протекционистская, преференциальная). Связь между этими видами государственного регулирования устанавливается законодательством и осуществляется через звенья финансовой системы в процессе управления внешнеэкономической деятельностью страны. Внешнеторговые операции как основной вид ВЭД подчиняются инструментам прямого государственного регулирования на основе законодательных актов, устанавливающих общий режим предпринимательской деятельности субъектов международных экономических отношений. Инструменты государственного регулирования финансов ВЭД: 1. Законодательными актами, устанавливающими порядок налогообложения и общий режим предпринимательской деятельности в области международного обмена товарами, работами, услугами = законодательно-правовое регулирование. 2. Специальными таможенно-тарифными мерами регулирования экспортно-импортных операций = административное регулирование.

Таможенное регулирование ВЭД: 1. Сбор за таможенное оформление взимается по фиксированной ставке за оформление декларации. 2. Таможенная пошлина – обязательный платеж, взимаемый при ввозе товара на таможенную территорию страны (ввозная, или импортная, таможенная пошлина) и вывозе товара с ее территории (вывозная, или экспортная). Сумма таможенной пошлины определяется по формуле: $ТП = НБ \times П$, где НБ – налоговая база (таможенная стоимость); П – адвалорная ставка таможенной пошлины. 3. Акциз взимается для подакцизных товаров: спиртосодержащих товаров, товаров повышенного спроса и предметов роскоши, автомобилей и т.п. $Накц = НБ \times А$, где НБ – объект налогообложения (таможенная стоимость, с учетом суммы таможенной пошлины); А – ставка акцизов в процентах. 4. Сумма НДС при ввозе товаров на таможенную территорию Республики Беларусь рассчитывается по формуле: $НДС = Б \text{ ндс} \times СТ \text{ ндс}$, где Б ндс – налоговая база по товарам, подлежащим обложению НДС; СТ ндс – ставка налога

на добавленную стоимость в процентах. При этом $B_{ндс} = TC + TP + H_{акц.}$, где TC – таможенная стоимость ввозимого товара; TP – подлежащая уплате сумма ввозной таможенной пошлины; H акц. – сумма акцизов. 5. Исчисление НДС производится по следующим налоговым ставкам: 0 % – для отдельных товаров (лекарственных средств, изделий медицинского назначения, сырья и материалов для их производства, полуфабрикатов к ним); 10 % – при ввозе на таможенную территорию Республики Беларусь и (или) реализации продовольственных товаров и товаров для детей; 20 % – при ввозе на таможенную территорию Беларуси остальных товаров.

Ввозная таможенная пошлина – обязательный платеж, взимаемый таможенными органами государств-членов в связи с ввозом товаров. Происхождение товара – принадлежность товара к стране (группе стран, либо таможенному союзу стран, либо региону или части страны), в которой товар был полностью получен или произведен, либо подвергнут достаточной переработке (в соответствии с определенными критериями). Происхождение товаров определяется для целей: применения мер таможенно-тарифного регулирования, мер защиты внутреннего рынка, установления требований к маркировке происхождения товаров, ведения статистики внешней торговли товарами.

Базовые вопросы применения таможенных платежей, специальных, анти-демпинговых, компенсационных пошлин при перемещении товаров через таможенную границу определены Таможенным кодексом Республики Беларусь. Особенности преференциальной политики (политика, направленная на стимулирование ВЭД): развитие открытой экономики, уменьшение барьеров, препятствующих развитию внешнеторговой деятельности, создание зон с льготным режимом ВЭД. Активизация внешнеэкономической деятельности субъектов хозяйствования через снижение таможенных пошлин, поощряющих ввоз импорта и экспортную деятельность субъектов ВЭД.

КОЭФФИЦИЕНТ ВАЛЮТНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКСПОРТА

отношение суммы полученной валютной выручки ($B = \sum C_{э} \times O_{э}$) к затратам на производство экспортируемых товаров ($Z = \sum C_{вн} \times O_{э}$)

$$k_{\text{экс.}} = \frac{\sum C_{э} \times O_{э}}{\sum C_{вн} \times O_{э}}$$

здесь $C_{вн}$ – внутренняя цена экспортируемой продукции (затраты на ее производство)

КОЭФФИЦИЕНТ ВАЛЮТНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИМПОРТА

отношение выручки от его реализации на национальном рынке к затратам на закупку товаров за рубежом:

$$k_{\text{имп.}} = \frac{\sum C_{\text{реал.}} \times O_{и}}{\sum C_{\text{приобр.}} \times O_{и}}$$

ОЦЕНКА ВАЛЮТНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ

- при постоянной структуре внешнеторгового оборота эти показатели связаны между собой зависимостью, которая используется для оценки общей эффективности ВЭД: $k_{\text{экс.}} \times k_{\text{имп.}} \geq 1$.

Рисунок 8 – Показатели эффективности внешнеторговой деятельности

В.3. Система органов, осуществляющих регулирование финансов во ВЭД

Специализированные органы, осуществляющие регулирование финансов ВЭД:

1. Министерство финансов Республики Беларусь: проведение единой финансовой политики, осуществление регулирования и управления в финансовой сфере деятельности и координация деятельности в этой сфере других республиканских органов государственного управления; обеспечение активного использования финансов в целях повышения эффективности производства, роста национального дохода, создания и развития прогрессивных рыночных форм и структур; разработка предложений по обеспечению роста финансовых ресурсов, совершенствованию форм финансовых взаимоотношений организаций и граждан с государством и использованию кредитных ресурсов; другое.

2. Министерство иностранных дел Республики Беларусь: обеспечивает выполнение комплекса задач в сфере международной деятельности, включая обеспечение прав и интересов Республики Беларусь в международных отношениях; защиту прав и интересов белорусских граждан и организаций за рубежом; создание благоприятных условий для продвижения наших экономических интересов за рубежом; сбор и анализ информации о факторах и тенденциях международного развития; подготовку предложений по стратегическим направлениям внешнеполитического и внешнеэкономического курса Республики Беларусь и др.

3. Министерство по налогам и сборам Республики Беларусь: осуществление контроля за соблюдением налогового законодательства, включая контроль за правильностью исчисления, своевременностью и полнотой уплаты налогов, сборов (пошлин), иных обязательных платежей в бюджет, др.

4. Национальный банк Республики Беларусь: разрабатывает Основные направления денежно-кредитной политики и совместно с Правительством обеспечивает проведение единой денежно-кредитной политики Беларуси; является для банков кредитором последней инстанции, осуществляя их рефинансирование; др.

5. Комитет государственного контроля Республики Беларусь: защита интересов государства от противоправных посягательств в экономической сфере, обеспечение экономической безопасности страны; проверка выполнения поручений Президента, контроль за исполнением которых в соответствии с законами и решениями Главы государства возложен на комитет; др.

6. Государственный таможенный комитет Республики Беларусь: проведение государственной таможенной политики, осуществление непосредственного руководства таможенным делом и координация в этой сфере деятельности других государственных органов и иных организаций; обеспечение в пределах своей компетенции экономической безопасности Республики Беларусь, защиты ее экономических интересов; др.



Рисунок 9 – Исполнительные комитеты

Международное сотрудничество государственных органов, осуществляющих регулирование финансов во ВЭД, включает: соглашения об избежании двойного налогообложения (помогают устранить двойное налогообложение в отношении доходов и капитала, разрешить конфликт налоговых резидентств, применить освобождения и пониженные ставки налогов); соглашения о принципах уплаты косвенных налогов (ни одна из сторон не облагает косвенными налогами товары (работы, услуги), экспортируемые на территорию другой стороны); соглашения о взаимной административной помощи (предоставляют друг другу по собственной инициативе или по запросу информацию с целью обеспечения соблюдения законодательства); другое.

Правовое регулирование финансов ВЭД – это комплексное правовое обеспечение, состоящее из взаимодействующих и взаимосвязанных правовых источников международного и национального характера. Правовое регулирование основывается на Конституции Республики Беларусь и осуществляется в соответствии с законодательством Республики Беларуси, международными договорами Республики Беларусь, международно-правовыми актами, составляющими право Евразийского экономического союза. Цель – это содействие обеспечению макроэкономической и финансовой стабильности в Республике Беларусь. Государственное регулирование внешнеторговой деятельности в Республике Беларусь осуществляется с учетом следующих принципов: обеспечение национальной безопасности Республики Беларусь; приоритет экономических мер государственного регулирования внешнеторговой деятельности; невмешательство в частные дела при осуществлении внешнеторговой деятельности, за исключением случаев, когда такое вмешательство осуществляется на основании правовых норм в интересах национальной безопасности; обеспечение выполнения обязательств, принятых Республикой Беларусь по международным договорам, и реализация прав, возникающих из международных договоров Республики Беларусь; применение в отношении другого государства (группы государств) мер государственного регулирования внешнеторговой деятельности с учетом взаимности, др. Особенность регулирования внешнеэкономической деятельности состоит в том, что на них распространяются: нормы национального законодательства, положения международных договоров, положения документов международных организаций, обычаи, судебная и арбитражная практика, договорные условия. Национальное законодательство: Гражданский кодекс Республики Беларусь, Таможенный кодекс Республики Беларусь, Таможенный кодекс Евразийского экономического союза (определяют основы правового регулирования гражданско-правовых, хозяйственных, таможенных и иных отношений); Закон Республики Беларусь № 129-З «О таможенном регулировании в Республике Беларусь» (регламентирует деятельность таможенных органов и иные отношения, связанные с перемещением товаров через таможенную границу); Закон Республики Беларусь «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» (определяет основные понятия, закрепляет принципы и методы государственного регулирования внешнеторговой деятельности, а также мероприятия, содействующие ее развитию); Закон Республики Беларусь «О мерах по защите экономических интересов Республики Беларусь при осуществлении внешней торговли товарами» (закрепляет отдельные инструменты в области нетарифного регулирования, которые государство может использовать для ограничения внешнеторгового оборота, защиты национального рынка и национальных производителей, а также условия и сроки их введения); др.

В.4. Валютное регулирование

Валютные отношения опосредуют все формы внешнеэкономических связей государства и обеспечивают взаимосвязь и взаимодействие национальной экономики с внешним миром. На уровне национальной экономики они регулируются посредством проведения валютной политики, валютного регулирования и валютного контроля. Валютная политика – это совокупность мероприятий, проводимых государством и национальным банком, в сфере денежного обращения и валютных отношений с целью воздействия на покупательскую способность денег, валютные курсы и экономику страны в целом. Валютная политика направлена на: обеспечение устойчивого экономического роста; сдерживание безработицы и инфляции; поддержание равновесия платежного баланса страны. Валютное регулирование – это форма реализации валютной политики, заключающейся в регламентации международных расчетов и порядка совершения операций с валютой и другими валютными ценностями. Валютный контроль – это деятельность органов валютного контроля и агентов валютного контроля, направленная на обеспечение соблюдения субъектами валютных отношений требований валютного законодательства. Органы валютного контроля – органы государственного управления, которые определяют компетенцию и порядок проведения валютного контроля агентами валютного контроля, а также контролируют соблюдение порядка осуществления валютных операций субъектами экономических отношений. Органами валютного контроля в Беларуси являются: Совет Министров Республики Беларусь, Комитет государственного контроля, Национальный банк, Государственный таможенный комитет.

Объекты валютного регулирования – это операции с: иностранной валютой (наличной и безналичной); платежными документами в иностранной валюте; ценными бумагами в иностранной валюте; ценными бумагами в белорусских рублях; с белорусскими рублями. Целью валютного регулирования – содействие обеспечению макроэкономической и финансовой стабильности в Республике Беларусь путем реализации государственной политики в сфере валютного регулирования. Принципы валютного регулирования: приоритет экономических мер в реализации единой государственной политики в сфере валютного регулирования; взаимосогласованность валютного регулирования и валютного контроля; обеспечение государством защиты прав резидентов и нерезидентов при проведении валютных операций. Органами валютного регулирования в Республике Беларусь являются Национальный банк и Совет Министров Республики Беларусь. Национальный банк: устанавливает порядок и случаи использования валютных ценностей при проведении валютных операций резидентами и нерезидентами; устанавливает порядок регистрации валютных договоров, перечень валютных операций, при проведении которых валютный договор подлежит регистрации, а также предельный размер суммы обязательств по валютному договору, при превышении которого валютный договор подлежит регистрации; устанавливает порядок проведения валютно-обменных операций на внутреннем валютном рынке; устанавливает порядок совершения операций с электронными деньгами; устанавливает объем, содержание и формы отчетности о валютных операциях и иной необходимой для ведения статистики платежного баланса и целей мониторинга валютных операций информации, предоставляемых резидентами, в том числе банками Республики Беларусь, Банком развития, порядок их составления и

предоставления в Национальный банк; устанавливает случаи и порядок представления резидентами и нерезидентами в банки Республики Беларусь, Банк развития документов и иной информации, подтверждающих соответствие проводимых валютных операций требованиям валютного законодательства, а также содержание этой информации; проводит мониторинг валютных операций, устанавливает порядок его проведения и использования его данных; др. Совет Министров Республики Беларусь: взаимодействует с Национальным банком по вопросам валютного регулирования; принимает нормативные правовые акты, содержащие нормы валютного законодательства; др.

Валютное регулирование основывается на: Постановление Правления Национального банка Республики Беларусь «Об утверждении Правил проведения валютных операций»; Закон Республики Беларусь «О валютном регулировании и контроле»; Указ Президента Республики Беларусь «О порядке проведения и контроле внешнеторговых операций»; Постановление Правления Национального банка Республики Беларусь «Инструкция о порядке проведения валютных операций с использованием наличной иностранной валюты и наличных белорусских рублей». Валютными операциями в Беларуси признаются: сделки, предусматривающие использование валютных ценностей; сделки между резидентами и нерезидентами с использованием валютных ценностей в белорусских рублях; сделки между резидентами и нерезидентами с использованием валютных ценностей в белорусских рублях на территории Беларуси; ввоз (вывоз) на территорию Беларуси валютных ценностей; международные банковские переводы; операции с иностранной валютой по счетам и вкладам в банках и других кредитно-финансовых организациях в Беларуси и за ее пределами; операции нерезидентов с белорусскими рублями по счетам и вкладам в банках и других кредитно-финансовых организациях в Беларуси.



Рисунок 10 – Виды валютных операций

Валютные операции, связанные с движением капитала: приобретение акций и распределение их среди учредителей, доли в уставном фонде; приобретение ценных бумаг, выпущенных резидентами и нерезидентами; переводы с целью осуществления расчетов по обязательствам, предусматривающим передачу недвижимого имущества или прав на него; предоставление и получение кредитов и займов на срок, превышающий 180 дней; др. Субъекты валютных операций: граждане страны; иностранные граждане и лица без гражданства, имеющие вид на жительство; юридические лица, др.

ТЕМА 3. ОРГАНИЗАЦИЯ ФИНАНСОВ В ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВНЕШНЕ-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1. Сущность доходов и расходов государства от ВЭД.
2. Характеристика платежного баланса страны.
3. Роль международных резервных активов в обеспечении финансовой безопасности страны.
4. Характеристика внешнего долга страны.
5. Таможенное регулирование финансов ВЭД.

В.1. Сущность доходов и расходов государства от ВЭД

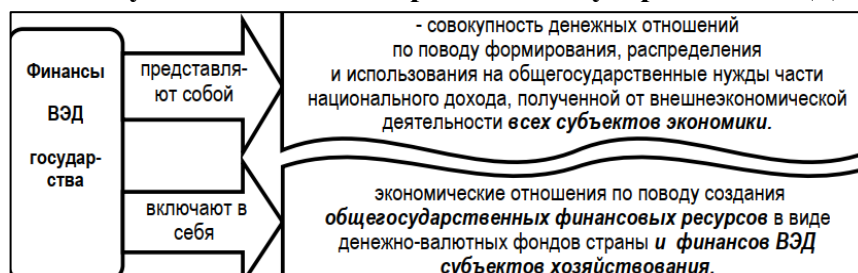


Рисунок 11 – Финансы ВЭД государства

Руководствуясь международными нормами и принципами, государство: укрепляет свой статус, формирует благоприятные условия для интеграции в мировую экономическую систему, защищает внутренний рынок и отечественных товаропроизводителей, углубляет сотрудничество с международными экономическими и финансовыми организациями. Децентрализованные денежно-валютные фонды субъектов хозяйствования являются: основой общегосударственных финансов ВЭД, источником поступления налогов, сборов, таможенных и других платежей в централизованный валютный фонд, продавцами и покупателями валюты на биржевом и внебиржевом рынке, вкладчиками и заемщиками по ссудным операциям с иностранной валютой на рынке ссудных капиталов. Как субъект ВЭД, государство: разрабатывает и осуществляет ВЭП, в т. ч. валютно-кредитную, квотирование и лицензирование внешнеэкономических операций; устанавливает законодательные основы хозяйственной деятельности во внешнеэкономической сфере; заключает и исполняет международные договоры в области внешнеэкономической деятельности в соответствии с общепризнанными принципами и нормами международного права; устанавливает порядок создания и регистрации совместных предприятий, международных объединений, ассоциаций, предприятий и организаций, занимающихся ВЭД; обеспечивает защиту экономических интересов как государства в целом, так и объектов ВЭД, граждан за пределами государства; устанавливает налоги, сборы и обязательные платежи в центральный и другие бюджеты от доходов участников внешнеэкономической деятельности; определяет зоны свободного предпринимательства; устанавливает правовую защиту иностранных инвесторов на суверенной территории; участвует в создании и деятельности международных экономических и научно-технических организаций, межправительственных комитетов по торгово-экономическому сотрудничеству и иных международных экономических органов.

Государственные доходы от ВЭД – это денежные средства, которые поступают в безвозмездном и безвозвратном порядке в соответствии с действующим законодательством в государственный бюджет в рамках дохода, полученного от экономической деятельности всех субъектов экономики. В бюджете содержится основная часть государственных финансовых ресурсов, принимающих форму доходов бюджета. Доходы государства от ВЭД формируются из: 1. Налоговых поступлений: налоги на внешнюю торговлю и внешнеэкономические операции; прочие налоги, сборы и пошлины. 2. Неналоговых поступлений: доходы от собственности и предпринимательской деятельности; административные сборы и платежи, доходы от продаж; поступления по штрафам и санкциям; прочие неналоговые поступления. 3. Доходов от операций с капиталом: продажа основного капитала; доходы от реализации государственных запасов; поступления капитальных трансфертов из негосударственных источников. Государственные расходы – расходы во ВЭД, направляемые на финансовое обеспечение задач и функций государства. Они рассматриваются в рамках государственного управления; фискальной политики. Государственные расходы осуществляются из различных фондов: централизованных – бюджеты различных уровней, государственные внебюджетные фонды, децентрализованных – фонды государственных предприятий. Объем и структура государственных расходов в ВВП зависят от факторов: этапа общественного развития, внешней и внутренней политики государства; уровня благосостояния населения; роли государственного сектора в экономике и др. Таможенная пошлина – обязательный взнос, взимаемый таможенными органами при импорте или экспорте товара и являющийся условием импорта или экспорта.

1. По способу взимания:	<ul style="list-style-type: none"> – <i>адвалорные</i>– начисляются в процентах к таможенной стоимости облагаемых товаров (например, 20% от таможенной стоимости); – <i>специфические</i>– начисляются в установленном размере за единицу облагаемого товара (например, 10 долл. за 1г); – <i>комбинированные</i>– сочетают оба названных вида таможенного обложения (например, 20% от таможенной стоимости, но не более 10 долл. за 1г).
2. По объекту обложения:	<ul style="list-style-type: none"> – <i>импортные</i>– пошлины, которые накладываются на импортные товары при выпуске их для свободного обращения на внутреннем рынке страны; – <i>экспортные</i>– пошлины, которые накладываются на экспортные товары при выпуске их за пределы таможенной территории государства; – <i>транзитные</i>– пошлины, которые накладываются на товары, перевозимые транзитом через территорию данной страны.
3. По характеру:	<ul style="list-style-type: none"> – <i>сезонные</i>– пошлины, которые применяются для оперативного регулирования международной торговли продукцией сезонного характера, прежде всего сельскохозяйственной; – <i>антидемпинговые</i>– пошлины, которые применяются в случае ввоза на территорию страны товаров по цене более низкой, чем их нормальная цена в экспортирующей стране, если такой импорт наносит ущерб местным производителям подобных товаров либо препятствует организации и расширению национального производства таких товаров; – <i>компенсационные</i>– пошлины, накладываемые на импорт тех товаров, при производстве которых прямо или косвенно использовались субсидии, если их импорт наносит ущерб национальным производителям таких товаров.
4. По происхождению:	<ul style="list-style-type: none"> – <i>автономные</i>– пошлины, вводимые на основании односторонних решений органов государственной власти страны; – <i>конвенционные(договорные)</i> – пошлины, устанавливаемые на базе двустороннего или многостороннего соглашения, такого как Генеральное соглашение о тарифах и торговле (ГАТТ), или соглашений о таможенном союзе; – <i>преференциальные</i>– пошлины, имеющие более низкие ставки по сравнению с обычно действующим таможенным тарифом, которые накладываются на основе многосторонних соглашений на товары, происходящие из развивающихся стран. Цель преференциальных пошлин – поддерживать экономическое развитие этих стран за счет расширения их экспорта.
5. По типам ставок:	<ul style="list-style-type: none"> – <i>постоянные</i>– таможенный тариф, ставки которого одновременно установлены органами государственной власти и не могут изменяться в зависимости от обстоятельств; – <i>переменные</i>– таможенный тариф, ставки которого могут изменяться в установленных органами государственной власти случаях (при изменении уровня мировых или внутренних цен, уровня государственных субсидий).
6. По способу вычисления:	<ul style="list-style-type: none"> – <i>номинальные</i>– тарифные ставки, указанные в таможенном тарифе. Они могут дать только самое общее представление об уровне таможенного обложения, которому страна подвергает свои импорт или экспорт; – <i>эффективные</i>– реальный уровень таможенных пошлин на конечные товары, вычисленные с учетом уровня пошлин, наложенных на импортные узлы и детали этих товаров.

Рисунок 12 – Классификация таможенных пошлин

В.2. Характеристика платежного баланса страны

Платежный баланс – это статистический отчет, в котором отражаются все экономические операции между резидентами данной страны и резидентами других экономик (нерезидентами), которые имели место в течение определенного периода времени. Виды операций, отражающиеся в платежном балансе: торговля товарами между резидентами разных стран; торговля услугами между резидентами разных стран; получение доходов за рубежом; безвозмездное перемещение денежных средств через границу (трансферты); финансовые операции между резидентами разных стран (покупка ценных бумаг, взятие кредита, размещение депозита на банковском счете, покупка недвижимости, покупка иностранной валюты и пр.). Платежный баланс составляется на основе статистических данных о совершенных за определенный период внешнеэкономических сделках. Движение материальных ресурсов за границу и из-за границы сопровождается перемещением в противоположном направлении финансовых ресурсов в виде платежей за поставленные товары и услуги. Принципы построения платежного баланса: принцип резидентства – резидентом считается юридическое или физическое лицо, постоянно проживающее в данной стране; понятие экономической сделки – это обмен, в котором товар, услуга или право собственности на актив переходит от резидента к нерезиденту; принцип двойной записи – любая внешнеэкономическая операция отражается в платежном балансе дважды: первая запись определяет саму операцию, а вторая показывает финансирование операции; кредит платежного баланса отражает потенциальный источник иностранной валюты для страны.



Рисунок 13 – Сущность платежного баланса

По форме экономические операции платежного баланса делятся на 2 группы: 1) денежные операции – это операции, в рамках которой одна институциональная единица производит (получает) платеж или принимает обязательство (приобретает актив), выраженное (выраженный) в денежных единицах. Основным отличительным признаком денежной операции является то, что соглашение между сторонами операции выражается в денежных единицах. 2) неденежные операции – это операции, изначально не выраженные в денежных единицах сторонами сделки. Сюда относятся бартерные операции, вознаграждение и выплаты в натуральной форме, оплата труда в натуральной форме и трансферты в натуральной форме. Натуральная форма означает, что ресурсы предоставляются в форме товаров, услуг и упущенного процентного дохода (например,

поставки товаров в рамках иностранной помощи представляют собой трансферт в натуральной форме). Составление платежного баланса Республики Беларусь относится к основным функциям Национального банка Республики Беларусь. Все работы по формированию платежного баланса Республики Беларусь ведутся Главным управлением платежного баланса и банковской статистики Национального банка Республики Беларусь. Разработка Платежного баланса осуществляется на основании методических рекомендаций МВФ, содержащихся в шестом издании Руководства по платежному балансу и международной инвестиционной позиции, других изданиях МВФ методологического характера.

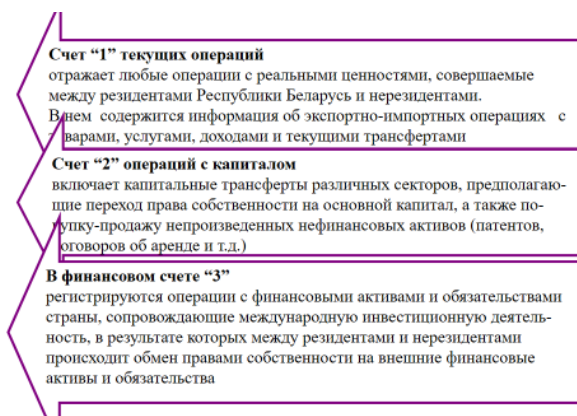


Рисунок 14 – Структура платежного баланса

Основные принципы построения платежного баланса: 1) приток иностранной валюты/увеличение обязательств перед нерезидентами/уменьшение требований к нерезидентам отражается со знаком «+»; 2) отток иностранной валюты/снижение обязательств перед нерезидентами/увеличение требований к нерезидентам – со знаком «-». Счет текущих операций включает: А. Экспорт и импорт товаров и услуг (сальдо торгового баланса и сальдо баланса услуг). Б. Доходы от инвестиций и оплата труда (сальдо баланса доходов). В. Текущие трансферты (например, гуманитарная помощь в форме потребительских товаров и услуг).

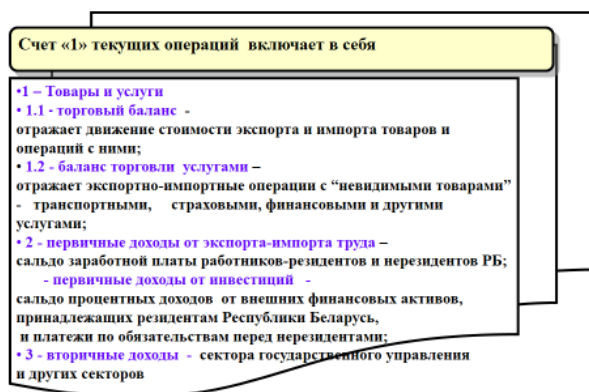


Рисунок 15 – Счет «1» платежного баланса

Операции счета: 1. Торговый баланс отражает движение стоимости экспорта и импорта данной страны. 1.1 Экспорт-импорт энергетических и остальных товаров. 1.2 Стоимость экспортно-импортных операций с товарами «невидимой» торговли. 2. Первичные доходы. 3. Вторичные доходы сектора государственного управления и др.

В.3. Роль международных резервных активов в обеспечении финансовой безопасности страны

Значение международных валютных резервов для экономики: формирование и управление международными валютными резервами выступает одним из элементов государственной валютной политики. Центральные банки создают значительные запасы официальных резервных активов в иностранной валюте. Во время финансовых кризисов официальные резервные активы выступают источником, который позволяет: снизить вероятность возникновения или абсорбировать внешние шоки, предотвратить высокую волатильность курса национальной валюты или опасность его резкого падения, в целом смягчить негативные последствия внешних потрясений. Международные резервы (или резервные активы в платежном балансе) – это те внешние активы, которые легко доступны денежно-кредитным органам страны и контролируются ими. Международные валютные резервы являются инструментом обеспечения международной валютной ликвидности страны. Валютная ликвидность (*foreign currency liquidity*) – 1) это валютные ресурсы, находящиеся в распоряжении органов денежного управления и центрального правительства, которые могут быть использованы для осуществления платежей в течение двух рабочих дней; 2) способность страны или группы стран своевременно рассчитываться по внешним долгам. Валютная ликвидность характеризуется соотношением между валютными резервами и суммой внешней задолженности. Для оценки валютной ликвидности используются коэффициенты, представляющие собой соотношение показателей валютных активов и обязательств по международным платежам.

Оценка достаточности международных резервных активов страны строится на анализе ряда факторов: тип режима валютного курса (плавающий, фиксированный), гибкость внутренних процентных ставок, доступ страны к краткосрочным иностранным кредитам, открытость финансового рынка и счета движения капитала, сезонная волатильность импорта, колебания основных статей валютных поступлений, изменчивость уровня резервов в ретроспективе. Оценка резервов основывается на анализе представленных факторов и предполагает расчет ряда показателей аналитического характера и сопоставление их с пороговыми значениями. Показатели оценки достаточности международных резервных активов страны: 1. Резервы/импорт. Покрытие резервами определенного числа месяцев импорта товаров и услуг в отсутствии всех иных источников финансирования. Данный критерий в большей степени применим для стран, для которых основным фактором уязвимости выступают шоки внешней торговли, а также низкий доступ к мировым рынкам капитала. Пороговый показатель – 3 месяца импорта. 2. Резервы/краткосрочный долг. Покрытие годового объема выплат по внешнему долгу страны без привлечения новых внешних заимствований (Критерий Гвидотти-Гринспена), т.е. способность погасить свои текущие внешние обязательства. Уровень краткосрочного внешнего долга является основным индикатором финансового кризиса. 3. Покрытие резервами определенного числа месяцев импорта товаров и услуг и годового объема выплат по внешнему долгу страны (критерий Редди). Данный критерий является наиболее жестким, поскольку требует формирования международных резервов на уровне, обеспечивающем покрытие прогнозного трехмесячного уровня импорта.

Структура международных резервных активов страны:

1. Средства в иностранной валюте: наличные деньги других стран; остатки средств на корреспондентских счетах, включая обезличенные металлические счета в золоте (предназначен для учета золота, серебра в виде банковских слитков без указания их индивидуальных признаков); депозиты с первоначальным сроком погашения до 1 года включительно, в том числе депозиты в золоте, кредиты, предоставленные в сделках оборотного выкупа, в центральных банках за рубежом, других кредитных организациях-нерезидентах, имеющих рейтинги долгосрочной кредитоспособности не ниже «А» по классификации рейтинговых агентств Fitch Ratings и Standard&Poor's (либо «A2» по классификации рейтингового агентства Moody's; долговые ценные бумаги, выпущенные нерезидентами с рейтингом выпусков долговых ценных бумаг не ниже «AA» по классификации рейтинговых агентств Fitch Ratings и Standard & Poor's («Aa3» по классификации рейтингового агентства Moody's), и прочие финансовые требования к нерезидентам с первоначальным сроком погашения до 1 года включительно. 2. Специальные права заимствования. К специальным правам заимствования (СДР) относят эмитированные Международным валютным фондом международные резервные активы, находящиеся на счете государства в МВФ. Имеет только безналичную форму в виде записей на банковских счетах. Банкноты не выпускаются. 3. Резервная позиция в Международном валютном фонде. Это средства, которые может иметь любая страна, являющаяся членом МВФ, на счете общих ресурсов Фонда. Она складывается из двух составляющих: накопления купленной валюты в рамках резервной доли и задолженности МВФ по отношению к данной стране (в рамках кредитного соглашения), которая может быть погашена в любой момент. 4. Монетарное золото. Это физическое золото в форме монет и слитков, которое образует золотой запас любой страны. Находится в распоряжении Национального банка и Правительства в виде золотых банковских и мерных слитков, хранится в Национальном банке в виде золотых памятных и слитковых (инвестиционных) монет с чистотой металла не ниже 995/1000, они могут быть реализованы на международном рынке золота на условиях биржевой и внебиржевой торговли.

	Всего	Монетарное золото	Специальные права заимствования	Резервная позиция в МВФ	Резервные активы в иностранной валюте	Прочие активы
01.10.2022*	7 503,3	-	-	-	-	-
01.09.2022	7 464,1	-	-	-	-	-
01.08.2022	7 561,7	-	-	-	-	-
01.07.2022	7 506,2	3 133,7	1 373,7	0,0	2 996,6	2,2
01.06.2022	7 409,6	3 169,8	1 386,0	0,0	2 852,0	1,9
01.05.2022	7 761,1	3 291,0	1 385,8	0,0	3 084,3	0,0
01.04.2022	7 571,7	3 337,3	1 415,4	0,0	2 800,2	18,8
01.03.2022	8 264,6	3 282,8	1 431,8	0,0	3 531,0	19,0
01.02.2022	8 523,8	3 081,4	1 429,6	0,0	3 993,7	19,0
01.01.2022	8 425,0	3 123,0	1 437,3	0,0	3 845,6	19,0

Рисунок 16 – Международные резервные активы Республики Беларусь, млн. долларов США

С 01.07.2019 по рекомендации МВФ скорректированы: 1) ограничен перечень валют, включаемых в их состав (активы в долларах США, евро, фунтах стерлингов, йенах, китайских юанях, швейцарских франках, австралийских и канадских долларах); 2) в составе монетарного золота кроме банковских золотых слитков стали учитываться золотые мерные слитки, памятные и инвестиционные монеты с чистотой металла не ниже 995/1000.

В.4. Характеристика внешнего долга страны

Государственный долг – сумма задолженностей по выпущенным и не погашенным государственным займам. В зависимости от сферы размещения государственный долг подразделяется на: внутренний – возникает в результате размещения на внутреннем рынке государственных займов; внешний – возникает при мобилизации государством финансовых ресурсов, находящихся за границей. Внешний долг – это часть долга страны, которая заимствована у иностранных кредиторов, включая коммерческие банки, правительства или международные финансовые учреждения. Эти кредиты, включая проценты, обычно должны выплачиваться в той валюте, в которой был предоставлен кредит. Внешний долг учитывает, как основную сумму, так и проценты и не включает условные обязательства, которые представляют собой долги, которые могут возникнуть позднее в зависимости от исхода неопределенного будущего события. Чтобы заработать необходимую валюту, страна-заемщик может продавать и экспортировать товары в страну-кредитора. Внешний долг при условии его возрастания вызывает следующие негативные явления для экономики страны: 1. Приводит к перераспределению доходов среди населения в пользу держателей государственных ценных бумаг. 2. Поиск источников погашения долга приводит к необходимости повышения налогов и усилению вмешательства государства в экономику. 3. Переложение налогового бремени на будущие поколения. 4. Растущие издержки по процентам долга приводят к новым расходам бюджета и увеличению долга. 5. Увеличивается зависимость страны от иностранных государств.

Основные цели формирования внешнего долга: покрытие дефицита госбюджета, поддержка платежного баланса; пополнение золотовалютных резервов; импорт энергоресурсов, сырья; реализация инвестиционных проектов; проведение реформ. Внешнее финансирование может привлекаться для реструктуризации имеющихся задолженностей, решения неотложных социальных или экологических проблем, а также с другими целями. Государственные внешние заимствования: 1) номинальная сумма долга по государственным ценным бумагам, обязательства по которым выражены в иностранной валюте; 2) объем основного долга по кредитам, которые получены и обязательства по которым выражены в иностранной валюте, в том числе по целевым иностранным кредитам (заимствованиям), привлеченным под государственные гарантии; 3) объем обязательств по государственным гарантиям, выраженным в иностранной валюте. Внешний долг складывается из задолженностей: 1) международным организациям развития; 2) зарубежным учреждениям управления; 3) прочая внешняя задолженность; 4) корректировка, связанная с различиями в стоимостных оценках. Принято различать: 1) валовой внешний долг – складывается из совокупных долгов органов государственной власти, центрального банка, организаций финансово-кредитной системы, предприятий всех форм собственности, частных лиц; 2) государственный долг – сумма прямых непогашенных займов центральных органов власти, обычно эти займы имеют целью покрытие бюджетного дефицита страны.

Управление внешним долгом – совокупность мероприятий государства, связанных с погашением займов, выплат доходов по ним, проведение конверсии и консолидации. Конверсия внешнего займа – изменение первоначальных условий займа (срок, проценты). Существует несколько механизмов конверсии: а) добровольная – владелец

государственной ценной бумаги может выбрать согласиться с новыми условиями, либо погасить (возвратить) ценную бумагу, б) принудительная – владелец ценной бумаги обязан согласиться с новыми условиями, в) факультативная – кредитор может либо согласиться, либо отказаться от новых условий. Консолидация – производится путем продления срока действия кредитов или путем унификации ранее выпущенных кредитов в один долгосрочный заем.

Для решения проблемы государственного долга необходима реализация ряда мероприятий: 1) эффективное использование заемных средств. Это можно представить, как финансирование за счет заемных средств расходов, которые затем приведут либо к снижению затрат, либо к увеличению доходов, за счет которых можно будет покрыть как сам долг, так и проценты по нему; 2) привлечение в страну иностранных инвестиций. Данное мероприятие позволит сократить расходы бюджета, создать рабочие места, привлечь новые технологии в страну, увеличить налоговые поступления в бюджет; 3) использование зарубежного опыта; 4) совершенствование бюджетного планирования.

	Государственный долг, всего		Внешний государственный долг		Внутренний государственный долг	
	млн. руб.	% к ВВП*	млн. долл. США	% к ВВП*	млн. руб.	% к ВВП*
01.01.2020	44 790,6	33,7	17 132,5	27,1	8 750,8	6,6
01.02.2020	45 053,1	33,3	16 925,0	26,7	8 872,5	6,6
01.03.2020	46 822,6	33,1	16 854,2	26,6	9 084,4	6,5
01.04.2020	53 710,6	32,9	16 633,8	26,4	10 424,6	6,5
01.05.2020	50 119,5	33,1	16 640,1	26,7	9 582,4	6,4
01.06.2020	49 883,7	33,6	16 790,0	27,2	9 419,8	6,4
01.07.2020	52 614,8	34,9	18 038,4	28,7	9 308,3	6,2
01.08.2020	53 123,2	34,9	17 771,8	28,4	9 784,9	6,5
01.09.2020	57 812,6	35,1	17 745,7	28,6	10 554,0	6,5
01.10.2020	56 901,2	35,3	17 574,9	28,7	10 498,3	6,6
01.11.2020	57 920,6	36,2	18 121,1	29,8	10 167,8	6,4
01.12.2020	56 255,9	36,2	18 150,9	30,1	9 395,6	6,1

Рисунок 17 – Характеристика внешнего долга страны

Структура валового внешнего долга Беларуси: займы центральных органов государственного управления – 33,9 %; заимствования Национального банка Республики Беларусь – 4,6 %; долги банковской системы республики – 17,3 %; задолженность других предприятий и организаций Республики – 39,7 %; прямые инвестиции в предприятия Республики – 4,5 %.

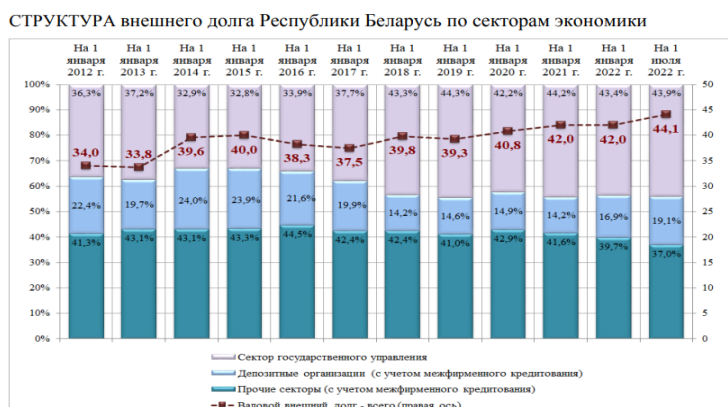


Рисунок 18 – Структура внешнего долга Беларуси по секторам экономики

В.5. Таможенное регулирование финансов ВЭД

Основной нормативно-правовой документ – Закон Республики Беларусь «О таможенном регулировании в Республике Беларусь». Таможенное регулирование в Республике Беларусь – это правовое регулирование отношений, связанных с перемещением товаров через таможенную границу Евразийского экономического союза (ЕАЭС) в Республике Беларусь, их нахождением и использованием на таможенной территории ЕАЭС в Республике Беларусь или за ее пределами, совершением таможенных операций, связанных с прибытием товаров на таможенную территорию ЕАЭС в Республике Беларусь, их убытием с таможенной территории ЕАЭС в Республике Беларусь, временным хранением товаров, их таможенным декларированием и выпуском, иных таможенных операций, уплатой таможенных платежей, специальных, антидемпинговых, компенсационных пошлин и проведением таможенного контроля, а также регламентация властных отношений между таможенными органами Республики Беларусь и лицами, реализующими права владения, пользования и (или) распоряжения товарами на таможенной территории ЕАЭС или за ее пределами. Целями применения мер таможенного регулирования финансов ВЭД являются: защита национальных производителей от иностранной конкуренции; обеспечение поступления средств в бюджет; стимулирование прогрессивных структурных изменений в экономике. Основными задачами таможенного регулирования финансов ВЭД являются: поддержка конкурентоспособности продукции отечественных предприятий; повышение модернизационной и инновационной составляющей экономики; поддержание необходимого уровня инвестиционной привлекательности отраслей или производств; повышение конкурентоспособности белорусского экспорта.

Таможенное регулирование финансов ВЭД в Беларуси осуществляется в соответствии с принципами внешнеэкономической политики с целью: обеспечение баланса экономики и сбалансированности внутреннего рынка; стимулирование прогрессивных структурных изменений в экономике, включая внешнеэкономические связи органов внешнеэкономической деятельности; создание наиболее благоприятных условий для вхождения экономики в мировую систему разделения труда. Таможенная политика – это система мер, определяющая приоритеты, способы и средства достижения государственных целей в сфере регулирования трансграничного перемещения товаров. Таможенное регулирование финансов ВЭД осуществляется путем: действиями государственных органов в пределах их компетенции; негосударственными органами управления экономикой (товарные, фондовые, валютные биржи, торговые палаты, ассоциации, союзы и другие организации координационного типа), действующими на основании своих уставных документов; сами субъекты внешнеэкономической деятельности на основании заключенных между ними соответствующих соглашений о координации. Таможенное регулирование финансов ВЭД осуществляется с помощью: законов Республики Беларусь, актов тарифного и нетарифного регулирования, предусмотренные законами Республики Беларусь, которые издаются органами государственной власти в пределах их компетенции; экономическими мерами оперативного регулирования (валютно-финансовые, кредитные и другие) в рамках законодательства; решениями негосударственных органов управления экономикой, которые принимаются на основании их учредительных документов в рамках законодательства; договоров, заключенных между органами внешнеэкономической

деятельности, которые не противоречат законодательству. К элементам таможенного регулирования финансов ВЭД относят: таможенный тариф; товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности; таможенная пошлина; таможенные процедуры; тарифные льготы; страна происхождения товара; таможенная стоимость.

Законодательство в данной сфере включает: наднациональное, формируемого на уровне ЕАЭС; национальное, т.е. таможенного законодательства Республики Беларусь. Таможенное регулирование финансов ВЭД реализуется на основе таможенного дела (совокупность методов и средств, обеспечивающих соблюдение регулирующих таможенные правоотношения международных договоров Республики Беларусь, иных международных договоров и актов, составляющих право ЕАЭС, и законодательства о таможенном регулировании). Президент страны определяет таможенную политику и осуществляет общее руководство таможенным делом. Государственный таможенный комитет – это республиканский орган государственного управления, реализующий государственную таможенную политику и осуществляющий непосредственное руководство таможенным делом. ГТК обеспечивает выполнение задач в сфере таможенного дела и единообразия применения регулирующих таможенные правоотношения международных договоров Республики Беларусь. ГТК: имеет статус министерства, возглавляется председателем ГТК, который является министром, непосредственно подчинены таможни, а также создаваемые им организации, деятельность которых способствует выполнению функций, возложенных на таможенные органы. Положение о ГТК утверждается Президентом Республики Беларусь. Система таможенных органов включает: Государственный таможенный комитет, таможни, государственные учреждения, создаваемые для обеспечения выполнения функций, возложенных на таможенные органы.

Для иностранных субъектов предпринимательства на территории страны устанавливаются следующие правовые режимы: 1) национальный режим, который означает, что иностранные хозяйствующие субъекты имеют не меньший объем прав и обязанностей, чем хозяйствующие субъекты страны; 2) режим наибольшей помощи, означающий, что иностранные субъекты экономической деятельности имеют такой же объем прав, преференций и привилегий в отношении пошлин, налогов и сборов, какой используется и/или будет использоваться иностранным хозяйствующим субъектом любой другой страны, которая предоставляется такой режим; 3) особый режим, применяемый на территориях специальных экономических зон, а также на территориях таможенных союзов, в которые входит Беларусь, а также в случае установления особого режима в соответствии с международными договорами. Основные понятия, используемые в таможенном законодательстве: 1. Ввоз товаров на таможенную территорию ЕАЭС – совершение действий, связанных с пересечением таможенной границы, в результате которых товары прибывают на таможенную территорию ЕАЭС любым способом, до их выпуска таможенными органами. 2. Вывоз товаров с таможенной территории ЕАЭС – совершение действий, направленных на вывоз товаров с таможенной территории ЕАЭС любым способом, до фактического пересечения таможенной границы. 3. Выпуск товаров – действие таможенных органов, разрешающее заинтересованным лицам использовать товары в соответствии с условиями заявленной таможенной процедуры. 4. Декларант – лицо, которое декларирует товары либо от имени которого декларируются товары.

ТЕМА 4. ОРГАНИЗАЦИЯ ФИНАНСОВ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

1. Доходы и расходы предприятий от ВЭД.
2. Формирование и использование валютных фондов предприятия.
3. Финансовые риски во ВЭД.
4. Валютные операции субъектов хозяйствования.
5. Контракты субъектов хозяйствования на осуществление внешнеэкономической деятельности.

В.1. Доходы и расходы предприятий от ВЭД

Доходы предприятия – это увеличение экономических выгод в течение отчетного периода путем увеличения активов или уменьшения обязательств, ведущее к увеличению собственного капитала, не связанному с выгодами собственника его имущества. Поступления денежных средств в виде кредитов, займов, залога, авансов приводят к пополнению средств на текущих счетах, но не признаются доходами предприятия. Увеличение источников средств у предприятия также не всегда относятся к его доходам. Дополнительные вклады в уставный фонд увеличивают размер собственных финансовых ресурсов предприятия, но не являются его доходами. Доходы предприятий классифицируются в зависимости от: характера деятельности, условий осуществления деятельности, направлений деятельности. По совокупности этих признаков выделяют: доходы по текущей деятельности; доходы по инвестиционной деятельности; доходы по финансовой деятельности; иные доходы. Соотношение этих видов доходов на предприятиях различных отраслей и сфер деятельности может быть различным в разные периоды времени, но основными, как правило, являются доходы по текущей (основной) деятельности. Доходы предприятия от ВЭД зависят от системы органов управления внешнеэкономической деятельностью на предприятии.

Предприятия, имеющие выход на внешний рынок, могут образовывать в своем составе: внешнеторговые фирмы, управления внешнеэкономической деятельностью, отделы внешних экономических связей, отделы маркетинга. Их организационная структура зависит от: размера предприятия, объема и номенклатуры экспортируемой и импортируемой продукции, от степени сложности продукции, опыта внешнеэкономической деятельности, организационных форм сбыта продукции. Основными задачами внешнеторговой фирмы (управления, отдела) являются: осуществление совместно с другими производственными подразделениями предприятия внешнеторговых сделок по закрепленной номенклатуре; развитие экспорта товаров и услуг и улучшение его товарной и региональной структуры, расширение номенклатуры; повышение качества и конкурентоспособности экспортируемых товаров; повышение эффективности импортных закупок в соответствии со стратегией развития предприятия и обеспечение рационального расходования средств в иностранной валюте; изучение и анализ конъюнктуры мирового рынка по закрепленной за предприятием товарной номенклатуре, систематическое изучение деятельности важнейших отечественных и зарубежных конкурентов и разработка предложений по повышению эффективности

экспорта и импорта; установление научно-технического и производственного сотрудничества с зарубежными странами. Финансовый отдел предприятия получает: письменную информацию о поступлении платежей за отгруженную продукцию и оказанные услуги; копии платежных поручений по производственным финансовым операциям; письменную информацию о дебиторской и кредиторской задолженности; сведения о решениях Национального банка по зарубежным инвестициям. Также он предоставляет: поручение на выписку счетов за продукцию и услуги, реализуемые с предприятия с указанием расчетного счета; документы, предоставляемые в банк для получения в соответствии с условиями контракта платежей за реализуемые с предприятия продукцию и услуги; документы и поручения на оплату продукции и услуг, полученных предприятием; документы, необходимые для получения разрешения Национального банка по зарубежным инвестициям. Доходы от внешнеэкономической деятельности – составная часть общего результата хозяйственной деятельности предприятия. Особенности доходов от ВЭД: денежные средства, из которых формируются доходы от ВЭД, поступают в иностранной и национальной валюте; часть валютных средств в соответствии с законодательством должна быть продана государству с компенсацией в национальной валюте; величина дохода от ВЭД зависит и от курсовой разницы, т.е. изменения курса национальной валюты по отношению к иностранной. Доходы от ВЭД состоят из: выручки (оборота и объёма продаж) от продажи товаров, выручки от услуг, выручки от научно-технической продукции, выручки от финансовых и других неторговых операций, курсовой разницы (разница в стоимости товара (услуги), возникающая в связи с текущим изменением курса национальной валюты к иностранным валютам). Доходы от ВЭД включают поступление доходов от внешнеэкономических операций: внешнеторговых, лизинга, операций с ценными бумагами, предоставления кредитов; поступления от хранения средств, полученных от ВЭД в иностранной и национальной валютах, на счетах в банках; суммы курсовых разниц и т.п.



Рисунок 19 – Классификация курсовых разниц

Расходы от ВЭД: материальные, трудовые, финансовые, маркетинг, упаковка, транспортировка, налоги и т.д. Особенности затрат при осуществлении ВЭД: затраты состоят из расходов на территории Республики Беларусь и расходов на территории других иностранных государств; расходы могут быть произведены в различных валютах, а учитываются они в валюте Республики Беларусь по курсу Национального банка; определение момента затрат; возникновение курсовых разниц; специфика состава затрат при реализации товаров на внутреннем и внешнем рынках. Прибыль (убыток) от экспортной операции – разница между выручкой от реализации экспортных товаров, равной контрактной стоимости товара, и полной себестоимостью, НДС, а также отчислениями в местные целевые фонды.

В.2. Формирование и использование валютных фондов предприятия

В современных условиях экономического развития важным фактором эффективного функционирования предприятия является достаточное количество финансовых ресурсов и их рациональное использование, что является одним из важнейших показателей его конкурентоспособности. Управление финансовыми ресурсами является одним из важнейших аспектов, определяющих эффективность хозяйствующих субъектов в рыночных условиях, их финансовую устойчивость и потенциал развития. Важнейшей стороной финансовой деятельности предприятий является формирование и использование различных денежных фондов. Через них осуществляется: обеспечение хозяйственной деятельности необходимыми денежными средствами, а также расширенного воспроизводства; финансирование научно-технического прогресса; освоение и внедрение новой техники; экономическое стимулирование.

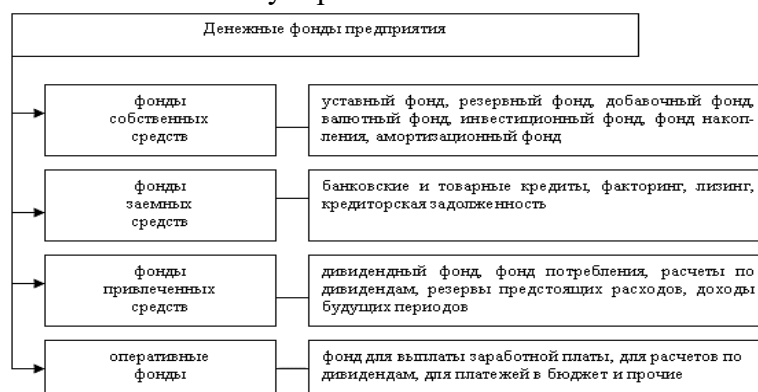


Рисунок 20 – Классификация денежных фондов предприятия

Валютные фонды предприятий образуются за счет: части валютной выручки, приобретения валюты за национальные денежные средства, иностранных валютных кредитов, средств Государственного валютного фонда Республики Беларусь и валютного фонда местных органов управления, взносов в уставный фонд, дары, пожертвования. Средства валютных фондов в зависимости от источников происхождения являются для предприятий: собственными, привлеченными, заемными средствами.

Валютные фонды предприятий хранятся на их валютных счетах, используются для экспортно-импортных операций, на нужды производства и коллектива. Для формирования валютных фондов предприятия открывают валютные счета в коммерческих банках, имеющих лицензии Национального банка Республики Беларусь на совершение операций в иностранной валюте (уполномоченные банки). Планирование валютных фондов предусматривает: определение их размеров и источников, определение направлений использования (техническое перевооружение, затраты на подготовку кадров, обслуживание валютных кредитов и их возврат, зарубежные командировки и прочие предусмотренные законодательством расходы). Планирование валютного фонда: заставляет руководителей фундаментально изучать современное состояние и перспективы формирования валютного фонда; позволяет осуществить более четкую координацию предпринимаемых усилий по формированию валютного фонда; определяет показатели деятельности предприятия, необходимые для формирования валютного фонда; побуждает руководителей конкретнее определять цели для формирования валютного фонда; делает предприятие более

подготовленным к внезапным изменениям внешней среды; четко определяет обязанности и ответственность руководителей и специалистов предприятия в рамках формирования валютного фонда. Для повышения эффективности планирования валютного фонда необходимы: 1) оценка внешней среды предприятия; 2) оценка возможностей предприятия с учётом благоприятных и неблагоприятных факторов воздействия внешней среды; 3) определение и формулирование целей; 4) определение текущих оперативных задач, соответствующих целям; 5) методы анализа и контроля за выполнением плана, обеспечивая обратную связь со следующим циклом планирования.



Рисунок 21 – Взаимосвязь функций управления в рамках планирования валютного фонда

На предприятии может формироваться и использоваться ряд валютных фондов: 1. Ссудный валютный фонд (кредитование в иностранной валюте). 2. Средства для благотворительности в иностранной валюте (для сбора, хранения и использования денежных средств в иностранной валюте, поступающих в виде безвозмездной помощи или пожертвований с целью проведения благотворительных акций; имеет исключительно целевой характер). 3. Специальный фонд для хранения купленной на внутреннем валютном рынке иностранной валюты (валюта, купленная предприятием на внутреннем валютном рынке (валютно-фондовой бирже или на внебиржевом рынке) до момента ее использования). 4. Другие. Для финансирования ВЭД предприятия могут использовать кредиты банков в иностранной валюте (или иные формы внешнеторгового финансирования: гарантии, акцепты, авали и т. д.). Кредиты предоставляются в различных валютах: доллар США, российский рубль, евро, швейцарский франк, др. Кредиты в иностранной валюте имеют строго целевой характер и предоставляются предприятиям для расчетов за кредитуемые ценности с нерезидентами Республики Беларусь. Возможно предоставление кредита в иностранной валюте с последующей продажей этой валюты и зачислением полученных белорусских рублей на отдельный субсчет. Допускается также предоставление кредитов в белорусских рублях на покупку иностранной валюты для последующих расчетов за кредитуемые ценности с нерезидентами.

Формирование валютных фондов предприятия сопровождается валютными рисками. Валютный риск появляется из-за возникновения колебаний курса валют, которые происходят на финансовом рынке. На колебания валютных курсов влияют: инфляция, процентные ставки, степень развития валютного рынка в стране, структура экспорта страны и другие факторы. Убытки экспортера связаны с понижением курса валюты платежа. Убытки импортера связаны с повышением курса валюты платежа. Выделяют категории валютного риска: экономический (рыночный), консолидированный, позиционный. Валютные риски влияют на итоговые финансовые результаты деятельности предприятия.

В.3. Финансовые риски во ВЭД

Финансовый риск во ВЭД – это риск, связанный с вероятностью потерь финансовых ресурсов (денежных средств) при осуществлении ВЭД. Финансовый риск во ВЭД представляет собой событие, которое может произойти или не произойти. В случае совершения такого события возможны три экономических результата: отрицательный (проигрыш, ущерб, убыток); нулевой; положительный (выигрыш, выгода, прибыль). К трудностям, связанным с выходом на внешние рынки, относятся: дополнительные затраты на изучение географических, демографических, политико-правовых, экономических, научно-технических, культурных, социальных и др. особенностей предпринимательской среды зарубежных стран; усложнение управления фирмой, что предусматривает необходимость подготовки квалифицированных кадров, владеющих иностранными языками, знакомых с особенностями рынков соответствующих стран, с запросами и предпочтениями зарубежных потребителей, со спецификой ведения переговоров; необходимость модификации и адаптации товаров к требованиям зарубежных рынков; сложности поиска зарубежных партнеров.

Классификация рисков от осуществления внешнеэкономической деятельности: 1) по области проявления: внутренние (напрямую зависят от деятельности предприятия, а значит, могут им регулироваться); внешние (связаны с внешними факторами, практически не могут быть устранены предприятием); 2) по возможности предвидения и контроля: полностью прогнозируемые и контролируемые участниками внешнеэкономической деятельности; частично контролируемые; неконтролируемые и непредсказуемые; 3) по территории возникновения: на территории иностранного государства; на национальном рынке; на границе. Финансовые риски во ВЭД по уровню финансовых потерь: 1) допустимый риск – это угроза полной или частичной потери прибыли от реализации того или иного проекта или от финансовой деятельности фирмы в целом; 2) критический риск связан с опасностью потерь в размере произведенных затрат на осуществление конкретной финансовой сделки или вида финансовой деятельности; 3) катастрофический риск – финансовые потери по нему исчисляются частичной или полной утратой имущественного состояния фирмы.

Финансовые риски во ВЭД по видам: 1) инфляционный риск (обесценение реальной стоимости капитала (в форме финансовых активов фирмы), а также ожидаемых доходов и прибыли фирмы от осуществления сделок в связи с ростом инфляции); 2) налоговый риск (вероятность потерь в результате неблагоприятного изменения налогового законодательства в процессе деятельности или в результате налоговых ошибок, допущенных при исчислении налоговых платежей); 3) кредитный риск (вероятность того, что партнеры-участники окажутся не в состоянии выполнить договорные обязательства как в целом, так и по отдельным позициям. Различают два вида кредитного риска: торговый кредитный риск и банковский кредитный риск); 4) депозитный риск (возможность потерь в результате невозврата депозитных вкладов фирмы в коммерческих банках); 5) валютный риск (риск получения убытков из-за неблагоприятных краткосрочных или долгосрочных колебаний курсов валют на международных финансовых рынках). Валютный риск относится к риску того, что изменения обменных курсов между валютами повлияют на финансовые показатели или финансовое положение бизнеса. Последствия финансовых рисков во ВЭД проявляются в нарушении финансового равновесия предприятия,

дисгармонизации его финансовых потоков, его неплатежеспособности, разрыве хозяйственных связей, угрозе банкротства, потере его деловой репутации и др.

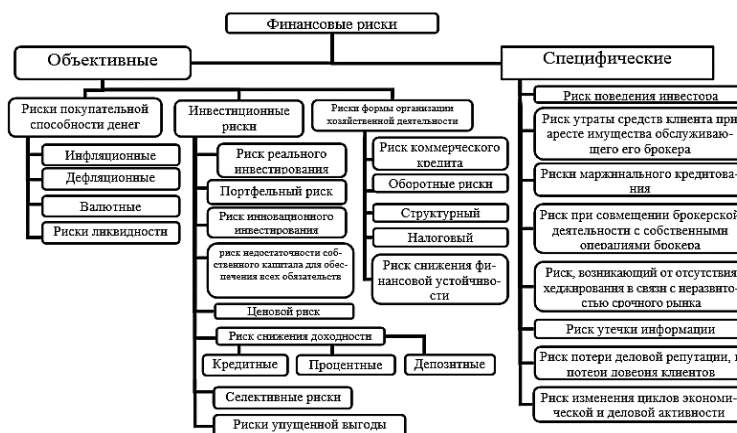


Рисунок 22 – Классификация финансовых рисков

Таблица 1 – Особенности таможенного риска

Особенность	Пример
Отрицательные последствия	При недостоверном декларировании товаров ввозимых товаров возникает риск неуплаты или неполной оплаты таможенных платежей.
Последствия стабильные или прогрессирующие	В качестве таможенного риска не квалифицируются однократные события.
Способность изменяться	Как правило, характеристики риска меняются с течением времени за счет изменения и взаимодействия факторов риска.
Оценка риска одновременно субъективна и объективна	Субъективность оценки риска выражается в анализе ситуации субъектом и принятии им решения, объективность – в зависимости от различных внешних и внутренних факторов.

Цель управления финансовым риском во ВЭД – снижение потерь во ВЭД, связанных с данным риском до минимума. Потери могут быть оценены в денежном выражении, оцениваются также шаги по их предотвращению. Методы управления финансовым риском на предприятии: 1. Упразднение (отказ от совершения рискового мероприятия; упразднение риска обычно упраздняет и прибыль). 2. Предотвращение потерь и контроль (определенный набор превентивных и последующих действий, которые обусловлены необходимостью предотвратить негативные последствия, уберечься от случайностей, контролировать их размер, если потери уже имеют место или неизбежны). 3. Страхование. 4. Поглощение (признание ущерба и отказ от его страхования; к поглощению прибегают, когда сумма предполагаемого ущерба незначительно мала и ей можно пренебречь. Процесс управления финансовыми рисками: определение цели; выяснение риска; оценка риска; выбор метода управления риском из 4-х: избегания, принятия, переноса, и предотвращения; осуществление управления; подведение результатов. Оценка финансовых рисков во ВЭД проводится в несколько этапов: 1. Выявляются факторы, которые влияют на рост и/или уменьшение конкретных видов риска. 2. Определяется система показателей оценки риска. 3. Устанавливаются потенциальные области риска: мероприятия, операции, виды работ. 4. Идентифицируются все возможные риски. Процесс управления финансовыми рисками во ВЭД – процесс принятия и выполнения управленческих решений во ВЭД, направленных на снижение вероятности возникновения неблагоприятного результата и др.

В.4. Валютные операции субъектов хозяйствования

Порядок проведения валютных операций между юридическими лицами – резидентами на сегодняшний день регулируется: 1) Законом Республики Беларусь «О валютном регулировании и валютном контроле»; 2) Правилами проведения валютных операций, утвержденными постановлением Правления Национального банка Республики Беларусь; 3) иными актами валютного законодательства (Указами Президента Республики Беларусь «О некоторых вопросах торговли нефтепродуктами», «О предоставлении и использовании безвозмездной (спонсорской) помощи», «Об утверждении порядка расчетов между юридическими лицами, индивидуальными предпринимателями в Республике Беларусь, др. Правовое регулирование валютных отношений включает в себя формы и методы организации денежных потоков в иностранной и национальной валюте при проведении внешнеэкономических операций в целях минимизации оттока капитала.

Валютные операции – 1) это операции с иностранной валютой в наличной и безналичной форме; 2) это операция, выраженная в валюте, отличной от функциональной валюты организации. Чтобы включить операцию в иностранной валюте в свою финансовую отчетность, предприятие должно оценить ее в своей национальной валюте. Валютными операциями в республике признаются: сделки, предусматривающие использование валютных ценностей (иностранная валюта, ценные бумаги, платежные документы и другие долговые обязательства); сделки между резидентами и нерезидентами с использованием валютных ценностей в белорусских рублях; сделки между резидентами и нерезидентами с использованием валютных ценностей в белорусских рублях на территории Республики Беларусь; ввоз (вывоз) на территорию Республики Беларусь валютных ценностей; международные банковские переводы; операции с иностранной валютой по счетам и вкладам в банках в республике и за ее пределами; операции нерезидентов с белорусскими рублями по счетам и вкладам в банках и в республике. На дату совершения операции в иностранной валюте каждый актив, обязательство, выручка, расход, прибыль или убыток, возникающие в результате операции, отражаются в национальной валюте организации с использованием обменного курса, действующего на указанную дату.

Классификация валютных операций: 1. Текущие валютные операции: осуществление расчетов по экспортным (импортным) операциям с товарами, работами, услугами, при которых срок между датой платежа и датой исполнения обязательств не превышает 180 дней; предоставление и получение кредитов и займов на срок, не превышающий 180 дней; перевод и получение процентов, других доходов по вкладам, инвестициям, заемным и кредитным операциям; операции неторгового характера (перевод и получение денежных средств для выплаты заработной платы, денежного довольствия, стипендий, пенсий, алиментов, государственных пособий, доплат и компенсаций, а также денежных средств по возмещению вреда; переводы денежных средств для оплаты командировочных расходов работников за пределами Республики Беларусь; перевод и получение денежных средств, связанные с участием в конференциях, семинарах, спортивных мероприятиях, выставках, ярмарках; др.).

2. Валютные операции, связанные с движением капитала: операции с акциями, распределением акций среди учредителей, долей в уставном фонде или пая в имуществе нерезидента; операции с ценными бумагами, выпущенными резидентами и нерезидентами;

переводы с целью осуществления расчетов по обязательствам, предусматривающим передачу недвижимого имущества или прав на него; расчеты по экспортным (импортным) операциям с товарами, работами, услугами, при которых срок между датой платежа и датой исполнения обязательств превышает 180 дней; операции по кредитам и займам на срок, превышающий 180 дней; иные валютные операции, не относящиеся к текущим.

3. По сроку выполнения: кассовые валютные сделки – сделки, осуществляющиеся в сроки не позднее второго рабочего дня с момента заключения договора. Данные соглашения могут предусматривать осуществление поставки валюты в день заключения договора, на следующий день, на второй день; срочные валютные сделки – валютные операции по купле/продаже валютных ценностей со сроками поставки, превышающими два рабочих дня с момента заключения договора.

4. По субъектам валютных операций: операции между резидентами и нерезидентами; операции между резидентами; операции между нерезидентами. 5. По форме осуществления: безналичные валютные операции (в безналичной форме); наличные валютные операции (в наличной форме). 6. По целевому назначению: конверсионные валютные операции – это операции, связанные с обменом одной валюты на другую, т. е. с конвертацией валюты; валютные операции хеджирования – это валютная сделка по покупке/продаже валюты, цель которой заключается в избегании рисков от возможных колебаний цен; спекулятивные валютные операции – это валютные операции, доход от которых формируется от колебаний курса валюты. Необходимо различать: национальная валюта – это та, которую предприятие обычно использует в своих операциях. Валюта транзакции – это та, в которой предприятие производит или получает платеж. Валюта отчетности – это та, в которой предприятие регистрирует транзакцию.

Регистрации подлежат заключенные между резидентами и нерезидентами валютные договоры, если сумма обязательств по таким валютным договорам не определена либо на дату заключения валютного договора равна или превышает сумму: 2000 базовых величин при заключении валютного договора физическим лицом – резидентом; 4000 базовых величин при заключении валютного договора юридическим лицом – резидентом или индивидуальным предпринимателем – резидентом. Валютные договоры регистрируются на веб-портале: резидентами самостоятельно, банками Республики Беларусь, открытым акционерным обществом «Банк развития Республики Беларусь» при условии осуществления ими банковских операций, в том числе расчетно-кассового обслуживания резидента, по валютному договору. Валютный договор подлежит регистрации до совершения резидентом действий, направленных на исполнение валютного договора.

10.07.2022 скорректирован порядок обращения с иностранной валютой, получаемой юридическим лицом – резидентом от нерезидента в рамках заключенных валютных договоров по операциям, связанным с экспортом. Данное решение закреплено постановлением Совета Министров Республики Беларусь и Национального банка Республики Беларусь от 05.07.2022 № 509/17. Наличная иностранная валюта, получаемая юридическим лицом – резидентом, подлежит проверке на ее подлинность и платежность с учетом требований законодательства. Также наличная иностранная валюта, возвращенная как не соответствующая признакам платежности банкнот в иностранной валюте подлежит сдаче в кассу этого юридического лица – резидента для последующего возврата (обмена) юридическому лицу – нерезиденту, индивидуальному предпринимателю – нерезиденту.

В.5. Контракты субъектов хозяйствования на осуществление внешнеэкономической деятельности

В международной торговле сделки купли-продажи классифицируются в зависимости от предмета соглашения: сделки купли-продажи товаров; сделки купли-продажи услуг; сделки купли-продажи объектов интеллектуальной собственности. Контракт купли-продажи – это документ, согласно которому одна сторона сделки, выступающая продавцом, обязуется передать указанный в контракте предмет соглашения другой стороне, выступающей покупателем, которая, в свою очередь, обязуется своевременно принять этот предмет соглашения и уплатить за него установленную сумму. Внешнеторговые контракты можно разделить на: разовые и с периодической поставкой; с оплатой в денежной и товарной форме (полностью или частично).

Основными признаками внешнеторгового контракта являются: разная государственная принадлежность договаривающихся сторон; направленность на организацию международной торговли товарами, услугами, информацией, результатами интеллектуальной деятельности; осуществление расчетов в иностранной валюте; рассмотрение возможных споров в международном суде (арбитраже), избранном сторонами. Контракты купли-продажи содержат следующий перечень статей: преамбула; определение сторон соглашения; предмет контракта; количественные характеристики предмета контракта; качество товара; срок и дата поставки; условия и порядок поставки; цена товара; условия платежа; условия сдачи-приемки товара; гарантийные обязательства; рекламации и штрафные санкции; условия страхования; упаковка и маркировка товаров; обстоятельства непреодолимой силы; разрешение споров; заключительные положения контракта; юридические адреса, реквизиты и подписи сторон.

При оформлении спецификации к договору купли-продажи стороны должны указать: номер и дату заключения контракта, приложением к которому является данная спецификация; номер и дату подписания данного приложения; наименование и реквизиты продавца; наименование и реквизиты покупателя; наименование и реквизиты грузоотправителя; наименование и реквизиты грузополучателя; подробную информацию о товаре; иные необходимые для осуществления поставки сведения (например, базисные условия поставки, сроки поставки, условия оплаты, страну происхождения данного товара и др.). Термины Инкотермс применяются в целях: предоставить контрагентам возможность выбора одного из унифицированных условий поставки товаров, который упрощает процесс заключения и исполнения международного контракта купли-продажи; определить и систематизировать спектр обязанностей продавца и покупателя по поставке товара; установить момент и место исполнения продавцом своих обязательств по поставке товара; установить момент перехода риска случайной гибели или случайного повреждения товара; определить обязанности продавца и покупателя по оплате расходов, связанных с поставкой товаров. Правила впервые опубликованы в 1936 г. Международной торговой палатой, первая редакция известна как «Инкотермс 1936». Поправки и дополнения были позднее сделаны в 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000, 2010 гг. В сентябре 2019 г. была выпущена редакция «Инкотермс 2020».

Каждый термин является трёхбуквенной аббревиатурой, первая буква указывает на точку перехода обязательств и рисков от продавца к покупателю: Группа Е – отгрузка,

переход обязательств – у места отправки (departure). Продавец обязан предоставить товары покупателю непосредственно на предприятии-изготовителе, своём складе, таможенная очистка товара продавцом не производится; Продавец не отвечает за погрузку товара на транспортное средство; EXW. Группа F – основная перевозка не оплачена продавцом (main carriage unpaidd), переход обязательств у терминалов отправления для основной перевозки. Продавец обязуется поставить товар в распоряжение перевозчика, которого покупатель нанимает самостоятельно; FCA, FAS, FOB. Группа C – основная перевозка оплачена продавцом (main carriage paid), переход обязательств – у терминалов прибытия для основной перевозки. Продавец обязан заключить договор перевозки товара, но без принятия на себя риска его случайной гибели или повреждения товара; CFR, CIF, CPT, CIP. Группа D – прибытие, переход обязательств у покупателя, полноценная доставка (arrival). Продавец несёт все расходы по доставке и принимает на себя все риски до момента доставки товара в страну назначения; DAT, DAP, DDP.

Внешнеторговая документация – это совокупность документов, оформляемых экспортерами и импортерами для исполнения каждого из этапов заключенной между ними внешнеэкономической сделки. Товаросопроводительные документы – внешнеторговые документы, которые экспортер направит при товаре во время его следования от продавца к покупателю. Товарораспорядительные документы – внешнеторговые документы, которые содержат в себе прямое указание на право их держателя распоряжаться данными товарами. Отгрузочные документы – внешнеторговые документы, которые стороны зафиксировали в контракте в качестве таковых и которые составляет экспортер в связи с отгрузкой товаров покупателю. Коммерческие счета содержат сведения о подлежащей уплате покупателем сумме денежных средств за данную партию товаров. Регистрация сделки состоит в проставлении на документе, посредством которого оформлено заключение внешнеторгового договора, оттиска штампа банка с указанием регистрационного номера сделки и заверением его подписью уполномоченного работника банка.

Документы контроля безопасности товаров: 1. Санитарно-эпидемиологическое заключение – это документ, свидетельствующий о том, что ввозимая на территорию страны-импортера продукция изготовлена в соответствии с гигиеническими нормами и санитарными правилами и нормативами, установленными для данного вида товаров Этот документ служит официальным подтверждением безопасности продукции для здоровья человека. 2. Свидетельство радиологического контроля – это документ, который подтверждает, что ввозимая на территорию страны-импортера продукция не содержит радиоактивных загрязненных веществ и ядерных материалов. Выдается с целью контроля и недопущения незаконного перемещения через таможенную границу страны радиоактивно загрязненных веществ и ядерных материалов. 3. Свидетельство об отсутствии в продукции озоноразрушающих веществ – это документ, удостоверяющий, что ввозимая на территорию страны-импортера продукция не производит выброса озоноразрушающих веществ в процессе использования по причине их отсутствия. Свидетельство выдается Министерством природных ресурсов и охраны окружающей среды на специальном бланке.

Основания для признания внешнеторговой документации недействительной: нарушение требований к содержанию сделок; нарушение требований к правоспособности, дееспособности сторон; нарушение требований к соответствию волеизъявления подлинной воле сторон; нарушение требований к форме сделки и др.

ТЕМА 5. ФИНАНСИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИИ

1. Основные источники финансирования ВЭД.
2. Регулирование ценообразования в сфере ВЭД.
3. Механизм торгового финансирования.
4. Проблемы и финансовые риски, связанные с международной торговлей.
5. Кредитование ВЭД предприятий.
6. Лизинг, факторинг, форфейтинг.

В.1. Основные источники финансирования ВЭД

Основные источники финансирования ВЭД: собственный и привлеченный капитал предприятий, банковский и коммерческий кредит, международный лизинг, факторинг, форфейтинг, др. Главный источник дохода субъектов ВЭД – выручка, величина которой зависит от характера внешнеторговой деятельности и регулируется нормами международного права и национального законодательства. Факторы, влияющие на величину выручки и дохода предприятий: условия внешнеторгового контракта; принятый порядок ценообразования на экспортные и импортируемые товары; соотношение между курсами валют, обслуживающими сделку купли-продажи товара.

собственные	поступающие в порядке перераспределения	мобилизуемые на финансовом рынке
<ul style="list-style-type: none"> * прибыль * уставный капитал * резервный капитал * добавочный капитал 	<ul style="list-style-type: none"> * бюджетные ассигнования * средства вышестоящих * страховые возмещения 	<ul style="list-style-type: none"> * продажа ценных бумаг * проценты и дивиденды * доходы от операций с валютой * кредит

Рисунок 23 – Источники финансирования ВЭД предприятия

Собственные источники ВЭД предприятий формируются за счет уставного капитала, совокупного дохода, чистого дохода (прибыли), специальных фондов и других средств. К поступающим в порядке перераспределения источникам финансирования ВЭД относят бюджетные ассигнования, средства вышестоящих организаций, страховые возмещения. К мобилизуемым на финансовом рынке источникам финансирования ВЭД относят средства от продажи ценных бумаг, проценты и дивиденды, доходы от операций с валютой, кредит, др. Бюджетные ассигнования и субсидии могут использоваться организациями, как на безвозвратной, так и на возвратной основе. Они выделяются на строго ограниченный перечень затрат, как правило, для финансирования отдельных инвестиционных программ или в качестве краткосрочной государственной поддержки организаций, производство продукции (экспорт) которых имеет общегосударственное значение. В качестве финансовых ресурсов организации выступают кредитные ресурсы, которые предоставляются организации во временное пользование на условиях платности и возвратности. К источникам внешнего финансирования ВЭД относят международную торговлю, прямые иностранные инвестиции и другие частные потоки (от предприятий и частных лиц), международное финансовое и техническое сотрудничество, др. Однако

предполагается, что эти различные формы экономических потоков не равны по своему влиянию на развитие ВЭД предприятия.

Набор решений и действий, предпринимаемых руководством предприятия при выборе источника финансирования ВЭД включает: 1) планирование инвестиционной деятельности, включая определение потребности предприятия в объеме финансовых ресурсов для ВЭД; 2) определение собственных финансовых возможностей и необходимости привлечения заемных средств; 3) обоснование возможностей для инвестиций по таким направлениям, как период времени, источник их образования; 4) оценка источников финансирования ВЭД предприятия (критерий – степень риска); 5) анализ изменений в составе имущества (или капитала) предприятия при привлечении заемных средств; 6) прогнозирование динамики платежеспособности предприятия; 7) поиск возможностей максимально прибыльного использования финансовых ресурсов; 8) разработка мероприятий по снижению расходов, связанных с управлением финансовыми ресурсами. К необходимым действиям при выборе источников финансирования ВЭД относят: 1) обоснование необходимости привлечения заемных средств согласно динамике рентабельности деятельности в перспективе; 2) установление соотношения между собственными средствами и заемными по их составляющим при реализации проекта; 3) расчет предельно возможного объема заемных средств с использованием коэффициента финансового левериджа; 4) обоснование приемлемых условий привлечения заемных средств; 5) проработка решений, способствующих росту эффективности использования заемных средств в нестабильной рыночной среде; 6) предусмотрение своевременных расчетов по заемным средствам, чтобы не допустить увеличения финансовых обязательств предприятия. К факторам, влияющим на выбор предприятиями подходящих источников финансирования ВЭД, относят: наличие и объем существующей задолженности; резервы самостоятельного финансирования деятельности; предпринимательские компетенции; самостоятельная инициатива руководителя; степень неуверенности и страх; социальные институты; альтернативные источники заемных средств; прогнозирование динамики финансовых потоков; величина процентных и прочих расходов, которые будут понесены при привлечении заемных средств; ситуация на рынке. Общий показатель для оценки рациональности использования источников финансирования ВЭД предприятий позволяет оценить рациональность комбинирования источников финансирования ВЭД. Общий показатель для оценки рациональности использования источников финансирования ВЭД (Кэф) рассчитывается как отношение чистой прибыли от ВЭД предприятий, полученной в результате использования источников финансирования деятельности (Пч, руб.), к фактической сумме затраченных средств (сумме возврата заемных средств) (ЗСв, руб.). Рост чистой прибыли от ВЭД предприятий вследствие использования источников финансирования ВЭД к фактической сумме затраченных средств (сумме возврата заемных средств) свидетельствует о рациональности вложения этих средств и компетентном ведении хозяйственной деятельности. К тому же рост чистой прибыли приводит к уменьшению заемного «бремени» предприятий, использующих заемные средства. Снижение же объема рассчитанной чистой прибыли – это негативная тенденция для предприятия, являющаяся следствием недостаточности проработки в выборе подходящих источников финансирования ВЭД. Недостаточность проработки в выборе источников финансирования ВЭД увеличивает заемное «бремя» предприятия.

В.2. Регулирование ценообразования в сфере ВЭД

Предприятие-экспортер определяет цену предложения одним из трех методов: 1) на базе издержек производства (основой определения цены являются базовые издержки на единицу продукции, к которым прибавляется величина, покрывающая неучтенные затраты и включающая прибыль; учет издержек производства осуществляется на основе калькуляции); 2) исходя из уровня спроса; 3) ориентируясь на уровень цен конкурентов. Основное отличие экспортной калькуляции от внутренней заключается в дополнительных расходах по сбыту: комиссионное вознаграждение продавцов и представителей; импортные таможенные расходы в стране покупателя; транспортные издержки; затраты на финансирование; расходы по страхованию товара; расходы по упаковке; резервы, необходимые для покрытия непредвиденных рисков; расходы по составлению контракта, оформлению сертификатов и прочих бумаг. При расчете внешнеторговых цен наиболее подходящим является метод использования конкурентных цен, т. е. информации отдельных фирм, производящих и реализующих на зарубежном рынке аналогичную или близкую по технико-экономическим параметрам продукцию. Алгоритм формирования внешнеторговых цен: 1) выбор на зарубежном рынке цены-ориентира; 2) приведение этой цены к условиям сделки (с учетом качества товара, транспортировки, платежа, страхования, хранения и др.); 3) включение экспортной пошлины; 4) перевод валюты по курсу Национального банка Республики Беларусь на дату заключения сделки. Цены на импортируемую продукцию устанавливаются на основе таможенной стоимости импортного товара с учетом таможенных импортных пошлин, валютного курса, расходов на реализацию данного товара внутри страны. Здесь необходимо учитывать косвенные налоги (акциз и НДС). Расчет составляется до начала коммерческих переговоров и является основным документом для определения уровня цены по сделке. Еще один способ расчета цены контракта ориентирован на условия платежа. То есть в зависимости от вида оплаты по договору (аванс, наличные, чек, перевод, с аккредитивом, инкассо, кредит с рассрочкой платежа) в цену будут внесены соответствующие поправки. Например, при платеже в кредит с рассрочкой поправка рассчитывается таким образом, чтобы покупатель мог возместить продавцу потери от временно отвлеченных из его оборота финансовых средств.

Виды цен: 1. Внутренняя цена экспорта – отпускная цена товара, установленная заводом-изготовителем, с учетом НДС. 2. Экспортная цена включает дополнительные расходы: комиссионные вознаграждения продавцов и покупателей; импортные таможенные расходы в стране покупателя; транспортные издержки; расходы по страхованию; расходы по упаковке; составлению контракта, оформлению сертификатов. 3. Покупная цена импорта – цена приобретения товара резидентом Республики Беларусь у нерезидента за пределами страны. 4. Импортная (фактурная) цена товара включает цену приобретения товара у нерезидента, накладные расходы по внешним операциям (транспортировка, хранение, таможенные сборы, проценты по кредитам); дополнительные издержки импортера, НДС.

Регулирование ценообразования на импортируемые товары в Республике Беларусь осуществляется путем установления предельной величины надбавки к покупной цене товара у нерезидентов (30 %), включающей в себя оптовую и розничную надбавки. Порядок ценообразования: 1 этап – покупная (импортная) цена товара у нерезидента за пределами

таможенной границы Беларуси в валюте контракта (USD) переводится в белорусские рубли (BYN) по договорному или действующему курсу; 2 этап – определяется отпускная цена коммерческого посредника – оптовая цена с учетом оптовой надбавки к покупной цене; 3 этап – рассчитывается розничная цена импорта с учетом торговой надбавки за вычетом надбавки оптового звена. По розничной цене с НДС товар реализуется в Республике Беларусь. По оптовой цене товар передается предприятию-импортеру для реализации на внутреннем рынке. Для принятия в процессе ценообразования ВЭД оптимального управленческого решения предприятию нужно располагать коммерческой информацией. Маркетинговая деятельность включает анализ реальных рыночных процессов, возможностей предприятия в продвижении продукта и получении прибыли от его реализации. В процессе маркетингового исследования необходимо осуществить систематический сбор информации о рынке сбыта продукта, каналах его распределения, методах и приемах сбыта, принципах ценообразования, мерах стимулирования сбыта, рекламы, др. Основные задачи специалиста по маркетингу: изучение возможностей и рынка сбыта во внешней торговле, обеспечение рекламы продвижения продукта; сбор информации о конъюнктуре рынков, ценах и иностранных фирмах (потенциальных партнерах); прогнозирование конъюнктуры рынков и динамики цен, участие в расчетах и обосновании (а также их контроль) контрактных цен на продукт, анализ эффективности экспортно-импортных операций в целом и отдельных сделок; изучение требований к качеству аналогичного продукта, уже имеющегося на внешних рынках; обеспечение участия предприятия в международных выставках и ярмарках.

Правовые акты по теме: 1. Закон Республики Беларусь «Об экспортном контроле». 2. Закон Республики Беларусь «О мерах по защите экономических интересов Республики Беларусь при осуществлении внешней торговли товарами». 3. Закон Республики Беларусь «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности». 4. Указ Президента Республики Беларусь от 30 марта 2021 г. № 128 «О применении специальных мер». 5. Указ Президента Республики Беларусь от 28 февраля 2017 г. № 49 «О государственном регулировании в области экспортного контроля». 6. Указ Президента Республики Беларусь от 17 февраля 2015 г. № 69 «Об использовании векселей». 7. Указ Президента Республики Беларусь от 27 марта 2008 г. № 178 «О порядке исполнения внешнеторговых договоров». 8. Указ Президента Республики Беларусь от 14 сентября 2006 г. № 577 «О некоторых вопросах деятельности открытого акционерного общества «Белорусская универсальная товарная биржа». 9. Указ Президента Республики Беларусь от 25 августа 2006 г. № 534 «О содействии развитию экспорта товаров (работ, услуг)». 10. Указ Президента Республики Беларусь от 3 мая 2005 г. № 199 «О некоторых мерах по защите экономических интересов Республики Беларусь». 11. Постановление Совета Министров Республики Беларусь, Национального банка Республики Беларусь от 7 июня 2022 г. № 363/13 «О проведении юридическими лицами – резидентами операций, связанных с экспортом». 12. Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 22 мая 2021 г. № 284 «О повышении эффективности внешнеэкономической деятельности», др. Правовые акты регулирующие отдельные аспекты ценообразования во внешней торговле: Указ Президента Республики Беларусь от 27 марта 2008 г. № 178 «О порядке исполнения внешнеторговых договоров», Постановление Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь от 20 июня 2022 г. № 65 «Об установлении предельных минимальных цен».

В.3. Механизм торгового финансирования

Управление финансами ВЭД осуществляется с помощью механизма торгового финансирования. Механизм торгового финансирования – 1) это совокупность видов, форм, методов и инструментов торгового финансирования; 2) это часть хозяйственного механизма, который представляет собой систему управления финансами ВЭД, выражающуюся в организации, планировании и стимулировании использования финансовых ресурсов ВЭД с целью эффективного их воздействия на конечные результаты хозяйственной деятельности предприятия. Механизм торгового финансирования включает финансовые методы, финансовые инструменты, нормативное, правовое, информационное обеспечение. Финансовый метод во ВЭД – способ воздействия на реализацию ВЭД. К финансовым методам во ВЭД относят: финансовое планирование ВЭД и прогнозирование ВЭД, финансовый учет и анализ во ВЭД, финансовый контроль ВЭД и регулирование (налогообложение, кредитование, страхование, финансирование, стимулирование). Финансовый инструмент во ВЭД – прием действия финансового метода во ВЭД. К финансовым инструментам во ВЭД относят: прибыль, доход, процентная ставка, цена, виды расчетов, санкции, льготы и др. Нормативное обеспечение механизма торгового финансирования образуют инструкции, нормативы, методические указания, нормы, др. Правовое обеспечение механизма торгового финансирования включает законодательные акты, постановления, другие правовые документы. Информационное обеспечение механизма торгового финансирования включает различные виды экономической, коммерческой, финансовой и другой информации. К финансовой информации во ВЭД относится информация о финансовой устойчивости и платежеспособности партнеров во ВЭД, ценах, курсах валют, процентах на товарном, фондовом и валютном рынках, др.

Экспортный кредит – это международный кредит, (предоставляемый экспортным кредитным агентством или банком) напрямую банку страны-импортера, либо через банк страны-экспортера банку страны-импортера для кредитования инвестиционных и товарных проектов и обеспеченный обязательным экспортным страхованием. Целью экспортных кредитов является: продвижение национального экспорта, стимулирование занятости населения, поддержка стратегических отраслей. По времени осуществления операции торговое финансирование подразделяется на: краткосрочное торговое финансирование (срок до одного года); среднесрочное торговое финансирование (срок до трех лет); долгосрочное торговое финансирование. Формы торгового финансирования: 1. Кредит поставщика (коммерческий заем). Кредитором выступает организация, осуществляющая экспорт товаров с отсрочкой выплат. Стороны сделки оформляют и заключают между собой соглашение, предметом которого является поставка какого-либо товара (оказание услуг) с обязательной страховкой на случай форс-мажорных ситуаций. Сторона-экспортер передает импортеру объект сделки на условиях коммерческого займа; оплата осуществляется по прошествии определённого периода. 2. Кредит покупателю (экспортный заем) предоставляется в виде денежных средств, и кредитором является финансовое учреждение государства-экспортера или коммерческий банк. Перед исполнением сделки стороны оформляют соглашение, в котором прописываются условия предоставления импортёру займа с целью покупки объекта сделки. Коммерческий банк в экспортирующей стране страхуется на риск несвоевременной выплаты задолженности. Поставляемый товар

оплачивается импортером. По прошествии указанного в соглашении срока, импортер покрывает долг перед финансовым учреждением экспортирующей страны, а также уплачивает проценты. Инструментами торгового финансирования являются: аккредитивы; гарантии; инкассо; инвойс дискаунтинг (Invoice discounting); торговый кредит; векселя; прямые целевые кредиты, представленные иностранными финансовыми организациями; лизинг; факторинг; форфейтинг; открытый счет; финансирование цепочки поставок; кредитование под залог активов и другие инструменты. Инструменты торгового финансирования можно структурировать: инструменты осуществления платежей; инструменты снижения рисков; инструменты мобилизации капитала.

Таблица 2 – Классификация инструментов торгового финансирования

<i>Инструменты осуществления платежей</i>	<i>Инструменты снижения рисков</i>	<i>Инструменты мобилизации капитала</i>
Аккредитивы	Аккредитивы	Торговый кредит
Инкассо	Резервные аккредитивы	Invoice discounting
Векселя	Гарантии	Лизинг
Открытый счёт	Векселя	Форфейтинг
Толлинг	X	Факторинг
Банковские платёжные обязательства	X	Кредитование под залог активов
X	X	Прямые целевые кредиты
X	X	Финансирование цепочки поставок
X	X	Предэкспортное финансирование и постфинансирование

Субъекты торгового финансирования: производители финансовых продуктов; финансовые посредники; регуляторы; инфраструктурные компании; потребители.

Таблица 3 – Классификация субъектов торгового финансирования

<i>Производители продуктов ТФ</i>	<i>Финансовые посредники</i>	<i>Регуляторы</i>	<i>Инфраструктурные компании</i>	<i>Потребители и юридические лица</i>
Банки	Банки	Различные правительственные департаменты	Юридические лица и консалтинговые компании	Юридические лица
Экспортные кредитные агентства	Экспортные кредитные агентства	Различные комитеты, союзы и объединения	Курьерские службы	Физические лица и ИП
Факторинговые компании	Факторинговые компании	Международные и национальные регуляторы	Swift	X
Форфейтинговые компании	Форфейтинговые компании	Международная торговая палата	Сюрвейерские компании	X
Лизинговые компании	Лизинговые компании	X	Транспортные компании	X
Институты развития	Страховые компании	X	Компании информационных технологий	X
Страховые компании	X	X	X	X



Рисунок 24 – Система торгового финансирования: основные участники

Эффективный механизм торгового финансирования проявляется в гарантии быстрого рассмотрения, реализации внешнеторговых сделки, в возможности финансирования внешнеторговых контрактов в небольших суммах, неограниченной географии финансирования (страна экспорта не имеет значения для реализации сделки), отсутствия необходимости страхования по относительно краткосрочной сделке и предоставления дополнительной гарантии.

В.4. Проблемы и финансовые риски, связанные с международной торговлей

Понятия «проблема во ВЭД» и «риск во ВЭД» в общем смысле означают «возможная опасность во ВЭД», в экономическом – «возможный убыток или неудача во ВЭД». Проблемы и финансовые риски, связанные с международной торговлей, появляются при неэффективности выбранных методов и средств торгово-экономического, научно-технического сотрудничества, валютно-финансовых и кредитных отношений резидентов страны с нерезидентами. В целом проблемы и риски во ВЭД во многом аналогичны проблемам и рискам на внутреннем рынке. В тоже время проблемы и риски во ВЭД менее предсказуемы (прогнозируемы). Управление проблемами и рисками во ВЭД – это составная часть общего менеджмента. Устранение проблем и минимизация рисков во ВЭД сводятся к снижению (устранению) отрицательного эффекта от непредвиденных обстоятельств во ВЭД, определению причин их возникновения, выявлению путей защиты экономических интересов, поиску возможностей диверсификации рисков, др. В настоящее время в силу стремительного роста числа участников ВЭД, усложнении ВЭД, географическом расширении ВЭД, увеличении объемов внешнеторговых операций опасность убытка или неудачи во ВЭД увеличивается. Источники проблем и рисков во ВЭД бывают объективного характера (неблагоприятные тенденции развития мирового хозяйства, отдельных регионов, товарных рынков, деловых партнеров), субъективного характера (просчеты в предпринимательской деятельности, неопытность, недобросовестность партнеров, действия конкурентов, др.). К основным проблемам и рискам предпринимательской деятельности во ВЭД относят: сложность привлечения банками долгосрочных ресурсов с внешних рынков; низкий кредитный рейтинг банков; слабо развитое экспортное торговое финансирование; недостаток высококлассных заемщиков со стабильными денежными потоками; недостаток квалифицированного персонала, способного привлекать клиентов к данной форме финансирования, др.

Последствия нерешенных проблем и рисков предпринимательской деятельности во ВЭД – недополучение прибыли (доходов), увеличение расходов, неблагоприятные ситуации в разной форме. Они бывают: прямой ущерб (непосредственная потеря финансовых средств и/или материальных ценностей), косвенный ущерб. К основным способам преодоления проблем и рисков во ВЭД относят: сбор и анализ информации в «профилактических» целях, разработка правил поведения и методов страхования ВЭД, создание учреждений, предоставляющих гарантии во ВЭД, др. Для решения проблем, связанных с международной торговлей, необходимо улучшить работу в таких направлениях, как: повышение международного рейтинга; расширение перечня иностранных банков-партнеров, инструментов торгового финансирования; повышение качества обслуживания; разработка определенной стратегии и тактики приспособления к изменяющимся направлениям экономики. Результатами преодоления проблем и рисков предпринимательской деятельности во ВЭД являются: дальнейшее международное разделение труда, экономия общественного труда, интенсивный и рациональный обмен результатами труда, развитие рыночной экономики, успешное функционирование ТНК, расширение конвертируемости национальных валют, наращивание экспортного потенциала страны, увеличение числа конкурентоспособных производств, повышение самостоятельности предпринимательской деятельности, развитие совместного производства.

В.5. Кредитование ВЭД предприятий

Международный финансово-кредитный рынок (МФКР) – система отношений по формированию и перераспределению финансовых ресурсов между странами, регионами, отраслями, резидентами и нерезидентами. МФКР обслуживает взаимодействие национальных финансовых рынков, распределяет денежный капитал между субъектами мировой экономики, обеспечивает равновесие спроса и предложения на финансовые ресурсы. МФКР включает совокупность международных банков, лизинговых и факторинговых фирм, фондовых бирж, обслуживающих движение мировых финансовых потоков. Структура МФКР: 1. Мировой денежно-валютный рынок, на котором осуществляются операции с валютой, валютными ценностями и краткосрочными ценными бумагами в иностранной валюте. 2. Международный кредитный рынок обслуживает международные кредиты и займы на конкурентной основе. 3. Международный рынок ценных бумаг (фондовый рынок), на котором обращаются капитальные ценные бумаги (акции и облигации) и производные ценные бумаги (дериваты – фьючерсы, опционы, свопы).

Кредитование в международной внешнеторговой практике является одним из инструментов стимулирования экспортеров. Коммерческая выгода кредитования для экспортера определяется: ускорением сбыта; степенью увеличения объема поставок товаров; стоимостью экспортных кредитов и возможностью покрытия расходов по кредитованию за счет полученной выручки. Способы кредитования субъектов ВЭД: банковский (денежный) кредит (выдача денежных ссуд за счет средств банка); коммерческий кредит (кредитование экспортером импортера в нескольких формах: в товарной форме, в виде отсрочки платежа за проданные товары; в виде денежных займов); лизинг (аренда) оборудования, транспорта, имущества; факторинг – финансирование предприятия-экспортера под уступку денежного требования к должнику-нерезиденту; форфейтинг – учет банком переводных векселей при коммерческом кредите без права их возврата; др. Особенности коммерческого кредита: его предоставляют друг другу фирмы нефинансового (небанковского) сектора экономики, занимающиеся производством и торговлей; он тесно переплетается с расчетами по сделке; с расширением международной торговли машинами и оборудованием, сложно-техническими изделиями складывается тенденция удлинения сроков коммерческого кредитования; коммерческий кредит, как правило, замещается банковским.



Рисунок 25 – Классификация кредитов

Преимуществами коммерческого кредита являются: возможность определения условий кредита самими внешне торговыми партнерами; независимость от

государственного регулирования кредитования экспорта; возможность удлинения сроков кредита за счет не включения срока использования в полный срок кредита.



Рисунок 26 – Классификация коммерческого кредита



Рисунок 27 – Схема платежей при долгосрочном коммерческом кредите

Кредитование при оформлении долга векселем. Вексель – это ценная бумага, оформленная по строго установленной форме, дающая право лицу, которому вексель передан (векселедержателю), на получение от должника оговоренной в векселе суммы. Вексель является средством коммерческого кредита. Предприниматели, не имеющие возможности сразу расплатиться за поставленную им продукцию, оформляют свою задолженность в виде векселя. Переводной вексель (тратта) – документ, составленный по установленной форме, который содержит приказ одного лица (векселедателя - трассанта) другому лицу (плательщику - трассату) уплатить по требованию или в определенное время в будущем обозначенную в векселе сумму денег третьему лицу (ремитенту). Простой вексель – документ, содержащий обязательство векселедателя уплатить по требованию или в определенное время в будущем обозначенную в векселе сумму денег другому лицу (векселедержателю).

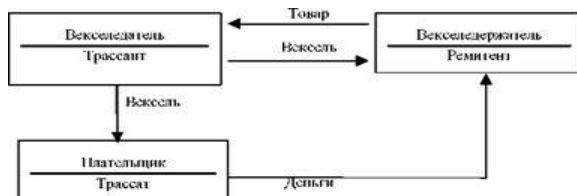


Рисунок 28 – Схема платежей с использованием векселя

Виды банковского кредитования ВЭД: покупка банками кредитных обязательств (векселей, банковских гарантий) у экспортеров, что представляет собой форму рефинансирования фирменных кредитов; выписку импортером (или его банком) долговых обязательств непосредственно на имя кредитора. Банки предоставляют кредит непосредственно импортеру; происходит акцепт банками векселей (тратт), выставленных на них импортерами или экспортерами. Обычно банки-акцептанты в этом случае кредита не предоставляют, а привлекают для этого временно свободные средства участников национальных валютных (или денежных) рынков.

В.6. Лизинг, факторинг, форфейтинг

Лизинг – 1) деятельность юридического лица (коммерческого банка или специализированной компании), связанную с приобретением в собственность конкретного объекта и передачей его другому субъекту хозяйствования за определенную плату во временное владение и пользование с правом или без права выкупа; 2) финансовая коммерческая операция по предоставлению одной стороной (лизингодателем) другой стороне (лизингополучателем) в исключительное пользование на установленный срок имущества (машин, оборудования, цехов, заводов и пр.) за определенное вознаграждение на основе арендного договора (лизингового соглашения).

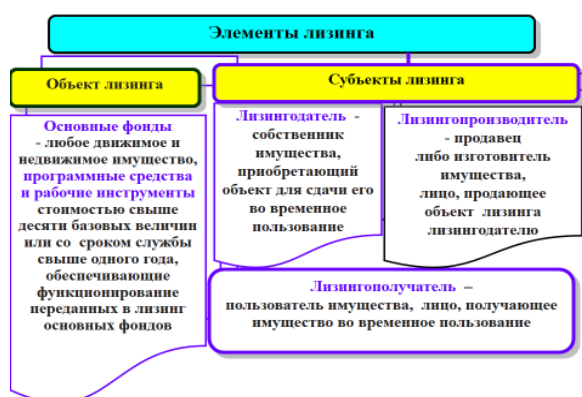


Рисунок 29 – Элементы лизинга

Таблица 4 – Классификация лизинга

Классификационный признак	Вид лизинга
Канал получения объекта лизинга	Прямой или косвенный
Роль арендатора в сделке	Экспортный или импортный
Состояние объекта лизинга	Лизинг нового или подержанного оборудования
Метод осуществления лизинга	Финансовый (прямой и обратный) или оперативный
Объем предоставляемых арендодателем услуг	Чистый, «мокрый», сервисный или полный
Способ финансирования	С привлечением или без привлечения заемных средств
Способ выплат арендных платежей	С полной, частичной выплатой или на компенсационной основе
Срок осуществления лизинга	Срочный или возобновляемый
Количество участвующих сторон в сделке	С участием двух, трех или более сторон

Факторинг – это комплекс финансовых услуг для производителей и поставщиков, ведущих торговую деятельность на условиях отсрочки платежа. Субъекты факторинга: фактор (факторинговая компания или банк) или покупатель требования, поставщик товара (кредитор), покупатель товара (дебитор). В некоторых случаях, здесь может быть и четвертая сторона-посредник, которая, например, предоставляет площадку или электронную платформу для совершения факторинговых сделок. Сущность факторинга: факторинговая компания кредитует поставщика путем выкупа краткосрочной дебиторской задолженности, как правило, не превышающей 180 дней. Между факторинговой компанией и поставщиком товара заключается договор о том, что ей по мере возникновения требований по оплате поставок продукции предъявляются счета-фактуры или другие платёжные документы. Факторинговая компания осуществляет дисконтирование этих документов путём выплаты клиенту 75–90 % стоимости требований.

Виды факторинга: 1. Факторинг с регрессом – вид факторинга, при котором фактор

приобретает у клиента право на все суммы, причитающиеся от должника. Однако в случае невозможности взыскания с должника сумм в полном объеме клиент, переуступивший долг, обязан возместить фактору недостающие денежные средства. 2. Факторинг без регресса – вид факторинга, при котором фактор приобретает у клиента право на все суммы, причитающиеся от должника. При невозможности взыскания с должника сумм в полном объеме факторинговая компания потерпит убытки. 3. Открытый Факторинг (с уведомлением дебитора об уступке). 4. Закрытый факторинг (без уведомления). Если при открытом факторинге должник платит напрямую фактору, то в закрытом факторинге должник платит сначала клиенту, а тот уже перечисляет эту сумму фактору. 5. Реальный факторинг (денежное требование существует на момент подписания договора). 6. Консенсуальный факторинг (денежное требование возникнет в будущем).



Рисунок 30 – Схема сделки при факторинге

Преимущества факторинга: 1. Для поставщика: увеличение объема продаж, рост числа покупателей, обеспечение конкурентоспособности, ускорение оборачиваемости, избавление от кассовых разрывов, др. 2. Для покупателя: получение товарного кредита, увеличение закупок, повышение конкурентоспособности, оптимальное использование оборотных средств, др. 3. Для фактора: увеличение доходов, дифференциация бизнеса, рост количества клиентов, укрепление рыночных позиций, др.

Форфейтинг – это форма банковского кредита продавцам, предусматривающая приобретение права требования по оплате поставок товаров и оказанию услуг, принятия риска исполнения этих требований и их инкассирование. Сущность форфейтинга: банк (форфейтор) выкупает у экспортера (продавца) денежное обязательство импортера (покупателя) об оплате купленного товара сразу же после его поставки и сам производит полную или частичную оплату стоимости товара экспортеру. В последующем денежные средства банку-форфейтору в оплату товара перечисляет импортёр, покупатель. За досрочную оплату банк-форфейтор взимает с экспортёра проценты. Использование форфейтинга предполагает, что покупатель готов внести первоначальный платеж закупаемый за границей товар (до 15 % стоимости), а затем оплачивать покупку частями через определенные (например, 6 мес.) периоды. Участники сделки: 1. Экспортер – продавец, поставщик товаров, работ или услуг, уступающий (перепродающий) своё право требовать задолженность импортера по поставке. 2. Импортер – покупатель, приобретающий товары, работы или услуги в долг. 3. Форфейтор – банк или другой финансовый агент. Выкупает коммерческие долговые обязательства Импортера перед Экспортером. Эта задолженность чаще всего оформлена средне- или долгосрочной долговой ценной бумагой.

ТЕМА 6. МЕЖДУНАРОДНЫЕ РАСЧЕТЫ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ВНЕШНЕ-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1. Особенности международных расчетных отношений.
2. Характеристика инкассовой формы расчетов при осуществлении ВЭД.
3. Характеристика аккредитивной формы расчетов при осуществлении ВЭД.
4. Преимущества и недостатки форм международных расчетов для импортеров и экспортеров.

В.1. Особенности международных расчетных отношений

Международные расчетные отношения – отношения, урегулированные международными банковскими правилами и обычаями, нормами национального законодательства, направленные на прекращение денежного обязательства путем уплаты определенной денежной суммы должником кредитору через учреждение банка на согласованных условиях. Международные расчеты – 1) это система организации и регулирования платежей по денежным требованиям и обязательствам между юридическими и физическими лицами разных стран; 2) платежи по денежным требованиям и обязательствам, осложненным иностранным элементом. Международные расчеты опосредуют движение товаров во внешней торговле, миграцию капитала и др. Международные расчеты отличаются условиями платежей, способом по зачислению средств на счет кредитора, видами расчетных документов, а также порядком документооборота. В их основе – обязанность должника исполнить денежное обязательство перед кредитором за поставленный товар, выполненную работу, оказанную услугу, когда одной из сторон правоотношения является нерезидент. Общие принципы платежно-расчетных отношений устанавливаются государствами в двусторонних (многосторонних) торгово-экономических и платежных договорах. Субъектами международных расчетных отношений являются экспортер, импортер (т.е. стороны внешнеэкономической сделки), а также обслуживающие их банки. Международные расчеты находятся в непосредственной зависимости от конкретных условий коммерческой сделки, зафиксированных в договоре, оформляющем эту сделку (цена, валюта цены, валюта платежа, условия платежа, форма расчетов).

Особенности международных расчетов: 1) как правило, осуществляются безналичным путем; 2) осуществляются в различных валютах и поэтому связаны с операциями купли-продажи валют; 3) существует высокая степень унификации по причине интернационализации хозяйственных связей и унификации банковских операций; 4) доминирование национального законодательства в регламентации международных расчетов, использование международных банковских правил. По экономическому содержанию международные расчеты бывают: 1. Торговые расчеты опосредуют операции, осуществляемые на основе внешнеторговых цен, мировых процентных ставок, международных тарифов на услуги, др. Они включают: платежи и поступления по внешнеторговым операциям, международному кредиту, международным перевозкам. Платежи осуществляются в валютах, выполняющих функции мировых денег (свободно конвертируемые). 2. Неторговые расчеты (расчеты по неторговым операциям) осуществляются на основе внутренних цен на товары и тарифы на услуги. К ним относят:

платежи по содержанию дипломатических, торговых, консульских представительств, международных организаций, расходы по пребыванию делегаций, специалистов, переводы денежных средств за границу по поручению общественных и прочих организаций, др. Платежи осуществляются в соответствующей национальной валюте.

Международные расчеты производятся на разных условиях с использованием различных форм расчетов и инструментов платежей. Основные формы международных расчетов: авансы, открытый счет, аккредитив, банковский перевод, инкассо. Аванс – это мера предварительной платы за товар (экспортер получает кредит от импортера). Открытый счет – это платежи периодического характера, который происходит после получения товара. Банковский перевод – это поручение одного банка другому совершить выплату переводополучателю на четкую сумму или перевести денежные сбережения со счета по поручению перевододателя в пользу переводополучателя. Поручение платежного характера – это безусловный приказ в любой форме банку-получателю передать в распоряжение бенефициара установленную денежную сумму. Аккредитив – сделка, которая обособляется от коммерческого международного контакта, на котором аккредитив основывается. Инкассовая форма расчетов – это операция в банке, во время которой банк по поручению клиента получает от импортера платеж за оказанные услуги или доставленные в его адрес товары, а также зачисляет на его счет деньги экспортера. Банковская гарантия – самостоятельное обязательство гаранта перед бенефициаром; один из способов обеспечения исполнения обязательств. Банковская гарантия (гарантийное письмо банка) – это обязательство банка-гаранта выплатить по требованию бенефициара (лица, в пользу которого выдается гарантия) определенную сумму денежных средств на согласованных в гарантии условиях. Основные виды банковских гарантий: о гарантии возврата аванса; о гарантии платежа; о гарантии исполнения контракта; о тендерная гарантия; о гарантии возврата кредита. Банк дает бенефициару (кредитору) письменное обязательство от своего имени об уплате указанной в договоре денежной суммы в соответствии с условиями гарантии. Гарантия обеспечивает надлежащее исполнение основного обязательства клиента перед бенефициаром.



Рисунок 31 – Схема осуществления банковской гарантии

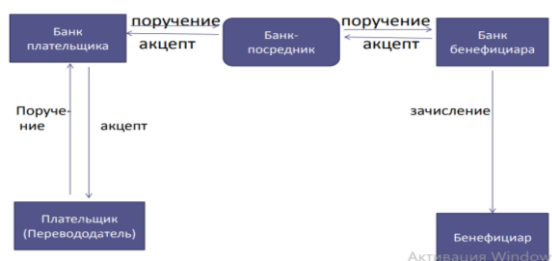


Рисунок 32 – Схема осуществления международного банковского (кредитного) перевода

В.2. Характеристика инкассовой формы расчетов при осуществлении ВЭД

Инкассо – это посредническая банковская операция по передаче денежных средств от плательщика к получателю через банк с зачислением этих средств на счет получателя, за выполнение банки взимают комиссионные, т. е. расчеты по инкассо представляют собой банковскую операцию, в ходе которой банк за счет клиента и по его поручению на основании расчетных документов осуществляет действия по получению от плательщика платежа. Здесь выделяют четыре стороны соглашения: взыскатель, плательщик, банк-ремитент, инкассирующий банк. В отличие от иных видов безналичных расчетов в рассматриваемом виде безналичного расчета поручение на проведение операции поступает не от плательщика, а от получателя денег. К характерным чертам расчетов по инкассо относят: 1) инициатором проведения данного расчета является получатель средств, который в свою очередь поручает обслуживающему его банку получить платеж от плательщика; 2) получатель средств несет расходы по осуществлению расчета; 3) денежные средства со счета плательщика списываются исполняющим банком, списание может быть произведено как на основе предварительного согласия, так и без его наличия.

Инкассо бывает двух форм: 1) чистое инкассо (проводится только в том случае, если в процессе используются платежные документы (чеки, векселя, платежные расписки и прочее); 2) документарное инкассо (инкассо финансовых бумаг, обязательное сопровождение коммерческими документами (счета и накладные, транспортные и прочие бумаги)). Чистое инкассо имеет место, когда инкассируются исключительно финансовые документы. В данной ситуации имеет место риск, появляющийся из-за недостаточного контроля или же полного его отсутствия при переходе прав собственности на товар, поскольку импортер, получивший товар может отказаться выполнить платеж по поручению. Документарное инкассо – это инкассо финансовых документов, сопровождающихся коммерческими документами, или инкассо исключительно коммерческих документов. Данный вид более надежный, потому как он позволяет контролировать товар до момента совершения оплаты и передачи коммерческих документов импортеру. Документарное инкассо обычно применяют в торговых сделках, а чистое инкассо – при предоставлении услуг и проведении работ. Платежное требование – это платежный документ, содержащий запрос на выплату определенной денежной суммы через банк, исходящий от кредитора (получателя денежных средств) в соответствии с основным договором к должнику (плательщику). Платежные требования используются при расчетах за оказанные услуги или поставленные товары. В основном при расчетах по платежным требованиям необходимо чтобы плательщик дал согласие на оплату, то есть акцептовал его. Стороны в основном договоре устанавливают срок для акцепта платежными требованиями.



Рисунок 33 – Схема расчетов по операции инкассо

Под финансовыми документами понимаются простые и переводные векселя, чеки и прочие подобные документы, используемые для получения денежного платежа. Под коммерческими документами понимаются счета-фактуры, транспортные документы, товарораспорядительные документы и иные, не являющиеся финансовыми. По инкассовому поручению списание денежных средств со счета плательщика по инкассовому поручению всегда производится без согласия плательщика. В данном случае плательщику приходит уведомление о проведении операции. Инкассовое поручение может быть применено в строго установленных законодательством случаях, в силу своего порядка исполнения. В соответствии с законодательством, инкассовые поручения имеют место только в случаях, если это предусмотрено договором между получателем и плательщиком.

Участники инкассовой формы расчета: 1. Доверитель (экспортер) – это клиент, который поручает банку проведение инкассовой операции. 2. Банк, которому доверитель поручает операцию по инкассированию. 3. Инкассирующий банк (банк импортера) – банк, получающий платеж. 4. Представляющий банк (банк, совершающий представление документов плательщику). 5. Плательщик (импортер) – лицо, имеющее обязательство по платежу. Схема расчетов по операции инкассо: 1. Экспортер в соответствии с условиями внешнеторгового контракта совершает отгрузку товара. 2. Экспортер формирует комплект товаросопроводительных документов и передает своему банку вместе с поручением на инкассо. 3. Банк проверяет соответствие представленных документов, перечисленных в инкассовом поручении и между собой, далее пересылает их вместе с инкассовым поручением в банк импортера. 4. Банк импортера предоставляет полученное инкассовое поручение и сопроводительные документы импортеру для проверки и платежа. 5. Импортер осуществляет платеж. 6. Инкассирующий банк переводит выручку. 7. Банк зачисляет выручку на счет экспортера (доверителя) и извещает его о поступлении выручки. Участие банков в инкассовой операции ограничивается выполнением функций посредников в получении платежа. Банки отвечают только за проверку самого факта инкассирования финансовых документов, но не несут ответственности за осуществление импортером надлежащего платежа (определяется законность документов только по внешним признакам). Виды документарного инкассо: 1. Против платежа. 2. Против акцента (при расчетах по коммерческому кредиту, в этом случае импортер получает документы, после акцепта переводного векселя, направленного с инкассовым поручением). 3. Без оплаты.

Преимущества инкассовой формы расчетов: 1. Для импортера: оплата действительно поставленного товара, расходы по проведению инкассовых операций относительно невелики, др. 2. Для экспортера: банк защищает право экспортера на товар до момента оплаты документов. Основным преимуществом для продавца (импортера) является наличие его агента в лице обслуживающего его банка, который в свою очередь действует в интересах клиента, это дает возможность отследить процесс проведения операций, и при возникновении трудностей в ходе совершения сделок своевременно среагировать на них и принять меры по их устранению. Недостатки инкассовой формы расчетов: длительность «пробега» документов через банки и периода их оплаты, экспортер несет риск возможного отказа импортера от оплаты, экспортер несет политические риски и риски перевода валютных средств.

Проведение расчетов регулируется «Унифицированными правилами по инкассо» в редакции 1995 года (публикация Международной торговой палаты № 522).

В.3. Характеристика аккредитивной формы расчетов при осуществлении ВЭД

Аккредитивы – это расчетные документы на бумажных носителях, на их основании банк, который действует по поручению плательщика об открытии аккредитива, берет на себя обязательства по проведению платежей в пользу получателей средств, когда последним будут предоставлены документы, соответствующие условиям заключенного контракта, либо передает полномочия второму банку на производство таких платежей. Важной особенностью при расчетах аккредитивами является то, что банки имеют дело только с документами, но не с товарами, которые эти документы представляют. Преимущества аккредитива: гарантированное получение всей суммы от покупателя в адрес поставщика; контроль со стороны банка соблюдения условий поставки и условий аккредитива; полный и гарантированный возврат денег покупателю в случае отмены сделки; юридическая ответственность кредитных организаций за законность сделок, в которых применяется аккредитив. Стороны, участвующие в расчетах: 1. Плательщик, который при помощи открытия аккредитива исполняет обязательства перед своим кредитором. 2. Банк-эмитент, который и открывает аккредитив плательщику. Банк-эмитент вправе самостоятельно произвести платежи, причитающиеся к оплате, акцептовать или учесть переводной вексель или поручить исполняющему банку (третий участник схемы) выполнить указанные обязательства. 3. Банк-исполнитель. 4. Получатель платежа.



Рисунок 34 – Схема аккредитивной формы расчетов

Порядок расчета по аккредитиву: заключение договора (контракта) о поставке товара; поручение покупателя на открытие аккредитива банку-эмитенту; открытие аккредитива; уведомление об открытии аккредитива от банка-эмитента авизирующему банку; отгрузка (поставка) товара; передача отгрузочных документов от продавца авизирующему банку; пересылка документов и требования от авизирующего банка банку-эмитенту; снятие денежных средств со счета покупателя; перечисление денег от банка-эмитента исполняющему банку; передача документов покупателю; зачисление денег на счет продавца. В аккредитиве должны быть указаны следующие реквизиты: дата и номер аккредитива; сумма аккредитива; реквизиты плательщика, получателя, исполняющего банка и банка-эмитента; вид аккредитива; срок действия аккредитива; способ исполнения аккредитива; перечень документов и требования к ним, представляемых получателем средств; назначение платежа; срок представления документов; необходимость подтверждения (при наличии); порядок оплаты комиссионного вознаграждения банков; в

аккредитиве может быть указана иная информация.

Различают покрытый, непокрытый, аккредитив с финансированием, подтвержденный, неподтвержденный аккредитив. Покрытый аккредитив – аккредитив открывается банком при размещении клиентом денежных средств в банке в сумме и валюте аккредитива на специальном счете клиента (счете покрытия). Списание средств со счета происходит в момент оплаты аккредитива (т. е. после предоставления поставщиком в банк документов, предусмотренных условиями аккредитива – как правило, эти документы подтверждают факт отгрузки или оказания услуг). Непокрытый аккредитив (без предоставления денежных средств до момента оплаты по аккредитиву) – банк по поручению клиента открывает аккредитив без предоставления клиентом денежных средств для оплаты аккредитива до срока платежа по аккредитиву. При данной форме расчета импортёр может не отвлекать оборотные средства. Аккредитив с финансированием – банк организует финансирование импортных внешнеторговых контрактов клиентов посредством открытия аккредитивов с привлечением финансирования иностранных банков. При использовании этой схемы финансирования, оплату по аккредитиву в пользу поставщика производит иностранный банк, подтвердивший аккредитив, предоставляя при этом отсрочку платежа банку-эмитенту, а банк-эмитент, в свою очередь, предоставляет соответствующую отсрочку по возмещению денежных средств, перечисленных по аккредитиву, импортеру. Подтвержденный аккредитив – здесь исполняющий банк соглашается оплатить сумму аккредитива при наступлении оговоренных условий (предоставлении документов) даже если банк-эмитент не произведет ему необходимого перевода средств. Неподтвержденный аккредитив – если исполняющий банк не принимает на себя дополнительных обязательств. Револьверный аккредитив – аккредитив проводится многократно, параллельно с поставкой и оплатой партий товара.

Преимущества аккредитивной формы расчетов для импортера: 1. Документарный аккредитив помогает импортеру существенно снизить риск, связанный с невыполнением продавцом обязательств по поставке. 2. Аккредитив дает уверенность в том, что оплата будет произведена только после предоставления документов, подтверждающих отгрузку товара. 3. Наличие аккредитива позволяет полностью или частично избежать предоплаты. 4. Аккредитив дает возможность импортеру структурировать схемы платежей по контракту с учетом своих интересов. 5. Открывая аккредитив, импортер подтверждает свою платежеспособность и может рассчитывать на более благоприятные условия платежа в будущем. Преимущества аккредитивной формы расчетов для экспортера: 1. Гарантия оплаты по предъявлению документов, оговоренных условиями аккредитива. 2. Снижение производственного риска, в первую очередь, в отношении тех случаев, когда покупатель аннулирует или изменяет заказ. 3. Возможность структурирования графика поставки с учетом своих интересов. 4. Покупатель не может отказать в платеже при любой претензии к товару. 5. Все претензии к поставленному товару импортер должен предъявить отдельно от аккредитива и выполненного по нему платежа, что дает экспортеру большое преимущество при урегулировании подобных вопросов. Необходимость использования аккредитива возникает, когда: покупатель не располагает достаточными собственными средствами для осуществления сделки; покупатель и продавец не располагают достоверной информацией о деловой репутации друг друга; контрагенты являются резидентами нестабильного региона; существуют страновые, валютные риски, торговые ограничения и др.

В.4. Преимущества и недостатки форм международных расчетов для импортеров и экспортеров

Определение оптимальной формы международных расчетов для импортеров и экспортеров требует тщательного анализа, как спектра расчетных продуктов, так и структуры самой сделки. Иногда могут создаваться гибридные формы расчетов, когда одна форма является частью другой. Проблема выбора оптимальной формы международного расчета внешнеторгового контракта связана с определением максимально эффективного способа организации расчетов по каждой индивидуальной сделке. В отличие от внутренних расчетов, международные расчеты связаны с обменом национальных валют, поэтому при заключении внешнеэкономических сделок участники согласовывают валюту, в которой будет производиться расчет. К основным принципам международных расчетов относятся: 1) банки проводят международные расчеты по поручению своих клиентов; 2) платежи со счета осуществляются только с согласия плательщика – клиента банка, акцептующего документы, за исключением случаев, предусмотренных законодательством; 3) для проведения международных операций банки устанавливают корреспондентские отношения с иностранными банками; 4) оплата совершается, как правило, после отгрузки товаров, оказания услуг, за исключением авансовых платежей; 5) денежные средства компаний должны быть размещены в банке на соответствующих счетах, с которых и будут производиться все расчеты; 6) платежи осуществляются за счет собственных денежных средств плательщика или кредитов банка; 7) стороны сделки свободны в выборе формы безналичных расчетов при невмешательстве банков в договорные отношения.

К факторам, влияющим на выбор формы международных расчетов, относят: условия, определенные во внешнеторговом контракте; валютная законодательная база; особенности практики проведения расчетов; унифицированные международными сообществами правила, обычаи. Международные расчеты регулируются внутренним национальным законодательством, традиционной банковской практикой и условиями внешнеэкономического контракта, также существуют международные унифицированные правила и обычаи.

Таблица 5 – Преимущества и недостатки использования аккредитива

Форма международных расчетов	Экспортер (продавец)		Импортер (покупатель)	
	Преимущества	Риски и недостатки	Преимущества	Риски и недостатки
Аккредитив	- получает от банка безусловную гарантию платежа до отгрузки товара; - после предоставления коммерческих документов, платеж покрывается либо средствами покупателя, либо средствами его банка.	- наиболее сложная форма расчетов, т.к. связана с точным соблюдением условий, определенных в аккредитиве; - нет возможности отгрузить готовую продукцию до извещения об открытии аккредитива, что влечет дополнительные затраты по её хранению; - в условиях финансового кризиса увеличивается временной период обслуживания аккредитива, что	- возможность получения дешевого коммерческого кредита; - банк тщательно проверяет коммерческие документы, чем дополнительно обеспечивает чистоту сделки; - оплату банк произведет только после получения и проверки документов, подтверждающих отгрузку и транспортировку товара.	- наиболее дорогая форма расчета (комиссии, сборы, проценты), т.к. доля участия банка максимальна; - средства в сумме и на срок аккредитива замораживаются на счете и отвлекаются из хозяйственного оборота; - достаточно длительная по времени форма расчетов, т.к. случаются задержки, связанные с контролем

Таблица 6 – Преимущества и недостатки использования инкассо

Форма международных расчетов	Экспортер (продавец)		Импортер (покупатель)	
	Преимущества	Риски и недостатки	Преимущества	Риски и недостатки
Инкассо	- если риск неоплаты товара покупателем и существует, контроль над товаром сохраняется за банком, выступающим в качестве агента продавца; - до момента получения оплаты его товар находится в его распоряжении; - упрощает механизм передачи документов контрагенту.	- отгружает товар, не имея гарантии получить за него оплату; - возможен большой временной разрыв между отгрузкой товара, передачей документов и оплатой, что замедляет оборачиваемость средств; - ко времени, когда документы по товару поступят в банк импортера, он может отказаться их оплатить или оказаться неплатежеспособным.	- осуществляет платеж (акцептует тратту) почти одновременно с получением товара; - отсутствует необходимость депонировать (замораживать) свои денежные средства; - произведя оплату, гарантированно получает право на товар и документы.	- поскольку документы, передаются через банки, покупатель не может получить по ним товар до осуществления платежа или акцепта тратты; - комиссия банка достаточно высока, т.к. его участие активно.

Таблица 7 – Преимущества и недостатки использования банковского перевода

Форма международных расчетов	Экспортер (продавец)		Импортер (покупатель)	
	Преимущества	Риски и недостатки	Преимущества	Риски и недостатки
Банковский перевод	- денежные средства переводятся сразу после платежного поручения покупателя, вне зависимости от исполнения обязательств продавцом; - может использоваться для оплаты аванса, т.е. до начала отгрузки товара [7].	- если осуществляется за фактически поставленный товар, возникает риск отказа от принятия товара или его оплаты.	- может рассчитывать на скидку за срочность исполнения платежа; - комиссия банка невысока, т.к. ограничена максимальным значением, что делает ее вполне приемлемой.	- если осуществляется авансом, возникает риск непоставки товара или нарушения сроков поставки.

Таблица 8 – Преимущества и недостатки использования чека

Форма международных расчетов	Экспортер (продавец)		Импортер (покупатель)	
	Преимущества	Риски и недостатки	Преимущества	Риски и недостатки
Чек	- существует возможность заручиться дополнительной гарантией авалия при оплате по чеку.	- достаточно медленная форма расчетов из-за пересылки чека; - отгружает товар, не имея гарантии получить за него оплату; - банк покупателя не несет ответственности за оплату чека; - усложненный документооборот, т.к. оплата зачисляется не по предъявлению чека в свой банк, а только по его списанию со счета плательщика.	- по отдельному соглашению, возможен овердрафт на превышающий в определенном размере кредитный остаток; - комиссия банка за выпуск чека, его пересылку и оплату очень не высока.	- существует риск оплаты подложного чека; - денежные средства депонируются (замораживаются) на счете; - банки часто вводят ограничения на прием чеков на инкассо.

Выбирая форму расчета по внешнеторговому контракту, участники сделки должны учитывать и следующие факторы: степень доверия и срок сотрудничества партнеров; сложившиеся торговые традиции в странах-партнерах; характер самой сделки и способ транспортировки товара; существующую практику взаимоотношений между банками. Для экспортера самыми оптимальными формами расчета являются инкассо, аккредитив, чек и банковский перевод. Импортеру предпочтительнее инкассовая форма расчетов и банковский перевод. Наиболее безопасной является аккредитив.

ТЕМА 7. НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ВЭД

1. Особенности налогообложения во ВЭД.
2. Исчисление и уплата НДС и акцизов по ввозимым товарам.
3. Пошлины и сборы, взимаемые таможенными органами.
4. Регулирование налогообложения субъектов хозяйствования при осуществлении ВЭД в Республике Беларусь.

В.1. Особенности налогообложения во ВЭД

Среди методов государственного регулирования внешнеторговой деятельности – налогообложение. Налоги играют важную роль в распределении общественного продукта и национального дохода. В современных условиях усиливается значение налоговых методов в связи с возросшими масштабами торговли и производства, глобализацией экономики, изменением ее структуры, процессами интеграции современных государств и интернационализации денежных потоков. Функции налогов во ВЭД: фискальная (налоги формируют ресурсы государства), стимулирующая (стимулируют деловую активность), распределительная (перераспределяют доходы между бюджетами), регулирующая (воздействуют на темпы экономического роста), контрольно-учетная (учитывают использование экономических ресурсов, доходов), ограничительная (сдерживают развитие или размещение производства некоторых видов продукции). Налогообложение во ВЭД осуществляется в рамках налоговой политики государства.



Рисунок 35 – Методы государственного регулирования внешнеторговой деятельности

Субъектами налогообложения во ВЭД являются физические лица, юридические лица, ТНК, которые осуществляют ВЭД и получают доходы из источников на территории других государств. Объект налогообложения во ВЭД – внешнеэкономические сделки (доход от них), активные и пассивные доходы от ВЭД операций. Основными принципами налогообложения во ВЭД являются: множественность объектов налогообложения; стабильность правил применения налогов; ориентирование налоговой системы, а в ней каждого налога на «свой» объект, что способствует устранению двойного налогообложения; принцип ответственности за уклонение от уплаты налогов; согласование (гармонизация) методов и элементов налогообложения. В Республике Беларусь налогообложение резидентов при реализации ВЭД осуществляется в соответствии с действующим налоговым законодательством и за исключением особенностей уплаты таможенных платежей (таможенных пошлин, налога на добавленную стоимость и акцизов, взимаемых при

пересечении границы) практически аналогично налогообложению во внутри-республиканском обороте. Основным нормативным документом, регулирующим порядок исчисления и уплаты налогов во ВЭД является Налоговый кодекс Республики Беларусь. В тоже время законодательная основа ВЭД представлена следующими уровнями: международные конвенции и соглашения, наднациональные правовые акты и решения (СНГ, Союзное государство, ЕАЭС, ОДКБ), национальное законодательство. Регулирующую функцию осуществления ВЭД в области налогообложения выполняют также торговые обычаи, сложившееся на национальном и международной уровне. При экспорте и импорте товаров (работ, услуг) косвенные налоги взимаются на основе принципа «по стране назначения товаров», т. е. предусмотрено освобождение от налога экспортируемых (вывозимых) товаров и взимание налога по импортируемым (ввозимым) товарам. Подтверждение экспортной сделки удостоверяют: 1) контракт, заключенный с плательщиком с иностранными организациями, на основании которого реализуются товары, 2) таможенная декларация с отметкой «Товар вывезен». В случае экспорта товаров в страны-члены Таможенного союза кроме контракта предоставляется декларация с отметкой об уплате НДС. Данные документы предъявляются в течении 180 дн. с момента отгрузки. В случае отсутствия данных документов экспортер уплачивает налог в бюджет. Налоговая база по ввозимым товарам определяется: 1) как сумма их таможенной стоимости (цены, фактически уплаченная или подлежащая уплате за ввозимый/вывозимый товар на момент пересечения им таможенной границы) и подлежащей уплате таможенной пошлины; 2) для импортируемых подакцизных товаров в налоговую базу включается и сумма акцизов, подлежащая уплате на границе. При импорте из стран-членов Таможенного Союза все транспортные расходы по доставке товара не учитываются при формировании налоговой базы. При импорте из других государств транспортные расходы по доставке до границы увеличивают таможенную стоимость товара. Сумма налога, подлежащая уплате по товарам, ввозимым на таможенную территорию республики, определяется как произведение налоговой базы и налоговой ставки.

Оформленные таможенные декларации и копии платежных документов, подтверждающих факт уплаты налога по импортируемым товарам, являются основанием для применения в дальнейшем налоговых вычетов. Существует ряд налоговых льгот, предоставляемых при ввозе товаров на таможенную территорию Республики Беларусь: от налогообложения освобождаются 1) транспортные средства, осуществляющие международные перевозки грузов, багажа и пассажиров, предметы материально-технического снабжения и снаряжения, топливо, продовольствие и другое имущество необходимое для нормальной эксплуатации транспортных средств на время следования в пути; 2) товары, перемещаемые транзитом через таможенную территорию республики; 3) товары, подлежащие обращению в собственность государства, валюта, ценные бумаги, драгоценные металлы и изделия для пополнения государственного фонда республики, товары, ввозимые в качестве безвозмездной технической помощи для совместных научно-исследовательских работ; 4) др. Доход (выручка), полученный от источников за пределами республики, принимается с учетом суммы налога на доход, удержанной (уплаченной) согласно законодательству иностранного государства. Банки обязаны представлять в Министерство по налогам и сборам сведения, которые подлежат передаче налоговому органу иностранного государства на основании международного договора.

В.2. Исчисление и уплата НДС и акцизов по ввозимым товарам

Налог на добавленную стоимость (НДС) относят к категории косвенных налогов, которые в виде своеобразных надбавок взимаются через цену товара (работ, услуг), имущественных прав. Основное бремя его уплаты переносится плательщиком на конечных потребителей объектов. НДС бывает: внутренний (при реализации товаров на территории Республики Беларусь) и по ввозимым товарам (уплачивается на таможне с ввозимого товара). Объект НДС: обороты по реализации на территории Республики Беларусь, прочее выбытие (ввоз) товаров на таможенную территорию Республики Беларусь. Не являются объектом налогообложения: 1) имущество, вносимое в уставный фонд предприятия; 2) выбытие имущества в связи с чрезвычайной ситуацией; 3) обороты по возмездной и безвозмездной передачи товаров в пределах одного юридического лица. Оборотами, освобожденными от налога, являются: 1) обороты лекарственных трав, медицинской техники по утвержденному перечню; 2) обороты по реализации продуктов питания для учебных учреждений и здравоохранения; 3) по услугам в сфере культуры и искусства; 4) реализация религиозной литературы; 5) др. Налоговая база – стоимость объекта налогообложения. Налоговые ставки: – основные налоговые ставки в размере 0 % (экспортируемые товары), 10 % (реализация и ввоз продовольственных товаров, товаров для детей, др.), 20 %; ставка в размере 25 % (реализации услуг электросвязи, за исключением услуг передачи данных); ставка в размере 26 % (введена с 01.05.2022, при реализации услуг передачи данных); «расчетные» ставки НДС. Порядок исчисления налога: нарастающим итогом с начала календарного года по истечении каждого отчетного периода; по всем оборотам по реализации, признаваемым объектом налогообложения НДС (кроме льготированных). Налог исчисляется как произведение налоговой базы и налоговой ставки и рассчитывается по формуле: $НДС = НБ \times Ст$, где НДС – исчисленная сумма налога; НБ – налоговая база; Ст – установленная ставка налога. Пути погашения входного НДС: 1) на затраты (при использовании приобретенных товаров по операциям, которые освобождены от НДС); 2) на стоимость (1) субъект – не плательщик НДС; 2) если принимается решение на отнесение входного НДС на повышение стоимости товара); 3) принимается к вычетам (это снижение суммы НДС на сумму входного налога при следующих условиях: товары должны быть оприходованы; суммы должны быть отражены в книге покупок).

Взимание НДС при ввозе товаров с территорий государств, не входящих в Таможенный союз, производится таможенными органами. Взимание НДС при ввозе товаров с территорий государств-членов Таможенного союза осуществляется соответствии с Налоговым кодексом и (или) актами Президента Республики Беларусь, международными договорами Республики Беларусь. По товарам, ввезенным с территорий государств-членов Таможенного союза, НДС взимается в соответствии с Соглашением о принципах взимания косвенных налогов при экспорте и импорте товаров, выполнении работ, оказании услуг в таможенном союзе, с Протоколом о порядке взимания косвенных налогов и механизме контроля за их уплатой при экспорте и импорте товаров в таможенном союзе. Налоговая база НДС определяется на дату принятия на учет импортированных товаров на основе стоимости приобретенных товаров. Для целей определения налоговой базы стоимость товаров, выраженная в иностранной валюте, пересчитывается в бел. руб. по курсу национального банка на дату принятия товаров к учету.

Акцизы являются разновидностью косвенных налогов, которые включаются в цену товара и оплачиваются потребителем. Акцизы устанавливаются на отдельные группы и виды товаров. Плательщики – организации, производящие подакцизные товары, ввозящие их и (или) реализующие их. Акцизы устанавливаются по товарам: массового спроса, предметам роскоши и товаров, нежелательных для потребления (вредных для здоровья). Акцизами облагаются товары, ввозимые на территорию страны: этиловый спирт из всех видов сырья, спиртосодержащая и алкогольная продукция, табачные изделия, пиво, легковые автомобили, мотоциклы, дизельное топливо, бензин автомобильный, прямогонный бензин, масла для дизельных и карбюраторных двигателей, топливо печное бытовое, нефтяное сырье и др. Ставки акцизов бывают: 1) в абсолютном выражении на физическую единицу товара (твердые ставки, например, в руб. за литр, за штуку); 2) в процентах от стоимости товара (адвалорные ставки). В Беларуси на все группы подакцизных товаров установлены твердые ставки акцизов. Они определены в бел. руб. за единицу налогообложения (для каждого подакцизного товара она устанавливается наряду со ставками). В Беларуси применяются единые ставки акцизов как для подакцизных товаров, произведенных внутри страны, так и для подакцизных товаров, ввозимых на ее территорию и (или) реализуемых (передаваемых) на ее территории.

При применении акцизов при осуществлении ВЭД действует принцип «страны назначения товаров». Плательщиками акцизов при ввозе товаров на территорию республики являются декларанты. Плательщиками акцизов могут быть и другие лица в случаях, предусмотренных таможенным законодательством. Ответственность за уплату акцизов в отношении товаров, хранящихся на таможенном складе, несет владелец склада или лицо, поместившее товары на таможенный склад. При перемещении товаров через таможенную границу республики налоговая база определяется: как объем подакцизных товаров в натуральном выражении (по подакцизным товарам, в отношении которых установлены твердые ставки акцизов); как таможенная стоимость подакцизных товаров, увеличенная на подлежащие уплате суммы таможенных пошлин, (по подакцизным товарам, в отношении которых установлены процентные ставки акцизов). При ввозе подакцизных товаров на территорию Республики Беларусь, за исключением ввоза с территории государств-членов ЕАЭС, взимание акцизов осуществляют таможенные органы. При ввозе подакцизных товаров на территорию республики с территории государств-членов ЕАЭС взимание акцизов осуществляют налоговые органы.

Порядок исчисления сумм акцизов по товарам, на которые установлены твердые (специфические) ставки, определяется по формуле: $A = O * C_a$, где O – объект налогообложения; C_a – ставка акцизов. После формирования отпускной цены НДС рассчитывается по формуле: $НДС = (C + П + A) * \% НДС : 100$, где C – себестоимость; $П$ – прибыль; НДС – налог на добавленную стоимость. Цена на обычный товар рассчитывается по формуле: $Ц = C + П + НДС$. Цена на подакцизный товар рассчитывается по формуле: $Ц = C + П + A + НДС$, где A – сумма акциза. Способ обеспечения полноты сбора акцизов – обязательная маркировка ввозимых табачных изделий и алкогольной продукции. Она производится до фактического ввоза товаров на таможенную территорию республики. На акцизной марке должна содержаться информация о номенклатуре и происхождении товара, его параметрах. Марки наносятся путем их наклеивания на упаковку товара. Не допускается нанесение поверх марки элементов упаковки.

В.3. Пошлины и сборы, взимаемые таможенными органами

Таможенный тариф – это систематизированный свод ставок таможенных пошлин, применяемый к товарам при перемещении через таможенную границу. Он регулируется Законом Республики Беларусь «О таможенном тарифе». Основные цели применения: рационализация товарной структуры ввоза товаров в страну; поддержание рационального соотношения вывоза и ввоза товара, валютных доходов и расходов на территории страны; защита национальных предпринимателей от иностранной конкуренции; пополнение доходов государства. Классификация таможенных пошлин: 1) по количеству ставок для одного товара: простые, сложные; 2) по характеру происхождения: автономные (применяются к товарам, которые производятся в стране, не пользующейся в данном государстве режимом наибольшего благоприятствования), конвенциальные (применяются к товарам, которые произведены в стране, пользующейся в данном государстве режимом наибольшего благоприятствования), особые (антидемпинговые, специальные пошлины (отличаются повышенными размерами ставок и применяются в качестве защитной меры для отечественных производителей), преференциальные пошлины (они отличаются пониженными размерами ставок, носят временный характер)); 3) по направлению движения товаров: экспортные, импортные; 4) по времени действия: автономные (постоянные), временные, сезонные; 5) по методу начисления: адвалорные (процент от таможенной стоимости товара), специфические (в стоимостном выражении за определенную количественную единицу товара), комбинированные (сочетание адвалорных и специфических ставок). Таможенный режим – совокупность правовых положений, предусмотренных Таможенным кодексом и определяющих стоимость товара и транспортных средств, перемещаемых через таможенную границу.

В Таможенном кодексе Республики Беларусь установлены таможенные режимы: 1) выпуск для свободного обращения; 2) реимпорт; 3) транзит товара; 4) таможенный склад (позволяет ввозить на таможенную территорию республики вещи и временно хранить их под таможенным надзором без права потребления и вовлечения в экономический оборот); 5) магазин беспошлинной торговли; 6) переработка на таможенной территории (предполагает изменение иностранного товара на территории республики без применения мер экономической политики и с возвратом суммы таможенных пошлин при условии вывоза продуктов переработки с территории республики); 7) переработка под таможенным контролем; 8) временный ввоз (вывоз); 9) свободная таможенная зона; 10) свободный склад; 11) переработка вне таможенной территории; 12) экспорт; 13) реэкспорт; 14) уничтожение; 15) отказ в пользу государства. При всех национальных различиях таможенные тарифы имеют часть общих черт, характеризующих их экономическое значение и применение. Существует обратно пропорциональная зависимость между уровнем развития экономики страны и уровнем таможенной политики. Структура таможенного тарифа у большинства стран построена по принципу эскалации (увеличение пошлины по мере роста степени обработки товара). Таможенные тарифы имеют не одну, а ряд колонок со ставками пошлин для взимания с одного и того же товара, но поступающего из разных стран.

Таможенная стоимость товара (таможенная оценка) учитывается: при начислении различных таможенных платежей; при установлении стоимости товара; для применения санкций за таможенное правонарушение, основывается на принципах таможенной оценки.

Одними из основных нормативных документов, регламентирующих порядок исчисления и уплаты таможенных пошлин, являются Таможенный кодекс Республики Беларусь и Закон Республики Беларусь «О таможенном тарифе». Они определяют порядок применения ставок вывозных таможенных пошлин; установления ставок вывозных таможенных пошлин и перечня товаров, в отношении которых они применяются; особенности предоставления тарифных преференций и тарифных квот. В Таможенном кодексе Республики Беларусь приведен перечень таможенных платежей: 1) ввозная или вывозная таможенные пошлины; 2) специальные, антидемпинговые и компенсационные пошлины; 3) НДС, который взимается при ввозе товара на таможенную территорию; 4) акцизы, которые взимаются при ввозе товара на таможенную территорию на строго определенные товары; 5) таможенные сборы. Таможенная пошлина – обязательный платеж в республиканский бюджет, который взимается таможенными органами республики в связи с перемещением товаров и транспортных средств через таможенную границу. Основную часть таможенных пошлин составляют ввозные таможенные пошлины (импортные пошлины). Импортные пошлины предназначены для: 1) для защиты национальных производителей от неблагоприятного воздействия иностранной конкуренции на определенные товары; 2) для эффективного структурирования ввозимых товаров с целью поддержания экономики, др. Вывозные таможенные пошлины устанавливаются на товары, произведенные на территории республики, а в некоторых случаях и за ее пределами. Экспортные пошлины предназначены для: 1) ограничения вывоза за пределы страны тех товаров, которые необходимы для национальной экономики; 2) сдерживания вывоза сырьевых товаров и продуктов первичной обработки. Ставки ввозных и вывозных пошлин утверждаются указами Президента.

Таможенные сборы представляют собой плату за совершение юридически значимых действий со стороны таможенных и иных органов. Таможенные органы республики могут взимать следующие таможенные сборы: 1) за таможенное оформление; 2) за таможенное сопровождение товаров; 3) за выдачу квалификационного аттестата специалиста таможенного оформления; 4) за принятие таможенными органами предварительного решения; 5) за выдачу марок, выдачу знаков для обозначения товаров и др.; б) за включение в реестр банков и небанковских кредитно-финансовых организаций, признанных таможенными органами гарантами уплаты таможенных платежей и др.

Плательщики таможенных пошлин – декларант или иные лица, на которых возложена обязанность по уплате таможенных пошлин. Объектом обложения таможенными пошлинами являются товары, перемещаемые через таможенную границу. Размеры и порядок уплаты таможенных платежей зависят от выбранной таможенной процедуры. Таможенная процедура – это совокупность положений, определяющих статус товаров и транспортных средств, перемещаемых через таможенную границу, для таможенных целей. Они касаются: порядка оформления товаров; взимания таможенных платежей и предоставления льгот; определения пределов прав физических и юридических лиц при осуществлении внешнеторговых операций и др. Приоритетные направления в таможенно-тарифном регулировании ВЭД в Беларуси: обеспечение экономической безопасности при осуществлении внешней торговли; снижение налоговой нагрузки на бизнес, упрощение таможенных процедур при экспорте товаров, не облагаемых вывозными таможенными пошлинами, и импорте высокотехнологичных и инновационных товаров.

В.4. Регулирование налогообложения субъектов хозяйствования при осуществлении ВЭД в Республике Беларусь

Государственное регулирование налогообложения ВЭД в Республике Беларусь осуществляется с учетом следующих принципов: реализации внешнеторговой политики как составной части единой внешней политики; обеспечения национальной безопасности Республики Беларусь, в т. ч. в экономической сфере; единства таможенной территории Республики Беларусь; приоритета экономических мер государственного регулирования внешнеторговой деятельности; обеспечения выполнения обязательств, принятых Республикой Беларусь по международным договорам, и реализации прав, возникающих из международных договоров Республики Беларусь; применения в отношении другого государства (группы государств) мер государственного регулирования налогообложения субъектов хозяйствования при осуществлении ВЭД с учетом взаимности; обоснованности и объективности применения мер государственного регулирования налогообложения во ВЭД; гарантирования права на судебную защиту прав, свобод и законных интересов участников внешнеторговой деятельности; гласности в применении мер государственного регулирования налогообложения во ВЭД.

Государственное регулирование налогообложения субъектов хозяйствования при осуществлении ВЭД осуществляется посредством: таможенно-тарифного регулирования; запретов и ограничений внешней торговли услугами и объектами интеллектуальной собственности; мер экономического и административного характера, содействующих развитию внешнеторговой деятельности, др. Государственное регулирование налогообложения субъектов хозяйствования при осуществлении ВЭД осуществляется Президентом Республики Беларусь, Национальным собранием Республики Беларусь, Правительством Республики Беларусь и иными уполномоченными государственными органами Республики Беларусь в соответствии с законодательством страны. Правовые акты по теме: Налоговый кодекс Республики Беларусь (Особенная часть), Указ Президента Республики Беларусь от 24 августа 2022 г. № 298 «О налогообложении», Указ Президента Республики Беларусь от 10 января 2020 г. № 9 «О налогообложении», Указ Президента Республики Беларусь от 31 декабря 2019 г. № 503 «О налогообложении», Указ Президента Республики Беларусь от 31 октября 2019 г. № 411 «О налогообложении», др.

Международный договор по вопросам налогообложения – это соглашение, устанавливающее взаимные правоотношения в области организации международного налогообложения. Применяются различные формы договорных отношений: договоры, конвенции, соглашения, декларации и др. Налоговые соглашения бывают: налоговые соглашения (включают соглашения о сотрудничестве и оказании взаимной помощи, ограниченные (специальные) налоговые соглашения, общие налоговые соглашения, др.); международные соглашения и договоры, включающие наряду с другими налоговые вопросы (к ним относятся соглашения об основах взаимоотношений между странами, соглашения об установлении дипломатических и консульских отношений, торговые договоры и соглашения, др.). Соглашения о сотрудничестве и оказании взаимной помощи предполагают сотрудничество налоговых администраций договаривающихся государств по налоговым вопросам. Компетентные органы стран, подписавших соглашение, обязаны оказывать друг другу содействие в предотвращении и пресечении нарушений налогового

законодательства, в предоставлении информации об изменениях в национальных налоговых системах, обучении национальных кадров и других вопросах в области налогообложения. Правительством Республики Беларусь заключены следующие межправительственные соглашения о сотрудничестве и взаимной помощи: Соглашение между Правительством Республики Беларусь и Правительством Республики Молдова о сотрудничестве и взаимной помощи по вопросам соблюдения налогового законодательства; Соглашение между Правительством Республики Беларусь и Правительством Кыргызской Республики о сотрудничестве и взаимной помощи по вопросам соблюдения налогового законодательства; Соглашение между Правительством Республики Беларусь и Правительством Республики Армения о сотрудничестве и взаимной помощи по вопросам соблюдения налогового законодательства; Соглашение между Правительством Республики Беларусь и Правительством Республики Казахстан о сотрудничестве и взаимной помощи по вопросам соблюдения налогового законодательства; Соглашение между Правительством Республики Беларусь и Сербией о сотрудничестве и взаимной помощи в таможенных делах; др.

Ограниченные (специальные) соглашения регулируют налогообложение особых видов доходов. Выделяют виды доходов, по которым заключены специальные соглашения: от международных перевозок; от движимого и недвижимого имущества; от инвестиционной деятельности и международных кредитов и займов; физических лиц от определенных (специфических) видов деятельности; от других специальных видов деятельности, не предусмотренные в договорах об избежании двойного налогообложения. Республикой Беларусь заключены такие специальные соглашения: Соглашение между Правительством Республики Беларусь и Правительством Республики Армения об избежании двойного налогообложения и предотвращении уклонения от уплаты налогов на доходы и имущество; Соглашение между Правительством Республики Беларусь и Правительством Корейской Народно-Демократической Республики об избежании двойного налогообложения в отношении налогов на доходы и имущество, др. Налоговые соглашения призваны устранить все возможные случаи двойного налогообложения, которые могут возникать между странами-партнерами. Основная цель договоров об избежании двойного налогообложения – способствовать международной торговле и инвестированию путем уменьшения налоговых барьеров, препятствующих свободному международному обмену товарами и услугами. Международное налогообложение – это совокупность мер по определению налога для физического или юридического лица, подпадающего под действие налоговое законодательство разных стран.

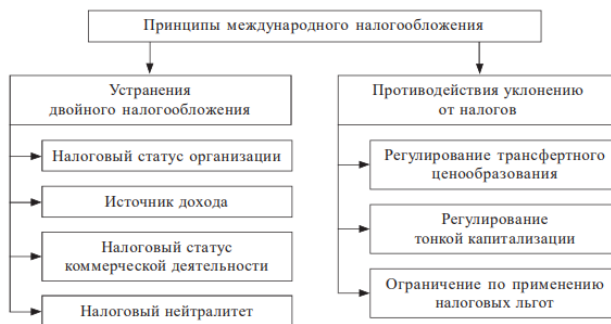


Рисунок 36 – Принципы международного налогообложения

ТЕМА 8. СТРАХОВАНИЕ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1. Классификация внешнеэкономических рисков.
2. Особенности механизма страхования во ВЭД.
3. Формы страхования во ВЭД.
4. Страхование валютных и кредитных рисков во ВЭД.

В.1. Классификация внешнеэкономических рисков

Страхование во ВЭД означает страхование внешнеэкономических рисков. Деятельность на внешнем рынке связана с опасностями, которые угрожают различным имущественным интересам участников ВЭД. Под рисками понимаются: 1) возможные неблагоприятные события, которые могут произойти и в результате которых могут возникнуть убытки, имущественный ущерб у участника ВЭД; 2) вероятность события во ВЭД и его последствий. Любые действия во ВЭД приводят к событиям и последствиям, которые могут представлять собой как потенциальные «положительные» возможности, так и «опасности» для организации. В сфере управления рисками во ВЭД последствия наступления события рассматриваются с негативной точки зрения. Соответственно управление рисками во ВЭД уделяет основное внимание превентивным мероприятиям или мероприятиям, смягчающим размеры последствий. Управление рисками во ВЭД является центральной частью стратегического управления. Это процесс, следуя которому организация системно анализирует риски каждого вида деятельности (как отклонение фактических результатов от запланированных) с целью максимальной эффективности каждого шага и, соответственно, всей деятельности в целом.

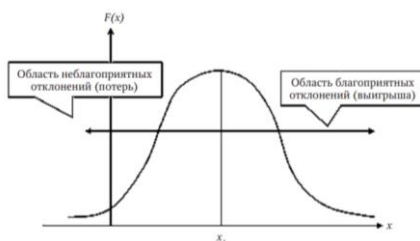


Рисунок 37 – Отображение риска как отклонение фактических результатов от запланированных

Под классификацией риска следует понимать распределение риска на конкретные группы по определенным признакам. Прежде всего, все риски во ВЭД делятся на две группы: зависимые от деятельности предприятия (внутренние) и независимые от деятельности предприятия (внешние). Отличие между ними состоит в том, что на первую группу рисков предприятие в состоянии повлиять, т. е. принять меры по устранению источников этих рисков. На вторую группу рисков предприятие повлиять не может, т. к. их наступление не зависит от его усилий. Классификация рисков во ВЭД также производится по признакам: время возникновения; характер; факторы возникновения; последствия; др.

По времени возникновения риски во ВЭД бывают ретроспективные (прошлые), текущие и перспективные (будущие) риски. Анализ ретроспективных рисков во ВЭД, их характера и способов снижения дает возможность прогнозировать текущие и

перспективные риски, предсказывать возможную природу их появления и управлять ей. Классификация рисков во ВЭД по фактору возникновения (области деятельности): организационные риски – это риски, связанные с ошибками менеджмента, сотрудников, проблемами системы внутреннего контроля, плохо разработанными правилами работ, то есть риски, связанные с внутренней организацией работы; процессные риски – это подраздел организационных рисков, который характеризует отдельные виды процессов; проектные риски – это риски, характеризующие степень опасности для успешного осуществления проекта во ВЭД в целом или его отдельных этапов; операционные риски – это риски, связанные с выполнением организацией определенных бизнес-операций во ВЭД; др. По последствиям риски во ВЭД бывают: чистые риски (простые) – характеризуются тем, что они несут в себе потери для предпринимательской деятельности (стихийные бедствия, войны, несчастные случаи, преступные действия, недееспособности организации и др.); спекулятивные риски (динамические) – характеризуются тем, что могут нести в себе как потери, так и дополнительную прибыль для предпринимателя по отношению к ожидаемому результату (изменение конъюнктуры рынка, изменение курсов валют, изменение налогового законодательства и др.). Классификация рисков во ВЭД по степени последствий возникновения рисков: допустимый риск – риск решения, в результате не осуществления которого возможно «не достижение» поставленной цели ВЭД; критический риск – риск, при котором возможна потеря всей или части ценности результата; т.е. характеризуется опасностью потерь, которые заведомо превышают возможный результат; катастрофический риск – риск, при котором возникает полная потеря ценности и возможно, что субъект риска понесет дополнительные затраты.

В зависимости от масштабов риски во ВЭД бывают: глобальные экономические риски, связанные с функционированием мировой экономики в целом; макроэкономические риски, связанные с функционированием национальной экономики данного государства; мезоэкономические риски, формируемые на уровне отдельных отраслей экономики; микроэкономические риски, формируемые на уровне отдельной компании. В зависимости от длительности рисков во ВЭД во времени они делятся на кратковременные и постоянные. В зависимости от субъектов риски во ВЭД могут быть: экспортеров; импортеров; банков, финансовых и страховых компаний; физических и юридических лиц. По виду ВЭД можно выделить следующие виды рисков: внешнеторговые, инвестиционные, валютные, финансовые и кредитные. Законодательные риски – риски изменения государством законодательства, затрагивающего интересы участников международной торговли. Политические риски связаны с целым рядом форс-мажорных, политических и социальных событий: военными действиями, национализацией, конфискацией, введением ограничений, эмбарго и другое. Правовые (юридические) риски – риски возникновения спорных ситуаций с последующим их разрешением в судебном порядке. В основном возникают вследствие неправильного или неквалифицированного составления и оформления контракта, неточностей и неверного толкования сторонами различных его пунктов, смыслового несоответствия различных языковых вариантов контракта и др. Ценовые риски – риски изменения цены во времени. Валютные риски – вероятность потерь и выигрышей, связанных с изменениями курса валюты цены к валюте платежа в период между заключением контракта и проведением платежей по нему. Финансовые риски – риски, связанные с затруднениями привлечения заемных средств на финансирование ВЭД.

В.2. Особенности механизма страхования во ВЭД

Работа по управлению внешнеэкономическими рисками включает следующие функции: анализ ситуации и определение возможных рисков, оценка вероятного ущерба и принятие решений, направленных на его снижение; реализация принятых решений и контроль за их выполнением. Такая работа реализуется посредством страхования во ВЭД, Страхование во ВЭД – 1) страхование внешнеэкономических рисков; 2) комплекс видов страховой защиты интересов отечественных и зарубежных участников различных форм международного сотрудничества (страхование экспортно-импортных грузов; перевозящих их транспортных средств; экспортных кредитов; международных торгово-промышленных и иных выставок; создаваемых совместно с иностранными фирмами организаций; имущества иностранных предприятий; действующих на территории республики (их филиалов) и функционирующих в других странах национальных организаций (представительств); гражданской ответственности национальных и иностранных участников экономического сотрудничества, а также другие виды. Страхование во ВЭД: базируется на нормах международного законодательства и обладает специализированной терминологией. Объекты страхования – экспортно-импортные грузы, перевозящие их транспортные средства, строительно-монтажные риски, экспортные кредиты, международные торгово-промышленные и иные выставки, страхование гражданской ответственности участников ВЭД, иностранные инвестиции, совместные предприятия, др.

Страховые операции осуществляются в национальной и свободно конвертируемой валюте. Для большинства видов страхования во ВЭД заключение договоров является добровольным. В тоже время отношения о товарных поставках, подрядах на перевозку и строительство, об аренде того или иного имущества учитывает страхование в качестве обязательной предпосылки действия договора. В зависимости от содержания контрактов расходы по страхованию может нести любая из сторон, она выбирает страховую компанию и условия страхования, ориентируясь на собственные интересы. Страховые операции реализуются на основе системы пропорциональной ответственности, системы первого риска или системы предельной ответственности. Правовая база страхования во ВЭД подразделяется в зависимости от видов страхования: страхование грузов, страхование транспортных средств, страхование гражданской ответственности автоперевозчика грузов, ответственности судовладельцев, ответственности авиаперевозчиков, страхование гражданской ответственности железнодорожного перевозчика, страхование гражданской ответственности перед таможенными органами.

Таблица 9 – Правовая база страхования во ВЭД

Вид страхования	Основные международные документы
Страхование грузов (КАРГО)	Оговорки института лондонских страховщиков по грузам, Инкотермс-2000
Страхование транспортных средств (КАСКО)	Конвенция о международной гражданской авиации (1964), нормативная система международного воздушного права «Варшавская система»; Оговорки института лондонских страховщиков по грузам и др.
Страхование гражданской ответственности автоперевозчика грузов	Международная конвенция КДПП
Страхование гражданской ответственности владельцев автотранспортных средств	Женевские рекомендации № 5, система «Зеленая карта», Директивы ЕС по автострахованию
Страхование гражданской ответственности судовладельцев	Брюссельская международная конвенция (1969), Конвенция международной морской организации; Оговорки института лондонских страховщиков по грузам
Страхование гражданской ответственности авиаперевозчика	Варшавская конвенция ИКАО (1929)
Страхование гражданской ответственности железнодорожного перевозчика	Международные железнодорожные конвенции СМГС и КОТИФ
Страхование гражданской ответственности перед таможенными органами	Таможенная конвенция о международной перевозке грузов с применением книжки МДП

Государственное регулирование страховой деятельности во ВЭД – создание государством определенных условий для функционирования страхового рынка. Цели государственного регулирования страхования во ВЭД: 1. Обеспечение надежного и стабильного функционирования страхового рынка страны. 2. Соблюдение субъектами страхования требований законодательства. 3. Повышение с помощью страхования социальной и экономической стабильности. 4. Обеспечение выполнения обязательств участниками договоров страхования. 5. Получение государством налогов и сборов от осуществления страховой деятельности. Методы государственного регулирования страхования во ВЭД: 1. Принятие законов и др. нормативных актов в области страхования. 2. Контроль уполномоченными государственными организациями за соблюдением участниками страхового рынка нормативных актов. 3. Регулирование финансовой устойчивости страховщиков и обеспечение выполнения ими обязательств перед потребителями страховых услуг. 4. Контроль за уплатой субъектами страхового рынка налогов. 5. Наложение санкций на участников страхового рынка, не выполняющих установленные требования.



Рисунок 38 – Виды страхования внешнеэкономических рисков

Договор страхования во ВЭД – это документ, удостоверяющий сделку страхования во ВЭД. Он заключается между страхователем и страховщиком в письменной форме (за исключением договоров обязательного государственного страхования). Договор считается заключенным, если сторонами согласованы все существенные условия договора. Существенными условиями в договоре имущественного страхования являются: сведения об объекте страхования; перечень страховых случаев; размер страховой суммы; срок действия договора. Договор вступает в силу с момента, когда страхователь уплатит страховую премию (ее первый взнос), если иные сроки не оговорены условиями договора. Страховщик освобождается от страховых выплат, если страховой случай наступил вследствие: воздействия радиоактивного заражения; военных действий, маневров; гражданской войны, забастовок; сообщения страхователем страховщику заведомо ложных сведений об объектах страхования; др. За счет страхования рисков ВЭД экспортер получает выгоды: помощь специалистов по оценке надежности потенциальных партнеров при выходе на новые рынки; постоянное наблюдение за финансовым состоянием иностранных клиентов и своевременное информирование об их финансовом положении; возможность увеличения числа клиентов и объема продаж; повышение конкурентоспособности за счет применения более гибких форм оплаты (например, рассрочка платежа); др.

В.3. Формы страхования во ВЭД

Правовое регулирование – Гражданский кодекс Республики Беларусь, Указ Президента Республики Беларусь «О страховой деятельности», др. Основные участники страховой сделки: страхователя и страховщика. Страхователь – сторона в договоре страхования, страхующая свой имущественный интерес (интерес третьей стороны). По договору страхования на страхователя обязуется уплатить страховой взнос страховщику за принятые на себя обязательства возместить страхователю убыток при наступлении страхового случая. Страховщик – организация (юридическое лицо), производящая страхование, принимающая на себя обязательство возместить страхователю или другому лицу, в пользу которого заключено страхование, убытки, возникшие в результате наступления страхового случая. Страховая защита отражает совокупность специфических отношений, связанных с преодолением (возмещением потерь), наносимых материальному производству и населению стихийными бедствиями и другими чрезвычайными событиями (страховыми рисками).

По форме проведения страхование во ВЭД может быть: обязательное (в силу закона) и добровольное. Иницирует обязательное страхование является государство, которое обязывает юридических и физических лиц вносить средства для обеспечения общественных интересов. Инициатором добровольного страхования выступают хозяйствующие субъекты, физические и юридические лица. В соответствии с законодательством, обязательное страхование могут осуществлять только государственные страховые компании либо компании с долей государственности в уставном фонде более 50 %. Это требование связано с тем, что страховые выплаты по обязательному страхованию гарантированы государством. Страховые тарифы по таким договорам устанавливаются Президентом Беларуси. Для большинства видов страхования во ВЭД заключение договоров является добровольным. В тоже время отношения о товарных поставках, подрядах на перевозку и строительство, об аренде того или иного имущества учитывает страхование в качестве обязательной предпосылки действия договора. Формы страхования ВЭД включают различные международные страховые операции: прямые международные договорные операции; прямое страхование; посредническое страхование; международное перестрахование.

Зачастую договор страхования включается в состав пакета документов между экспортером и импортером. Договор страхования – договор, по которому одна сторона (страховщик) обязуется при наступлении страхового случая выплатить другой стороне (страхователю) причиненный вследствие этого случая ущерб в пределах страховой суммы, а другая сторона (страхователь) обязуется платить страховой взнос. Договор вступает в силу с момента уплаты страхового взноса или первой его части. Виды договоров страхования: 1) договор личного страхования; 2) договор страхования ответственности; 3) договор страхования имущества; 4) договор страхования предпринимательского риска. Формы договора страхования: 1) один документ (договор), подписанный сторонами; 2) страховой полис – документ, содержащий правила страхования. Бывает 2 вида страховых полисов: 1) разовый – предмет страхования известен в момент заключения договора; 2) генеральный – систематическое страхование разных партий однородного имущества (товаров, грузов и т.п.) на сходных условиях в течение определенного срока. Права

страхователя по договору страхования: на получение страховой выплаты. Обязанности страхователя по договору страхования: 1) уплатить страховую премию; 2) сообщать страховщику сведения об обстоятельствах, которые образуют страховой риск; 3) принять разумные и доступные меры, чтобы уменьшить размер убытков; 4) известить страховщика о наступлении страхового случая.

В основе договора страхования – страховой тариф. Страховой тариф – ставка страхового взноса с единицы страховой суммы или объекта страхования. Тарифная ставка – это денежная оплата со 100 руб. страховой суммы в год или процентная ставка от совокупной страховой суммы на определенную дату. Основными составляющими страховой премии являются: 1) нетто-ставка (нетто-премия), 2) надбавка на покрытие расходов страховой компании, 3) надбавка на прибыль (нагрузка). Совокупность этих элементов составляет брутто-ставку (брутто-премию).

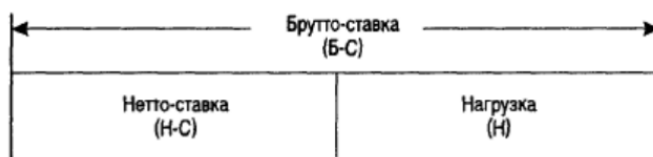


Рисунок 39 – Структура страхового тарифа

Нетто-ставка формирует страховой фонд в его основной части, который предназначен для страховых выплат в форме страхового возмещения и страхового обеспечения. Она выражает цену страхового риска. Нагрузка к нетто-ставке составляет меньшую часть брутто-ставки (около 20 %). Нагрузка к нетто-ставке включает расходы страховщика: административно-управленческие расходы (на ведение дела); отчисления на предупредительные (превентивные) мероприятия; прибыль страховой компании (% для формирования прибыли страховщика). Страховая премия – это средняя величина относительно имеющейся страховой совокупности. Она показывает, как и каким образом распределяется общий размер обязательств представителя страховщика.

Термин «карго» применяется для обозначения перевозимого и подлежащего страхованию груза без указания его точного наименования. Страхование карго позволяет экспортерам и импортерам предотвратить крупные финансовые потери, связанные с перевозкой грузов. Также обязанности по договору страхования устанавливаются в тексте контракта специальной оговоркой или ссылкой на унифицированные базисные условия поставки «ИНКОТЕРМС 2020». В них применяются термины в зависимости от способов транспортировки, видов транспортных средств и обязанностей по страхованию. Термины расположены в последовательности наращивания обязанностей и ответственности покупателя, и снижения обязанностей и ответственности покупателя (от «Е» до «D»). Термины группы «Е» – продавец предоставляет товары покупателю непосредственно в своих помещениях (EXW). Согласно терминам группы «F» продавец обязуется предоставить товар в распоряжение перевозчика, который обеспечивается покупателем (FCA, FAS, FOB). Согласно терминам группы «C» продавец выполняет договор перевозки без принятия на себя риска случайной гибели или повреждения товара, каких-либо дополнительных расходов после погрузки товара (CFR, CIF, CPT, CIP). Термины группы «D» – продавец несет все расходы и принимает на себя все риски до момента доставки товара в страну назначения (DAP, DAT, DDP).

В.4. Страхование валютных и кредитных рисков во ВЭД

Предприятия, выходящие на внешний рынок, сталкиваются с опасностью валютных потерь из-за колебания курсов иностранных валют. Валютные риски проявляются при ведении расчетов в свободно конвертируемых валютах и в клиринговых валютах. Различают два основных валютных риска: 1) риск наличных валютных убытков по конкретным операциям в иностранной валюте; 2) риск убытков при переоценке активов и пассивов, а также балансов зарубежных филиалов в национальную валюту. Риск наличных валютных убытков существует при заключении контрактов, при предоставлении (получении) кредитов. Он состоит в возможности изменения курса валюты сделки по отношению к рублю (изменения величины поступлений или платежей при пересчете в рубли). Валютные риски также проявляются при ведении административных ограничений на ценности в валюте или при осуществлении валютных интервенций банками. Поэтому под валютным риском следует понимать вероятность реализации одного или нескольких событий в связи с изменением курсов валют или действиями органов государственной власти, объектом которых являются валютные ценности, приводящие к положительному (отрицательному) изменению экономического положения субъекта предпринимательской деятельности.

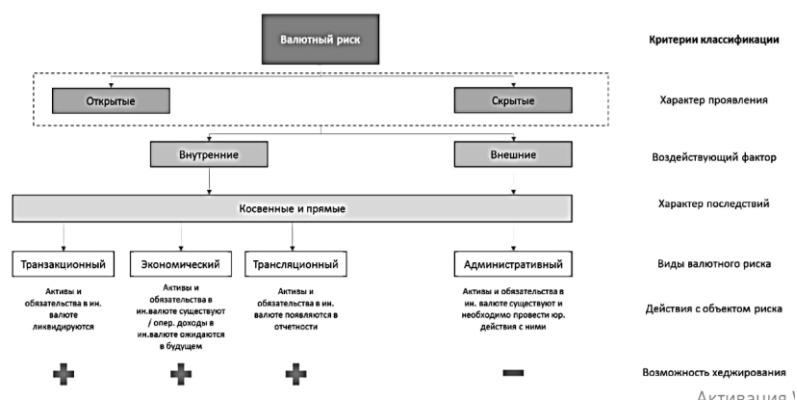


Рисунок 39 – Классификация валютного риска

Применяют три основных способа страхования валютных рисков: 1. Односторонние действия одного из партнеров. 2. Операции страховых компаний, банковские и правительственные гарантии. 3. Взаимная договоренность участников сделки. На выбор конкретного способа страхования валютных рисков влияют факторы: особенности экономических, политических отношений со стороной-контрагентом сделки; конкурентоспособность товара, платежеспособность контрагента сделки, действующие валютные и кредитно-финансовые ограничения в данной стране, срок покрытия риска, наличие дополнительных условий осуществления сделки, перспективы изменения валютного курса или процентных ставок на рынке. Перечисленные факторы, оказывающие воздействие на валютный риск, можно укрупненно разделить на две категории: внешние и внутренние. Колебания валютных курсов могут носить к долго-, краткосрочный характер. Основными факторами долгосрочных колебаний валютных курсов являются: процентные ставки (их уменьшение приведет к отказу (продаже) инвесторов от данной валюты в пользу валют, приносящих большие прибыли (т.е. оттоку капитала), что приведет к ослаблению курса); уровень инфляции (чем выше уровень инфляции, тем менее привлекательной считается валюта в кругах инвесторов за счет высокой скорости ее обесценения); структура платежного

баланса «домашней» страны валюты (большие объемы экспорта приводят к увеличению спроса на валюту и, следовательно, к повышению ее курса); качественная структура экспорта страны (конкурентоспособность товаров, производимых в стране в сравнении с аналогичными товарами иностранных государств, на мировых рынках); др.

Для белорусских предприятий доступными являются следующие методы страхования валютных рисков: 1. Выбор валюты (или валют) цены внешнеторгового контракта. 2. Включение в контракт валютной оговорки. 3. Регулирование валютной позиции по заключаемым контрактам. 4. Исполнение услуг коммерческих банков по страхованию валютных рисков (методы хеджирования). Метод страхования валютных рисков – установление цены внешнеторгового контракта – установление цены контракта в такой валюте, изменение курса которой окажутся более благоприятными. Для экспортера такая валюта называется «сильная» валюта, т. е. валюта, курс которой повышается в течение срока действия контракта. К моменту платежа фактическая выручка по контракту, пересчитанная в рубли, превысит первоначально ожидавшуюся. Импортер стремится заключить контракт в валюте с понижающимся курсом (в «слабой» валюте). К моменту платежа необходимо будет заплатить меньшую сумму в рублях, чем предполагалось ранее.

Включение в контракт валютной оговорки предполагает включение в контракт условия, оговаривающего пересмотр суммы платежа пропорционально изменению курса валюты. Наиболее распространенной формой валютной оговорки является несовпадение валюты цены и валюты платежа. Для снижения риска падения курса валюты цены также применяются многовалютные оговорки (условие, оговаривающее пересмотр суммы платежа пропорционально изменению курса корзины валют, заранее выбираемых по соглашению сторон). Преимущества многовалютной оговорки перед одновалютной оговоркой: валютная корзина снижает вероятность резкого изменения суммы платежа; она в наибольшей степени обеспечивает интересы обоих контрагентов, так как включает валюты, имеющие разную степень стабильности. Валютные оговорки дополняются положением о том, что при изменении курсов валют возникающие при этом выигрыш или убытки стороны делят пополам. Товарно-ценовая оговорка – условие, включаемое в контракт с целью страхования инфляционного риска. К ней относятся: оговорки о скользящей цене, изменяющейся в зависимости от ценообразующих факторов; индексная оговорка (условие, по которому суммы платежа изменяются пропорционально изменению цен за периоды с даты подписания до момента исполнения обязательства); комбинированная валютно-товарная оговорка (регулирует суммы платежа с учетом изменения валютных курсов и товарных цен). Среди методов страхования валютных и кредитных рисков также выделяют: валютные опционы, форвардные валютные сделки, валютные фьючерсы, межбанковские операции «своп». Валютный опцион – сделка между покупателем опциона и продавцом валют, которая дает право покупателю опциона покупать или продавать по определенному курсу сумму валюты в течение обусловленного времени за вознаграждение, уплачиваемое продавцу. Форвардная валютная сделка – продажа или покупка определенной суммы валюты с интервалом по времени между заключением и исполнением сделки по курсу дня заключения сделки. Валютный фьючерс – срочная сделка на бирже, представляющая собой куплю-продажу определенной валюты по фиксируемому на момент заключения сделки курсу с исполнением через определенный срок. Форвардный контракт учитывает индивидуализированные условия работы сторон контракта.

ТЕМА 9. ФИНАНСЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1. Международный рынок технологий и инноваций.
2. Источники финансирования инновационного развития.
3. Технологии венчурного финансирования.
4. Экономические расчеты оценки эффективности финансирования инновационных проектов во ВЭД.

В.1. Международный рынок технологий и инноваций

Международный рынок технологий представляет собой обмен технологиями, научно-техническими знаниями между покупателями и продавцами на международной рынке. Международный технологический обмен рассматривается с двух сторон. Первое, он означает распространение любых научно-технических знаний и обмен производственным опытом между странами, второе, он означает передачу научно-технических знаний и опыта, относящихся к воспроизводству конкретных технологических процессов. Международный технологический обмен может осуществляться: 1) в некоммерческих формах; 2) в коммерческих формах. Международный технологический обмен в некоммерческих формах реализуется в научно-технических публикациях, проведении выставок, ярмарок, в обмене делегациями ученых и инженеров, миграции специалистов, обучении студентов, деятельности международных организаций по сотрудничеству в области науки и техники. Международный технологический обмен в коммерческих формах предусматривает передачу на условиях лицензионных соглашений прав пользования изобретениями, технической документации, поставку машин и различного промышленного оборудования, оказание технической помощи, инжиниринговые услуги, экспорт комплектного оборудования, подготовку и стажировку специалистов, управленческие контракты, научно-техническое и производственное кооперирование. Субъектом рынка технологий выступает международный технологический обмен в коммерческой и некоммерческой форме.

Таблица 10 – Классификация инноваций

Классификационный признак	Вид инноваций
По степени новизны	<ul style="list-style-type: none"> – Радикальные (базисные), которые реализуют открытия, крупные изобретения и становятся основой формирования новых поколений и направлений развития техники и технологии; – улучшающие, реализующие средние изобретения; – модификационные – направленные на частичное улучшение устаревших поколений техники и технологии, организации производства
По объекту применения	<ul style="list-style-type: none"> – Продуктовые, ориентированные на производство и использование новых продуктов (услуг) или новых материалов, полуфабрикатов, комплектующих; – технологические, нацеленные на создание и применение новой технологии; – процессные, ориентированные на создание и функционирование новых организационных структур, как внутри фирмы, так и на межфирменном уровне; – комплексные, представляющие собой сочетание различных инноваций
По масштабам применения	<ul style="list-style-type: none"> – Отраслевые; – межотраслевые; – региональные; – в рамках предприятия (фирмы)
По причинам возникновения	<ul style="list-style-type: none"> – Реактивные (адаптивные), обеспечивающие выживание фирмы, как реакция на нововведения, осуществляемые конкурентами; – стратегические, реализация которых носит упреждающий характер с целью получения конкурентных преимуществ в перспективе

На промышленно развитые страны приходится около 90 % мирового рынка технологий и инноваций, в т. ч. более 60 % приходится на США, Японию, Великобританию, Германию и Францию. Основными экспортерами являются: США, Великобритания и Швейцария. Остальные развитые страны преимущественно импортируют лицензии. Страны с импортно-экспортной направленностью лицензионной торговли: Аргентина, Бразилия, Мексика, Индия, Турция и Россия. Большая часть торговли лицензиями приходится на следующие отрасли: электротехническая и электронная промышленность – 19 %, машиностроение – 18 %; химическая промышленность – 17,4 %, транспортное машиностроение – 10,2 % всего объема коммерческих операций.

Формы международной торговли технологиями: 1. Лицензионное соглашение. Владелец технологии (лицензиар) передает физическому или юридическому лицу (лицензиату) права на использование запатентованного изобретения или технологии в виде ноу-хау. Патент – документ, выдаваемый компетентным государственным органом изобретателю и удостоверяющее его монопольное право на использование этого изобретения. Существует три основных вида патентных лицензий: простая, исключительная и полная. При продаже полной лицензии продавец лишается прав на изобретение, при простой лицензии – все его права сохраняются, при исключительной – обеспечивается возможность монопольного использования покупателем. Ноу-хау – научно-технические знания, которые представляют ценность, применимы в производстве и в другой профессиональной деятельности, но не обеспечены патентной защитой и носят конфиденциальный характер. 2. Инжиниринг – предоставление иностранному контрагенту комплекса или отдельных видов инженерно-технических услуг, связанных с проектированием, строительством и вводом объекта в эксплуатацию, разработкой новых технологических процессов на предприятии заказчика, управленческих, маркетинговых и подрядных услуг. Технологический инжиниринг состоит в предоставлении заказчику технологии, необходимых для строительства промышленного объекта и его эксплуатации, разработки проектов по энергоснабжению, водоснабжению, транспорту, др. Строительный инжиниринг – это поставки оборудования, техники или монтаж установок, включая при необходимости инженерные работы. Международная торговля инжиниринговыми услугами – предоставление одним государством другому инженерно-расчетных, консультационных и инженерно-строительных услуг в процессе проектирования и сооружения за рубежом промышленных и иных объектов. 3. Научно-техническое кооперирование реализуется в сфере фундаментальных и прикладных исследований, включает технические разработки и опытное производство, сотрудничество при первичном освоении нововведений; распространении нововведений. 4. Франчайзинг – система передачи или продажи лицензий на технологию и товарный знак. Производственный франчайзинг – фирма, владеющая технологией изготовления какого-либо продукта, передает ее фирме-клиенту для изготовления и реализации данного продукта на определенной территории. Товарный франчайзинг предполагает, что предприятие поставляет другой фирме товары для реализации в пределах определенной территории под торговой маркой ведущей фирмы. 5. Консалтинг – это обособленный комплекс услуг коммерческого характера, имеющий целью подготовку и обеспечение процесса производства и реализации продукции. 6. Некоммерческая форма технологического обмена – передача информации в различных видах, проведение конференций, др.

В.2. Источники финансирования инновационного развития

Для реализации инновационных проектов необходимы финансовые ресурсы, поэтому поиск источников финансирования является важной составной частью инновационного процесса. Источники финансирования инновационного развития включают все источники средств, имеющиеся в распоряжении организации. Они формируются в результате различных видов деятельности и находятся в постоянном движении, обслуживая кругооборот средств. Формы и источники финансирования инноваций можно подразделить на традиционные, и нетрадиционные, или специфические. К традиционным относят собственные, заемные и бюджетные. К специфическим – остальные (венчурное финансирование, лизинговое, проектное и др.).

Среди источников финансирования инновационного развития особая роль отводится собственному капиталу предприятий. Собственный капитал – общая стоимость средств организаций, принадлежащих им на правах собственности. Собственный капитал представлен: уставным капиталом – образуется на момент создания организации и представляет собой совокупность вкладов учредителей в имущество в денежном выражении в размерах, определенных учредительными документами; целевым финансированием – безвозмездно полученные ценности от физических и юридических лиц, безвозвратные и возвратные бюджетные ассигнования организациям, находящимся на бюджетном финансировании, чистой прибылью – основной источник пополнения собственного капитала, источник самофинансирования, др.

Важной формой финансирования инновационного развития являются кредиты или заемный капитал. Заемный капитал – объем денежных средств, привлекаемых для финансирования инновационного развития организаций на возвратной и платной основе. Формы привлечения заемного капитала: 1. Кредит – экономические отношения, основными признаками которых являются срочность, платность, возвратность, целевое использование. 2. Лизинг – это форма долгосрочного договора аренды, т. е. приобретение одним юридическим лицом объекта лизинга в собственность и передача его другому субъекту хозяйствования на сроки и за плату во временное пользование с правом или без права выкупа. 3. Факторинг – приобретение у поставщика права на получение платежа с плательщика за поставленные ему товары, выполненные работы или оказанные услуги. 4. Форфейтинг – разновидность факторинга, применяемого во внешнеэкономической деятельности в расчетах, связанных с экспортом и импортом. 5. Венчурный капитал – вид предпринимательского капитала, вкладываемого инвестором в высоко прибыльные инновационные проекты, при повышенном риске вложений в связи с отсутствием обеспечения и неопределенностью рынка сбыта продукции. 6. Франчайзинг основан на приобретении контракта (франшизы) фирмой-франчайзи, согласно которому франчайзи предоставляется право участвовать в бизнесе, используя торговую марку, технологию, разработанные франчайзером, за определенное вознаграждение. 7. Краудфандинг связан с привлечением финансовых ресурсов от большого количества людей, добровольно объединяющих свои ресурсы на специализированных интернет-сайтах (краудфандинговых площадках) в целях реализации продукта или услуги, проведения мероприятий, поддержки как физических, так и юридических лиц. 8. Другие.

Среди источников финансирования инновационного развития особая роль у бюджетного финансирования. Бюджетное финансирование инновационного развития осуществляется по двум направлениям: 1. В рамках национальных проектов. 2. В рамках программы конкурсного распределения инвестиционных ресурсов. К формам государственного регулирования инновационной деятельности относятся: утверждение проектов, финансируемых за счет средств бюджета; проведение экспертизы проектов и их размещение на конкурсной основе финансовыми, государственными институтами; формирование правовой базы инновационной деятельности; участие государства в совместных проектах; создание и развитие сети субъектов инновационной инфраструктуры, отражающих инновационные процессы в регионах и др. В республике принимаются меры, направленные на формирование инновационной инфраструктуры, развитие международного сотрудничества, налогового стимулирования. Формы государственного финансирования инновационного развития из средств республиканского и местных бюджетов осуществляется через президентские, научно-технические программы (государственные, отраслевые, территориальные и межгосударственные), программы поддержки предпринимательства, инновационные проекты, подготовку кадров для инновационной деятельности. Белинфонд функционирует с целью усиления поддержки инновационной деятельности в Республике Беларусь создания дополнительных условий для развития высокотехнологичных производств. Средства Белинфонда выделяются субъектам инновационной деятельности на конкурсной основе и на договорных условиях.

Таблица 11 – Формы и источники финансирования инновационного развития

Форма финансирования	Источник финансирования
1. Собственное – финансирование собственного капитала за счет собственных финансовых ресурсов как внутренних, так и внешних	– Уставный капитал (первоначальный и привлеченный впоследствии за счет дополнительных взносов учредителей или выпуска новых акций: их первичное размещение по открытой подписке на фондовых биржах (не менее 30% этого выпуска должно быть размещено на отечественном рынке); – прибыль от разных видов финансово-хозяйственной деятельности; – амортизационные отчисления; – средства, выплачиваемые страховыми компаниями в виде возмещения потерь от стихийных бедствий, аварий и т. д.
2. Заемное – финансирование за счет заемных финансовых ресурсов	– Облигационные займы; – банковские кредиты; – средства различных кредитных учреждений.
3. Бюджетное	– Федеральный бюджет РФ; – региональные бюджеты; – местные бюджеты и внебюджетные фонды.
4. Лизинговое	– Финансовый лизинг; – оперативный (операционный) лизинг.
5. Факторинговое – применяется как специфическая форма финансирования преимущественно отечественных предприятий	Финансовые ресурсы банков или других крупных компаний, имеющих свободные деньги в качестве своих финансовых активов.
6. Венчурное	– Государственные дотации; – средства крупных компаний, в том числе банков; – финансовые вложения отдельных граждан («бизнес-ангелов») и пр.
7. Форфейтинговое – используется преимущественно во внешнеэкономических операциях	Ресурсы крупных финансовых компаний; денежные средства государственных структур и пр.
8. Проектное	Капитал крупных финансово-промышленных групп, финансовые средства банков.
9. Ипотечное	– Денежные средства государства; – ипотечные кредиты, предоставляемые банками населению и хозяйственными субъектами; – прибыль финансовых компаний от продажи ипотечных кредитов (обязательств) на втором рынке.
10. Франчайзинговое – краткосрочное финансирование «стартовых» инвестиционных возможностей малого бизнеса	Финансовые ресурсы крупных предприятий, имеющих известную торговую марку и признание в деловом мире.

Инновации предполагают вложения не только денежных средств. Это могут быть вложения в ценные бумаги, нематериальные активы, имущественные вложения и др. Структура, удельный вес источников финансирования инновационного развития могут меняться в зависимости от изменения конъюнктуры рынка, финансово-экономического положения региона, инновационного климата, менеджмента, от факторов внутренней и внешней среды.

В.3. Технологии венчурного финансирования

Родиной венчурного финансирования является Силиконовая долина США. В 1957 г. там впервые был применен способ сбора денежных средств под рисковое инвестирование малых и средних фирм, находящихся на стадии организации и ориентирующихся на разработку новых перспективных технологий. Под венчурным капиталом понимают финансовые ресурсы, предоставляемые инвесторами, которые инвестируют в молодые, быстро растущие компании, обладающие потенциалом превращения в компании, вносящие значительный вклад в экономику. Венчур – это особые экономические отношения, при которых ключевую роль в успехе компаний играет участие инвестора в управлении и передаче основателям компании опыта ведения бизнеса, полезных связей и навыков. Венчурные инвесторы чаще всего осуществляют прямые инвестиции, при этом венчурное финансирование также может предоставляться в различных формах: обыкновенные акции; привилегированные акции; кредит; гибридные инструменты. Венчурные фирмы зачастую это временные организационные структуры, занятые разработкой научных идей и превращением их в новые технологии и продукты и создаваемые с целью апробации, доработки и доведения до промышленной реализации «рисковых» инноваций. Посредниками между венчурными инвесторами и получающими финансовые средства субъектами хозяйствования выступают венчурные фонды, которые являются либо юридическими лицами, либо объединениями венчурных инвесторов без образования юридического лица. При получении инвестиций предприятиям-реципиентам не надо предоставлять никаких гарантий, никакого залога, как, например, в случае получения банковских кредитов.



Рисунок 40 – Организация венчурного финансирования

Особенности венчурного финансирования: 1. Венчурные инвесторы выступают как финансовые посредники, привлекая капитал инвесторов и вкладывая его непосредственно в акции компаний, входящих в их портфель. 2. Венчурные инвесторы вкладывают средства только в частные компании, не котирующиеся на фондовом рынке. 3. Венчурные инвесторы играют активную роль в управлении компаниями, оказывая им необходимую помощь, а также осуществляют мониторинг их деятельности. 4. Основной доход венчурные инвесторы извлекают при выходе из капитала финансируемых компаний, осуществляемом

путем продажи своей доли стратегическим инвесторам либо на фондовом рынке. 5. Венчурные инвесторы руководствуются учредительским подходом к прибыли компаний, вкладывая средства в их органический (внутренний) рост. 6. Для уменьшения риска венчурные инвесторы осуществляют инвестиции в финансируемые ими компании поэтапно. Венчурный капитал включает: покупку доли в частной компании, начинающей производство нового продукта или планирующей резкий рост; покупку работающего бизнеса; создание группы партнеров для инвестирования в старт малого бизнеса (в том числе в качестве бизнес-ангела); заем, предоставленный члену семьи для начала нового бизнеса; деятельность инвестиционной компании, приобретающей первые выпуски новых акций на публичном рынке или так называемые «мусорные облигации».

К основным стадиям развития бизнеса, требующих привлечения венчурного капитала, относят: 1. Достартовое финансирование направлено на то, чтобы оценить и развить исходные концепции (идеи), прежде чем запустить сам процесс венчурного финансирования. Стартовое финансирование должно помочь компаниям разработать и начать продажи продукции. 2. Стадия расширения направлена на финансирование органического роста компании. Финансирование органического роста имеет целью либо увеличение производственных мощностей, развитие рынков или продукции, обеспечение дополнительного оборотного капитала. 3. Выкупы управляющими обеспечивает приобретение предприятий действующими или внешними управляющими. 4. Капитал замещения – одна группа акционеров осуществляет выкуп инвестиции у другой группы акционеров. Результатом венчурного финансирования может стать: 1) венчурная фирма добивается успеха (ее стоимость возрастает в несколько раз), венчурный инвестор, как правило, выходит из компании путем продажи своей доли акций на открытом рынке; 2) венчурная фирма объявляет себя банкротом, инвестор полностью теряет все вложенные в нее денежные средства; 3) венчурная фирма не оправдывает возлагавшихся на нее ожиданий, при этом имеет место возврат вложенных в нее инвесторами средств без прибыли. Важнейшими условиями успешности венчурных инвестиций являются: избирательность (количество потенциально успешных проектов, входящих в портфель венчурного фонда); темпы роста компаний, получающих инвестиции венчурного капитала; качество управления компаниями.



Рисунок 41 – Основные предпочтения венчурных инвесторов

Необходимость формирования механизма венчурного финансирования определена в ряде нормативных правовых актов и программных документов Беларуси (в Программе развития научно-инновационной деятельности в Республике Беларусь, в Государственной программе инновационного развития Республики Беларусь, др.).

В.4. Экономические расчеты оценки эффективности финансирования инновационных проектов во ВЭД

Цель оценки эффективности финансирования инновационных проектов во ВЭД – это интенсивное развитие производственных процессов, энергосбережение и повышение эффективности использования производственных ресурсов (сырье, материалы, труд, финансы), а также обеспечение общей конкурентоспособности деятельности предприятия в условиях рынка. Эффективность финансирования инновационных проектов во ВЭД определяется их способностью сберегать соответствующее количество труда, времени, ресурсов и денег в расчете на единицу всех необходимых и предполагаемых полезных эффектов создаваемых продуктов, технических систем, структур, др. Экономическая ценность (экономический эффект) инновационных проектов во ВЭД определяется ростом прибыльности, расширением масштабов бизнеса и возможностей накопления для последующего реинвестирования капитала, а совокупная ценность инновационного проекта во ВЭД определяется как улучшение качества и рост товарного ассортимента, рост производительности труда и улучшение его условий, рост эффективности системы управления, др.

Совокупный эффект от инновационных проектов во ВЭД является многоаспектным и включает такие составляющие, как: 1. Научно-техническая эффективность – в процессе создания инновационной продукции во ВЭД (прирост информации) научный эффект является результатом фундаментальных и прикладных исследований. Он становится научно-техническим эффектом, если результаты НИОКР приводят к приросту научно-технической информации, в результате которого возникает технический эффект. 2. Социальная эффективность – результат, способствующий удовлетворению потребностей человека и общества, не получающий стоимостной оценки (удовлетворение эстетических запросов, повышение уровня культуры и др.), проявления социального эффекта нельзя измерить прямо качественными показателями. 3. Экологический эффект возникает в случаях, когда внедрение инновационных технологий во ВЭД сохраняет экосистему, увеличивает продолжительность жизни человека. 4. Экономическая эффективность – результат, получаемый в ходе вложения ресурсов (денежных, материальных, информационных, рабочей силы) в новый продукт или технологию, обладает определенной экономической выгодой (прибыль). Вследствие получения экономического эффекта организация повышает благосостояния своих сотрудников, платит налоги и другие обязательные платежи, занимается благотворительностью и др.

Необходимость оценки эффективности финансирования инновационных проектов во ВЭД возникает в следующих ситуациях: когда существует несколько инновационных проектов в различных областях ВЭД предприятия и встает вопрос о приоритетности их финансирования; когда на первой стадии разработки инновационного проекта во ВЭД возникает несколько альтернативных проектов и встает вопрос о выборе наиболее эффективного варианта; когда в ходе реализации инновационного проекта во ВЭД идет поиск партнеров, инвесторов или решается вопрос о государственной поддержке данного проекта и, соответственно, необходимо доказать экономическую эффективность реализуемого проекта; когда на заключительной стадии инновационного проекта возникает вопрос оценки и анализа его экономической результативности.

Эффективность финансирования инновационного проекта во ВЭД характеризуется системой показателей, отражающих соотношение затрат и результатов. К показателям эффективности финансирования инновационного проекта во ВЭД относятся: 1. Коммерческая эффективность, учитывающая финансовые последствия для участников проекта. 2. Бюджетная эффективность, учитывающая влияние проекта на расходы (доходы). 3. Народнохозяйственная эффективность, отражающая эффективность проекта с точки зрения всего народного хозяйства региона (государства). 4. Научно-техническая эффективность, отражающая научный эффект, полученный в ходе или результате реализации инновационного проекта во ВЭД. Простейшая схема оценки эффективности финансирования инновационного проекта во ВЭД включает первым этапом анализ спроса и предложения на инновационную продукцию на зарубежном рынке, позволяющий установить плановый объем производства и, соответственно, объем возможных доходов, далее следует определение динамики денежных потоков и цены используемого капитала (инвестиций), т.е. установление источников привлечения средств в проект (собственные средства или заемный капитал в виде банковских кредитов, цена кредита). В качестве главного показателя эффективности проекта используется величина чистой прибыли, получаемой участниками инновационного проекта в результате его реализации.

При оценке эффективности финансирования инновационного проекта сопоставляются затраты и результаты, осуществляемые в разные моменты времени. Перед оценкой необходимо привести их в сопоставимый вид, «привести» к одному и тому же моменту времени. Таким моментом может быть дата принятия решения об инвестировании и др. Приведение денежного потока инновационного проекта к единому моменту времени осуществляется посредством дисконтирования. Дисконтирование выполняется путем умножения будущих денежных потоков (потоков платежей) на коэффициент дисконтирования (K_t). Оценка эффективности финансирования инновационных проектов осуществляется с использованием следующих основных показателей: 1. Чистый приведенный эффект = чистый дисконтированный доход (ЧДД, NPV). Представляет собой сопоставление первоначально вложенных инвестиций с общей суммой дисконтированных будущих доходов от этих вложений. Отражает прибыль инвестора, получаемую по окончании инновационного проекта (доходы минус расходы). $NPV = \sum CF_n : (1+i)^n - I_0$, где n – период; CF_n – доход, приносимый проектом в каждом году; i – ставка дисконтирования; I_0 – первоначально вложенный капитал (инвестиции). Если величина NPV инновационного проекта положительна, проект является эффективным и может быть принят. Чем больше NPV, тем эффективнее проект.

2. Индекс рентабельности инвестиций (PI). Он характеризует уровень доходов на единицу затрат. Чем больше значение этого показателя, тем выше отдача каждого рубля, инвестированного в данный проект. $PI = (\sum CF_n : (1+i)^n) / I_0$.

3. Срок окупаемости (простой) (PP) – это время, которое требуется, чтобы инвестиции обеспечили поступления денег для возмещения инвестиционных расходов. $PP = \min n$, (т.е. сумма доходов \geq первоначальные вложения). Чем больший срок нужен для возврата инвестированных сумм, тем выше риск на неблагоприятное развитие ситуации и на невозврат вложенных денежных средств. Чем короче срок окупаемости, тем лучше условия для поддержания рентабельности и ликвидности данного проекта. В случае противоречия критериев оценки рекомендуется брать за основу критерий NPV.

ТЕМА 10. ФИНАНСЫ В СФЕРЕ ТРАНСПОРТНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ ВЭД

1. Сущность и виды международных перевозок.
2. Мировой рынок транспортных услуг.
3. Финансовые отношения при международных перевозках.
4. Белорусская ассоциация международных автомобильных перевозчиков.

В.1. Сущность и виды международных перевозок

ВЭД предусматривает обмен товарами, услугами, информацией между странами. Страны мира не ограничиваются только национальными транспортными системами. ВЭД реализуется за счет международной транспортной системы. Международная перевозка – это перемещение грузов и пассажиров, осуществляемое посредством любого вида транспорта и имеющее международный характер, который проявляется в следующих аспектах: 1) место отправления и назначения располагается в разных государствах; 2) перевозка осуществляется через территорию иностранных государств. Международные перевозки осуществляются по всему миру и выходят за пределы национальных границ. Они осуществляются экспедиторами и транспортными компаниями, которые обеспечивают безопасную и быструю доставку. Международные перевозки регулируются национальным, наднациональным и международным законодательством. Международные транспортные конвенции принимаются применительно к отдельным видам транспорта или охватывают деятельность всех или нескольких видов транспорта. К особенностям международных перевозок относят: отрасль является продолжением процесса обращения (ничего не производит); изменяется стоимость перевозимых материальных благ; в состав средств транспорта не входит сырье; основные средства преобладают над оборотными, др.

Вид и средства транспортировки при международных перевозках зависят от сроков отправки товаров. Существует несколько видов международных перевозок: морские перевозки, железнодорожные, автомобильные перевозки, авиаперевозки, сборные перевозки. Организация международных перевозок может предполагать и смешанный способ – использование два и более разных вида транспорта. При этом различные виды транспорта предполагают различную технологию перевозки и способы обеспечения безопасности. Международные перевозки также подразделяются по способу транспортировки: 1) одновидовые или унимодальные (используется один вид транспорта); 2) смешанные или комбинированные (задействуется несколько видов транспортных средств); 3) раздельные (перевозка осуществляется по нескольким транспортным документам); 4) прямые (применяется только один транспортный документ); 5) интермодальные (перевозчик при организации международных перевозок обращается к услугам сторонних компаний); 6) мультимодальные (перевозчик самостоятельно занимается проведением всех процессов, используя несколько транспортных средств). По объекту транспортных операций международные перевозки делятся на грузовые, почтовые и пассажирские. По периодичности международные перевозки делятся на: регулярные (предполагают разработку маршрута и определенного графика перевозки, а также определенных тарифов); нерегулярные (организация международных перевозок такого типа осуществляется не по расписанию, а с учетом спроса и предложения по определенному

направлению). По порядку прохождения границы международные перевозки могут быть: перегрузочными (или пересадочными) (представляют собой такой тип перевозок, при которых в объявленных промежуточных пунктах осуществляется перегрузка товаров, пересадка пассажиров); бесперегрузочные или беспересадочные. Международные перевозки включает выполнения ряда транспортно-экспедиторских операций: погрузка, укладка, брокерские услуги, фрахтовые услуги, страхование, экспедирование, комплектация, хранение грузов, таможенное оформление, санитарное оформление, др.



Рисунок 42 – Международные перевозки

Транспорт является особой частью экономической инфраструктуры государства. Основным содержанием работы транспорта является движение грузов и пассажиров, и, следовательно, продукт этой отрасли – перемещение. Основными требованиями, предъявляемыми потребителями к услугам транспорта, являются: надежность перевозок; минимальные сроки (продолжительность) доставки; регулярность; гарантированные сроки доставки, в том числе доставка груза точно в срок; безопасность перевозок; обеспечение сохранности груза при доставке; удобства по приему и сдаче грузов; наличие дополнительных услуг; наличие различных уровней транспортного обслуживания; гибкость обслуживания; сопровождение груза до конечного пункта назначения; возможность таможенной очистки (уплата таможенной пошлины и т. п.); возможность получения оперативной информации о перевозке и местоположения груза; наличие необходимой транспортной тары; наличие необходимого перегрузочного оборудования.

Таблица 12 – Преимущества и недостатки различных видов транспорта

Вид транспорта	Достоинства	Недостатки
Морской	Низкие грузовые тарифы Высокая производительность Непрерывность работы Незначительная зависимость от погодных условий Мобильность в зависимости от спроса Пропускная способность	Относительно низкая скорость Сравнительно небольшая частота движения Необходимость тщательной упаковки грузов
Железнодорожный	Быстрая доставка на большие расстояния Независимость от климатических условий Большая грузоподъемность Сравнительно низкие тарифы При наличии подъездных путей у грузополучателя возникают дополнительные удобства (от двери до двери) Способность перевозить грузы самой широкой гаммы Относительная дешевизна перевозок	Наличие перевалки грузов Необходимость прочной упаковки Благоприятные условия для хищения Зависимость от расположения ж/д путей Необходимость перестроения составов в пути Высокие материальные затраты на строительство железных дорог, их эксплуатацию
Автомобильный	Маневренность Срочность и регулярность доставки Возможность организации современных видов доставки (от двери до двери) Большая сохранность грузов Большая экономичность при перевозке на небольшие расстояния Ритмичность отправок	Зависимость от дорожной сети Малая грузоподъемность Относительно высокие тарифы
Авиа	Высокая скорость доставки Спрямоленные пути Высокая сохранность груза в пути Самый высокий уровень сервиса Более простая упаковка Более низкие страховые затраты	Высокие грузовые тарифы Зависимость от погодных условий Ограничения по размеру и весу Зависимость от наземных служб Дороговизна
Трубопроводный	Независимость от погоды Непрерывность подачи транспортируемого груза Низкая себестоимость Высокий уровень автоматизации операций (залив, перекачка, слив)	Односторонняя транспортировка Невозможность транспортировки другого рода грузов Высокая себестоимость сооружений
Речной	Высокая провозная способность по рекам Низкая себестоимость перевозок Возможность перевозить значительные партии грузов	Необходимость в строительстве гидротехнических сооружений Сезонность работы на большинстве рек мира

В.2. Мировой рынок транспортных услуг

Мировой рынок – это сфера устойчивых товарно-денежных отношений между странами, основанных на МРТ и разделении факторов производства. На мировом рынке реализуются следующие виды услуг: 1) социально-культурные: наука, научное обслуживание, образование, медицина, физическая культура, социальное обслуживание, искусство, культура, туризм, другие рекреационные услуги; 2) производственно-бытовые: строительство, транспорт, связь, складское хозяйство, коммунальное обслуживание, торговля, реклама, биржевые, посреднические операции с недвижимостью, аренда, в т.ч. оборудования, услуги по изучению рынков, контролю за качеством, послепродажное обслуживание; 3) социально-бытовые: бытовые услуги, общественное питание, гостиничное обслуживание; 4) финансово-страховые: финансовые, банковские, страховые и др.; 5) профессиональные: консалтинг, инжиниринг, юридические, бухгалтерские, информационно-вычислительные услуги. Мировой рынок транспортных услуг регулируется на четырех уровнях: международном, отраслевом (глобальном), региональном и национальном. Мировой рынок транспортных услуг – 1) рынок транспортной продукции, 2) рынок услуг по международным перевозкам. На этом рынке работают, с одной стороны, покупатели-грузоотправители, с другой – продавцы-перевозчики. Транспортные расходы составляют основную долю общих расходов в международной торговле. Они значительно влияют на цены товаров. Переход к большей взаимозависимости стран оказывает влияние на спрос на транспортные услуги. Производство трудоемкой продукции переместилось в страны с более дешевыми рынками труда, требующими дальнейшей транспортировки для продажи (сборки) произведенного продукта. Это децентрализованное производство с участием нескольких стран увеличило требования как к транспортировке, так и к управлению транспортной информацией. Покупателям-грузоотправителям требуется большее транспортное покрытие. Развитие мирового рынка транспортных услуг повышает важность международных стандартов для транспортного оборудования и документации.

Дистрибуция товаров – важнейший элемент мировой торговли. Этот вид деятельности связывается с конкурентоспособностью других сегментов цепочки поставок (производством продукта, торговлей, др.). Государственные и частные интересы реализуются посредством распределения инвестиций в различные инфраструктурные виды деятельности, связанные с логистикой и управлением цепочками поставок. Таким образом создаются логистические зоны, располагающие интермодальными терминалами (портовыми сооружениями, железнодорожными станциями, др.). Услуги по перевозкам все чаще передаются на аутсорсинг и многие компании отделяют транспортную и складскую деятельность от своей основной деятельности. Также фирмы сокращают количество поставщиков транспортных услуг, чтобы оптимизировать свои расходы и улучшить обслуживание. Осуществление логистической деятельности дает возможность крупным транспортным компаниям взять под контроль большее количество сегментов цепочки поставок. Слияния и поглощения создают крупных логистических операторов, контролирующих цепочку поставок (т.е. мегаперевозчиков). Роль информационных технологий (для управления транспортом и связанными с ним процессами) и интермодальной интеграции (управление материальными потоками) приводит к

интенсификации операций цепочки поставок посредством транзакций и обмена информацией.

К ключевым особенностям развития мирового рынка транспортных услуг относят:

- 1) наблюдаются растущие торговые потоки и стремление бизнеса сократить сроки доставки, что способствует гибкости деятельности различных компаний и приводит к нарастанию требований к видам международных перевозок;
- 2) экономическая эффективность транспортных услуг наращивается за счет увеличения конкурентных преимуществ;
- 3) международная специализация труда, доступ к большему разнообразию материальных и нематериальных продуктов позволяет принимать более эффективные производственные решения, экономить за счет масштаба и др., поэтому выдвигаются существенные требования к новым транспортным технологиям и видам международных перевозок;
- 4) наблюдается увеличение загрязнения окружающей среды из-за высокой доли автомобильного и воздушного транспорта при перевозках на ближних и средних расстояниях;
- 5) наблюдается высокая конкурентоспособность автомобильного транспорта при перевозках на короткие и средние расстояния, что является причиной потребительского выбора, поэтому, согласно статистическим данным, он наиболее широко применяется в реализации внешней торговли многих стран;
- 6) более высокие цены на авиаперевозки ограничивают его применение при обмене грузами по сравнению с наземным транспортом;
- 7) существуют возможности для увеличения роли морского транспорта и перевозок по внутренним водным путям, др.

Основные проблемы и тенденции в развитии международных перевозок:

- 1) тенденция к передаче части перевозок на железнодорожный транспорт с автомобильного, а также развитие комбинированных перевозок;
- 2) принимаются меры для снижения влияния транспорта на окружающую среду – уменьшение шума путем замены двигателей внутреннего сгорания на электрические, применением новых видов тяги;
- 3) увеличение морских перевозок и в связи с этим значительное развитие и реконструкция существующих и строительство новых портов;
- 4) успешное использование паромных переправ для перевозок грузов и пассажиров; повышение скоростей движения, главным образом, пассажирских поездов путем создания специализированных железнодорожных линий; использование для этих целей новых видов транспорта; изменение структуры перевозок при значительном увеличении в грузообороте доли тяжеловесных и крупногабаритных грузов, а также химических и радиоактивных, что требует решения ряда технических задач.

Размер мирового рынка транспортных услуг – около 7,31 трлн долл. США. Азиатско-Тихоокеанский регион – крупнейший регион по объему транспортных услуг. Соотношение видов международных перевозок в отдельных странах различно. В странах с рыночной экономикой транспортная система представлена всеми видами транспорта. За 2020-2022 гг. по объемам международных перевозок лидирует автомобильный транспорт, следом идет железнодорожный, далее морской, внутренний водный.

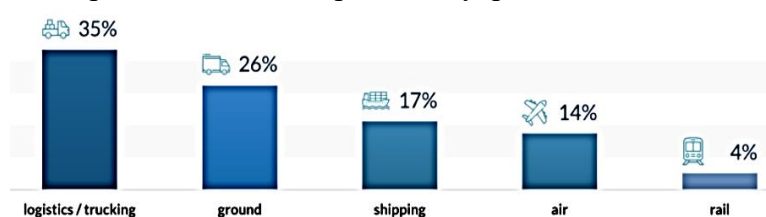


Рисунок 43 – Структура мирового рынка транспортных услуг, 2022 г.

В.3. Финансовые отношения при международных перевозках

Современные транспортные организации являются сложными организационно-техническими комплексами. Финансовые отношения транспортной организации является одним из важнейших объектов управления финансами, который тесно связан с другими сферами управления и определяет финансовое обеспечение будущего экономического развития организации. В процессе международной деятельности транспортные компании вступают в финансовые отношения с различными организациями, лицами. В мировом хозяйстве каждый день случается переливание денежных средств из одного государства в другое, именно это и создает международные финансовые потоки. В основе большей части финансовых потоков транспортных организаций – тариф. Тариф является ценой на транспортную продукцию. Тариф – это система ставок, по которым взимается плата за оказание транспортных услуг. Тариф выполняет измерительную, регулирующую, стимулирующую и ориентирующую функции. Сущность ценовой тарифной политики при международных перевозках состоит в обеспечении возмещения транспортному предприятию необходимых затрат и укреплении его транспортного потенциала, а также в сокращении транспортных затрат в конечной цене производимого продукта. Опыт формирования и применения транспортных тарифов в развитых странах показывает, что тарифная политика рассматривается как единая ценовая политика экономики страны, как важнейший фактор стабильного развития всей социальной и экономической сферы.

В зависимости от объемов перевозок тарифы устанавливаются таким образом, что большие объемы перевозок практически обеспечивают перевозчику общее снижение суммарных транспортных затрат. С учетом расстояния перевозки тарифы делятся на единые, пропорциональные и сужающиеся. Единые тарифы устанавливаются независимо от расстояния перевозки.

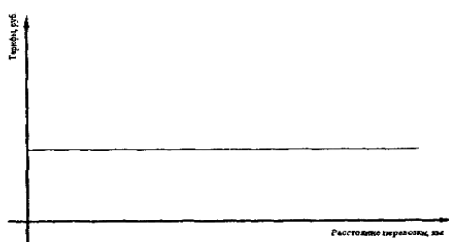


Рисунок 44 – Единые тарифы

Пропорциональные тарифы устанавливаются для транспорта, издержки и рентабельность которого зависят напрямую от объема перевезенного груза и выполненной транспортной работы.

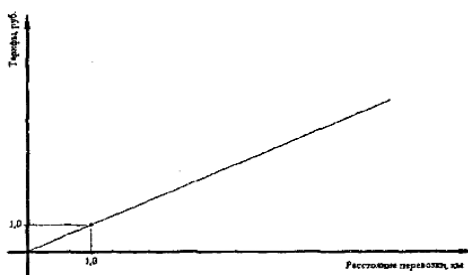


Рисунок 45 – Пропорциональные тарифы

Сужающиеся тарифы строятся на принципе «сужения»: сначала они с увеличением расстояния увеличиваются пропорционально, а затем постепенно снижаются. Такие тарифы объясняются эффектом масштаба, т. е. с увеличением расстояния перевозки, постоянные издержки уменьшают на них свое влияние.

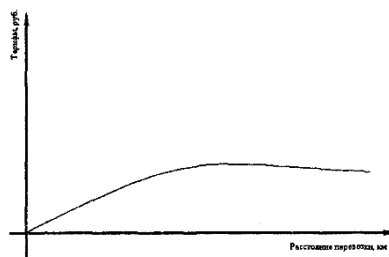


Рисунок 46 – Сужающиеся тарифы

При назначении цен на транспортные услуги рассчитывается: 1) их себестоимость (затраты на производство единицы продукции), которая должна рассматриваться как нижняя граница цены, 2) средние цены на рынке подобных услуг, 3) предельная платежеспособность потребителя, которые определяют верхнюю границу цены. В основе тарифной платы – расстояние перевозки, размер единовременной отправки, транспортная характеристика груза (класс груза), специализация подвижного состава, территориальные условия выполнения перевозок. Абсолютная величина тарифной ставки зависит от конъюнктуры транспортного рынка, спроса и предложения на транспортные услуги.

Тариф обладает регулирующей функцией, влияющей на размещение производства, цену готовой продукции, на положение отдельных отраслей, поэтому государство любой страны осуществляет определенный контроль за ценами на транспортные услуги и устанавливает транспортные тарифы, на отдельных территориях, видах транспорта или видах перевозок. Тарифы подразделяются по виду перевозок на грузовые и пассажирские, общие (для основной номенклатуры грузов), исключительные (для отдельных грузов или условий перевозки), специальные (для специфических услуг), повременные (по времени занятости транспортного средства) и др. Грузовые и пассажирские тарифы различаются по виду сообщения (городские, междугородные, международные и т. д.); скорости движения (обычная, скорая, пассажирская, экспресс); виду отправки (мелкая, судовая и др.); типу подвижного состава и др. признакам. Транспортные тарифы могут быть: государственными – регулируются на макроуровне; региональными или местными – согласовываются с региональными или местными властями; отраслевыми – устанавливаются отраслевыми транспортными организациями; свободными – устанавливаются предприятиями; договорными – устанавливаются по договору с потребителями; контрактными – заключаются на единичную или долговременную перевозку.

Ценовая политика требует от предприятия знания модели рынка, ценовой политики конкурентов, возможностей своего транспортного дела, наличия информации о будущем состоянии рынка. Здесь большую роль играет – бизнес-план, т. е. детальный расчет указанных выше факторов с учетом возможностей развития предприятия в будущем. Транспортная организация должна постоянно работать над эффективностью ценовой политики, изменяя ее в зависимости от типа рынка и его условий, спроса и предложений, цен и товаров (услуг) конкурентов, др.

В.4. Белорусская ассоциация международных автомобильных перевозчиков

Ассоциация международных автомобильных перевозчиков «БАМАП» – это республиканское, некоммерческое, добровольное, объединение коммерческих организаций и индивидуальных предпринимателей, осуществляющих перевозки грузов и (или) пассажиров автомобильным транспортом, в т. ч. в международном сообщении, а также организаций, желающих оказывать содействие в развитии указанных перевозок. Ассоциация «БАМАП» создана в 1992 г. по инициативе 24 автотранспортных предприятий республики. В настоящее время Ассоциация «БАМАП» объединяет порядка 1000 автомобильных перевозчиков – это члены БАМАП. С 1992 г. Ассоциация «БАМАП» входит в состав Международного союза автомобильного транспорта (МСАТ, Швейцария) на правах члена и выполняет функции гарантийного объединения на территории Республики Беларусь с предоставлением права выдачи книжек МДП.

Основными целями деятельности Ассоциации «БАМАП» являются: содействие развитию в Республике Беларусь автомобильных перевозок грузов и (или) пассажиров, в т. ч. в международном автомобильном сообщении, и выполнение на территории Республики Беларусь положений Конвенции МДП 1975 г.; содействие в комплексной защите интересов членов и ассоциированных членов Ассоциации «БАМАП» и их информационное обеспечение. Задачами Ассоциации «БАМАП» являются: деятельность по совершенствованию законодательства Республики Беларусь в области автомобильных перевозок грузов и (или) пассажиров, в т. ч. в международном автомобильном сообщении; содействие членам Ассоциации «БАМАП» и ассоциированным членам Ассоциации «БАМАП» в развитии автомобильных перевозок грузов и (или) пассажиров; организация и обеспечение повышения квалификации руководящих работников, специалистов и водителей, осуществляющих внутриреспубликанские и (или) международные перевозки грузов и (или) пассажиров автомобильным транспортом; представление и защита законных интересов членов Ассоциации «БАМАП» перед национальными и иностранными компетентными органами в рамках возложенных на Ассоциацию «БАМАП» задач; оказание содействия в визовой поддержке членам Ассоциации «БАМАП»; создание условий для модернизации парка грузовых и пассажирских автомобилей членов Ассоциации «БАМАП»; проведение политики соблюдения международными перевозчиками конкурентоспособного уровня ставок фрахта; обеспечение членов Ассоциации «БАМАП» информационными, консультационными, рекламными и др. услугами; др. Высшим органом Ассоциации «БАМАП» является Общее собрание членов Ассоциации «БАМАП». Общее собрание проводится не реже одного раза в год. Инициатором проведения Общего собрания могут выступать не менее 1/3 членов Ассоциации «БАМАП», Правление, Председатель Ассоциации «БАМАП» или Ревизионная комиссия. К исключительной компетенции Общего собрания относится утверждение изменений и дополнений в Устав Ассоциации «БАМАП» и принятия решения о ликвидации и реорганизации Ассоциации «БАМАП». В соответствии с Уставом «БАМАП» членами Ассоциации «БАМАП» могут быть коммерческие организации и индивидуальные предприниматели, осуществляющие свою деятельность в области автомобильных перевозок грузов и (или) пассажиров, в том числе в международном автомобильном сообщении. Численность членов ассоциации – 209 организаций, доля в выручке от

эксплуатации грузовых автомобилей – более 40%.

Альтернативные организации (объединения). 1. КВТ ЕЭК ООН – высший орган ЕЭК ООН в области транспорта. В составе КВТ ЕЭК ООН – 11 рабочих групп, на заседаниях которых определяется стратегия развития транспортной отрасли в области автомобильных, железнодорожных, морских, внутренних водных и комбинированных перевозок. На заседаниях КВТ ЕЭК ООН рассматриваются вопросы состояния транспортных средств и дорожного хозяйства, таможенные процедуры и условия проведения контроля товаров при пересечении государственных границ, условия работы экипажей транспортных средств, перевозки скоропортящихся и опасных грузов и ряд других вопросов. 2. Международный транспортный форум (МТФ) является межправительственной организацией и представляет собой форум министров, основная роль которого заключается в содействии созданию экономически и технически эффективной интегрированной транспортной системы, отвечающей самым высоким стандартам по безопасности и экологии. В настоящее время МТФ объединяет 57 государств. Республика Беларусь – член МТФ с 1996 г. С 1 января 1997 г. Беларусь получила право на участие в системе многосторонних разрешений ЕКМТ. В результате активного сотрудничества повышается конкурентоспособность белорусских перевозчиков на международном европейском рынке транспортных услуг.

3. Координационное транспортное совещание государств-участников СНГ (КТС СНГ) – орган межгосударственного регулирования деятельности морского, автомобильного и внутреннего водного транспорта, а также общетранспортных вопросов на территории государств-участников СНГ. Основными задачами КТС СНГ является содействие формированию общего транспортного пространства государств-участников СНГ и функционированию морского, автомобильного и внутреннего водного транспорта во взаимодействии с другими видами транспорта. Основная работа КТС СНГ проводится созданными им отраслевыми советами: Совет по автомобильному транспорту, Совет по безопасности на транспорте, Совет государственных администраций морского и речного транспорта Совет по информатизации на транспорте, Совет по образованию и науке. 4. Организация сотрудничества железных дорог (ОСЖД) – международная организация, созданная 28 июня 1956 г. Основой существования и работы ОСЖД является Положение об ОСЖД, определяющее основные направления деятельности ОСЖД: развитие и совершенствование международных железнодорожных перевозок, прежде всего, в сообщении между Европой и Азией, включая комбинированные перевозки; формирование согласованной транспортной политики в области международных железнодорожных перевозок, разработка стратегии деятельности железнодорожного транспорта; совершенствование международного транспортного права; сотрудничество по проблемам, связанным с экономическими, информационными, научно-техническими и экологическими аспектами железнодорожного транспорта; разработка мероприятий по повышению конкурентоспособности железных дорог по сравнению с другими видами транспорта; сотрудничество в области эксплуатации железных дорог и по техническим вопросам, связанным с дальнейшим развитием международных железнодорожных перевозок. 5. Международная организация гражданской авиации (ИКАО) – специализированное учреждение ООН, устанавливающее международные нормы, необходимые для обеспечения безопасности, эффективности воздушного сообщения. ИКАО – координатор международного сотрудничества в областях, связанных с гражданской авиацией.

ТЕМА 11. ФИНАНСЫ МЕЖДУНАРОДНОГО ТУРИЗМА

1. Международный туризм как направление развития ВЭД страны.
2. Международный туризм и мировой рынок туризма.
3. Особенности финансов в сфере туризма.
4. Страхование в системе международного туризма.

В.1. Международный туризм как направление развития ВЭД страны

Международный туризм представляет собой сложную сферу мировой экономики. Международный туризм – это вид деятельности, направленный на предоставление различного рода туристских услуг и товаров туристского спроса с целью удовлетворения культурных и духовных потребностей иностранного туриста. Международный туризм является элементом развития мировой экономики и одним из источников дохода для принимающих туристов стран. Всемирный совет по путешествиям и туризму (WTTC, основан в 1990 г.) показал, что туризм играет важную роль в создании рабочих мест принимающих стран (включает прямое, косвенное и индуцированное воздействие). По его оценкам, около 10,6% всех рабочих мест в мировом масштабе сформировано развитием туризма. Международный туризм формирует около 27% мирового экспорта услуг. Он помогает повысить ценность бренда, имиджа национальных производителей, повышает идентификацию регионов. Привлекая иностранных туристов, туризм способствует получению валютных поступлений, улучшению инфраструктуры и качеству жизни населения, способствует устойчивому экономическому росту страны, поскольку туристы увеличивают продажи, прибыль, налоговые поступления, экспорт, др. Наиболее благоприятные последствия международного туризма приносит для таких секторов, как отели, рестораны, транспорт, индустрия развлечений, торговле.

Основные субъекты международного туризма – турагенты и туроператоры. Туроператор исполняет более широкий круг обязанностей по сравнению с турагентами. Их основная задача – продажа готового туристского продукта туристам. Туристы не являются субъектами туристической индустрии, а являются конечными потребителями туристской продукции. Турист – лицо, посещающее страну (место) временного пребывания в лечебно-оздоровительных, рекреационных, познавательных, физкультурно-спортивных, профессионально-деловых, религиозных и иных целях без занятия деятельностью, связанной с получением дохода от источников в стране (месте) временного пребывания. Туристского продукта – комплекс услуг по перевозке и размещению, оказываемых за общую цену по договору о реализации туристского продукта. В системе мирохозяйственных отношений международный туризм функционирует в форме рынка международного туризма (РМТ). Его внутренняя структура включает элементы: 1) спрос (международные туристы), 2) предложение (туристические ресурсы, туристическая индустрия, страна-реципиент), 3) их взаимодействием на различных этапах (действующие силы, нагрузки, влияние, реакция). Важнейшей особенностью функционирования РМТ является наличие эффектов туризма, т.е. результатов его деятельности как для самого РМТ, так и окружающей среды. Основным получателем туристических эффектов является страна-реципиент, поскольку осуществления туризма – «потребление за рубежом».

В зависимости от различных факторов выделяют основные виды туризма: 1. По влиянию на бюджет страны и ее регионов: активный (туристический экспорт), пассивный (туристический импорт). 2. По цели поездки: рекреационный, познавательный (культурный), научный, деловой туризм. 3. По методу проведения: организованный, неорганизованный. 4. По численности туристов: индивидуальный, групповой. 5. По продолжительности путешествия: кратковременный, долговременный. 6. В зависимости от возраста туристов: детский, молодежный, зрелый. 7. По методу размещения: стационарный, подвижной туризм. 8. По интенсивности туристических путевок: постоянный, сезонный. Также выделяют: 1. Промышленный туризм (предприятия приглашают экскурсантов, показывают им производство, предлагают поучаствовать в работе). 2. Гастрономический туризм (ознакомление с кулинарными традициями разных стран). 3. Агротуризм и сельский туризм (изучение особенностей жизни в сельской местности). 4. Шопинг-туры (совершение покупок). 5. Таймшер (владение недвижимостью в курортных местах с возможностью пользоваться ею), др.

Таблица 13 – Классификация видов международного туризма

Классификационный признак	Вид туризма
1. Цель поездки	1.1. Рекреационный 1.2. Оздоровительный отдых 1.3. Познавательный отдых 1.4. Профессионально-деловой туризм 1.5. Научный (конгрессный) 1.6. Спортивный отдых 1.7. Шопинг-туры 1.8. Паломнический 1.9. Ностальгический 1.10. Экотуризм 1.11. Экзотический 1.12. Элитарный
2. Способ передвижения	2.1. Пешеходный 2.2. Авиационный 2.3. Морской 2.4. Речной 2.5. Автотуризм 2.6. Железнодорожный 2.7. Велосипедный 2.8. Смешанный
3. Средства размещения	3.1. Гостиницы, отели 3.2. Хостелы, мотели 3.3. Пансионаты 3.4. Кемпинги 3.5. Палатки
4. Количество участников	4.1. Индивидуальный 4.2. Семейный 4.3. Групповой
5. Продолжительность пребывания	5.1. Кратковременный 5.2. Долговременный
6. Интенсивность туристического потока	6.1. Постоянный 6.2. Сезонный
7. Организационная форма	7.1. Организованный 7.2. Неорганизованный

Особенности современного международного туризма: диверсификация туристского продукта, разработка новых туристских направлений, сокращение средней продолжительности туристских поездок, разработка альтернативных средств размещения и перевозки, развитие системы низкобюджетных авиационных пассажирских перевозок, усиление конкуренции на рынке туристского спроса и предложения, др. На международном уровне ВТО определяют общие и специфические обязательства в сфере международного туризма, ГАТС разрабатывает требования к системе внутреннего регулирования туризма, требования к внутригосударственным инструментам. На уровне ЕС, СНГ и др. разрабатываются механизмы регулирования международного туризма. На национальном уровне функционируют различные модели регулирования международного туризма.

В.2. Международный туризм и мировой рынок туризма

Туризм охватывает все больше сфер и количество путешествий ежегодно увеличивается. Развитие международной индустрии туризма напрямую зависит: от скорости, удобства и надежности транспорта, от отношения граждан к труду и отдыху, от стремлений общества к социальному и культурному росту, др. Основные тенденции развития международной индустрии туризма: 1) все большее влияние на развитии международной индустрии туризма внешних экономических и политических факторов; 2) способность к быстрому восстановлению объемов туристических услуг, после завершения неблагоприятной обстановки; 3) наблюдаются опережающие темпы роста туризма в Африке, на Ближнем Востоке, в Восточной Азии; 4) наблюдается снижение темпов прироста туристических услуг в Европе; 5) происходит унификация туристской информации; 6) происходит формирование «экономики впечатлений»; 7) внедряются новые цифровые технологии в сфере туризма; 8) повышаются требования туристов к качеству обслуживания в туризме и к туристическим услугам; 9) распространяется индивидуальный подход к обслуживанию туристов, др.

Основные принципы развития международной индустрии туризма: 1. Современное развитие в соответствии с принципами и целями устойчивого (ответственного) туризма. 2. Социальная инклюзивность туризма (включенность в путешествия всех социальных групп, в т. ч. требующих специальных/специализированных условий обслуживания). 3. Растущий спрос на туристский продукт, предназначенный для так называемого «зрелого» (по возрасту) туриста. 4. Учет национальных и религиозных особенностей туристов при организации путешествий, др. Развитие туризма в мире приводит к: 1) мультипликативному эффекту для всей экономики (общественное питание, покупки, транспорт, др.); 2) создает дополнительные рабочие места; 3) улучшает ремесленную и сувенирную индустрию; 4) создает приток иностранной валюты и налоговых поступлений; 5) развивает законодательную базу, регулирующую деятельность стран в сфере международного туризма; 6) способствует налаживанию дружеских отношений между странами; 7) является социальным, культурным и образовательным трамплином развития общества, др. К основным недостаткам распространения международного туризма относят: 1) вред окружающей среде; 2) стандартизация культур (обмен опытом), др.

Описание мирового рынка туризма включает два основных раздела: 1) описание туристических потоков; 2) описание туристических доходов и расходов. Для каждого из них существует система показателей оценки. Среди показателей туристических потоков – количество прибытий (убытий) и продолжительность пребывания туристов. Под количеством прибытий (убытий) понимается число зарегистрированных туристов, прибывших в ту или иную страну (выбывших из нее) за определенный период времени. Количество прибытий (убытий) характеризует туристическое движение. Прибытия (убытия) учитываются в абсолютном выражении в виде числа поездок за тот или иной отрезок времени. Абсолютные показатели туристических потоков не позволяют судить об уровне туристической активности отдельной страны и регионов. Так, в развитии мирового рынка туризма, несмотря на кратковременные колебания, прослеживается устойчивая тенденция к росту туристических прибытий (убытий). Средние ежегодные темпы прироста туристических прибытий составляют в среднем по годам 7 %. Выделяют 6 туристических

макрорегионов мира: 1. Европейский (включает также Кипр и Турцию). 2. Американский (Северная и Южная Америка, Карибский бассейн). 3. Азиатско-Тихоокеанский регион (включает также Австралию и острова). 4. Африканский (не входит Египет). 5. Южно-азиатский регион. 6. Ближний Восток (Египет, Ливия, Израиль, др.). Наиболее посещаемые страны (в порядке приоритетности): Франция, США, Испания, Италия, Великобритания, Германия, Украина, Турция, Мексика, Китай. Страны-лидеры по доходам от туризма: США, Франция, Испания. Очень быстро развивается туризм в Китае.

Причины развития туризма: 1. Политические. 2. Экономические. 3. Социальные (урбанизация, увеличение продолжительности жизни, др.). 4. Распространение культуры и образования. 5. Развитие транспорта. 6. Развитие средств информации, др. Прогнозы развития международного туризма: 1. Бурное развитие въездного туризма. 2. Основные страны-поставщики туристов: Германия, Япония, США, Китай. Факторы, влияющие на формирование туристских потребностей: 1. Природные богатства, историческое и культурное наследие. 2. Социально-экономические показатели страны. 3. Материальная база страны. 4. Инфраструктура. 5. Туристские предложения (ресурсы гостеприимства). 6. Уровень безопасности. Общая характеристика современного туриста: 1. Растущая частота, гибкость и краткосрочность поездок, растущий опыт путешествий. 2. Повышенные требования к качеству турпродуктов и услуг, уровню обслуживания, и обеспечению личной безопасности. 3. Ожидание предложений с учетом индивидуальных предпочтений и предыдущего опыта современных туристов. 4. Преимущественная ориентации на бренды как безопасные турпродукты. 5. Индивидуализация принятия решения по проведению отпуска, расширение дифференциации мотивов и видов деятельности. 6. Структура поездок по целям: досуг, отдых и праздники – 56%; посещение друзей и родственников, здоровье, религия и др. – 27%, бизнес и профессиональные задачи – 12%, прочее – 5%. 7. Доминирует ориентация на авиатранспорт для путешествий (58%). 8. Современные туристы – активные пользователи Интернета, гаджетов и пр., заинтересованы в «умных услугах» туризма. 9. Появление новых групп потребителей – более пожилых. 10. Активное развитие новых форм отдыха и туризма: совмещение бизнес-поездок с отдыхом, индивидуальные путешествия, короткие поездки на уикенд и коуч-туры. 11. Потребительское поведение определяет разные типы туристов, др.

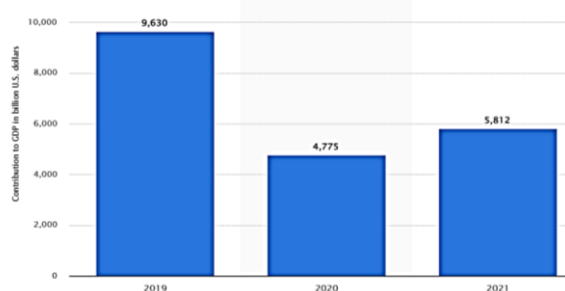


Рисунок 47 – Общий вклад путешествий и туризма в мировое ВВП, млрд. долл. США

Стремительный рост международной туристической индустрии приводит к необходимости правового регулирования данной сферы. В связи с этим развивается институт международного туристского права – совокупность принципов и норм, регулирующих деятельность стран в сфере международного туризма в целях удовлетворения культурных и духовных потребностей человека.

В.3. Особенности финансов в сфере туризма

Предпринимательство в туризме – это особый вид деятельности, который направлена на производство и реализацию туристских товаров и оказание туристских услуг с целью извлечения прибыли. Оно характеризуется обязательным наличием инновационности, что связано с созданием нового турпродукта, внедрением прогрессивных информационных технологий в сфере туризма, с использованием новых организационных форм туризма и др. Для того чтобы осуществлять хозяйственную деятельность, предприятие туристической индустрии должно обладать определенными средствами. Финансы – это денежные отношения, в которые вступает туристическая организация с другими субъектами для обеспечения своей деятельности. Сущность финансов в сфере туризма проявляется в: 1) формировании денежных доходов с целью обеспечения деятельности туристской организации; 2) распределении (использовании) денежных доходов; 3) контроле за формированием и использованием денежных доходов. Основной функцией финансов туристской организации является формирование денежных доходов.

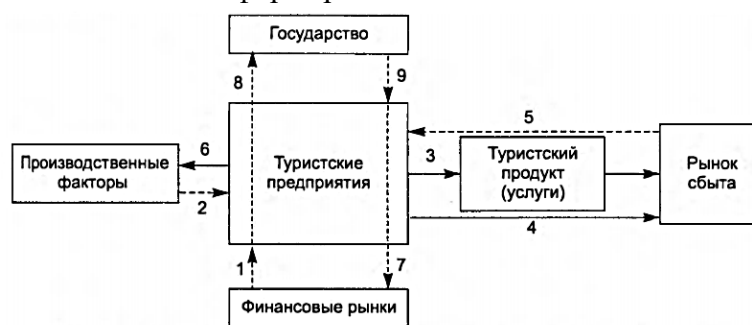


Рисунок 48 – Кругооборот финансовых ресурсов туристской организации

Для осуществления деятельности туристской организации необходимо привлечение капитала (1 см. схему). Финансовые средства позволяют ему задействовать производственные факторы (2 см. схему), которые в процессе производства преобразуются в туристский продукт (услуги) (3 см. схему). Их реализация на рынке (4 см. схему) дает предприятию поступления (5 см. схему), используемые для погашения задолженности на рынке закупок, оплаты труда и др. (6 см. схему). Проценты по заемному капиталу и образующиеся излишки выплачиваются собственникам или посторонним инвесторам (7 см. схему), государству – налоги и сборы (8 см. схему). Также государство может предоставлять туристской организации субсидии (9 см. схему). Так формируется кругооборот финансовых ресурсов туристской организации, который продолжается непрерывно.

Успешная работа финансового механизма основана на ее профессиональной организации, которую в туристской организации осуществляет финансовая служба или для этого выделяется должность финансиста в штатном расписании. Развитие туристского бизнеса сопряжено с высокой степенью риска, поэтому главная обязанность финансиста – принимать решения в условиях нестабильности и неопределенности, оценивать степень риска, рисковать и адаптироваться в быстроменяющейся внешней среде.

Финансовые ресурсы в большей степени, чем другие ресурсы, определяют успех туристской организации. Основным их источником является стоимость реализованного туристского продукта (услуги), часть которой после распределения выручки принимает

форму денежных фондов специального назначения. Все источники финансовых ресурсов туристской организации делятся на: собственные и приравненные к ним средства; заемные средства; привлеченные средства. Собственные финансовые средства – это основная часть всех финансовых ресурсов туристской организации, которая образуется на момент создания фирмы и находится в ее распоряжении на протяжении всего срока ее деятельности. К собственным средствам туристской организации приравниваются устойчивые пассивы – переходящая задолженность работникам предприятия по заработной плате, отчислениям в специальные налоговые фонды, задолженность партнерам и потребителям, кредиторская задолженность и др. Заемные финансовые средства туристской организации образуют долгосрочные и краткосрочные кредиты банков, др. Привлеченные средства – это средства других предприятий, временно находящиеся в обороте туристской организации в связи с существующей системой расчетов (доходы будущих периодов, др.). Основные формы (структура) финансовых ресурсов туристской организации – это основные средства; оборотные средства.

Издержки производства туристской организации включают все затраты на производство и реализацию туристского продукта. Часть из них составляет себестоимость. На туристском бизнесе выделяют себестоимость: всего объема продаж туристского продукта; объема продаж туристского продукта по направлениям деятельности; единицы реализуемого туристского продукта (туродня). Объект калькулирования себестоимости – отдельный туристский продукт (услуга). В себестоимость включаются все затраты, связанные с производством и реализацией туристского продукта: расходы на организацию новых туристских продуктов, маршрутов, услуг в период их освоения; издержки, непосредственно связанные с оказанием услуг, производством работ, продукции, обусловленные технологией и организацией процессов обслуживания туристов и экскурсантов; затраты некапитального характера, связанные с совершенствованием технологии обслуживания туристов и экскурсантов и организацией производства, с улучшением качества туристского продукта (услуг); расходы по обеспечению выполнения санитарно-гигиенических требований в помещениях для обслуживания туристов; издержки на проведение рекреационных работ, направленных на поддержание территории туристских предприятий в надлежащем экологическом и санитарном состоянии; расходы, связанные с организацией и обеспечением процесса обслуживания туристов (услуги, предоставляемые предприятиями средств размещения, транспорта, проживания, питания и др.; эксплуатационные услуги; расходы на туристские походы, развлекательные мероприятия для туристов и экскурсантов; оплата услуг по страхованию туристов и др.); расходы по оплате работ и услуг производственного характера, не относящихся к основному виду деятельности, выполняемых сторонними организациями и предприятиями, расходы по заработной плате работников производственного персонала, т. е. специалистов, занимающихся разработкой и реализацией туристского продукта, др. Основные доходы – доходы, полученные от реализации продукции (работ, услуг), объем которой формирует стоимость путевки с учетом приобретенных услуг (проживание, питание и т.д.) в местах проживания и транспортных услуг по отправке и возвращению туристов. Прибыль, закладываемая в цену туристского продукта. Туристские организации во взаимоотношениях с налоговыми органами руководствуются законодательством о налогообложении, однако отраслевая специфика и характер их деятельности определяют некоторые особенности в исчислении

налогов. Они связаны в основном с субъектом (туроператор, туристское агентство) и объектом налогообложения (определение налогооблагаемой базы).

Для производителей туристского продукта цена определяет рентабельность работы, финансовую стабильность. От оперативного и квалифицированного управления ценой туристского продукта зависит общий успех. Зачастую в ценообразовании туристской организации применяется лавирование цены на основе анализа спроса на туристский продукт. Цена является рычагом, позволяющим обеспечить конкурентоспособность. Стратегия ценообразования зависит прежде всего от особенностей рынка, на котором туристская организация функционирует. Поэтому стратегия ценообразования должна строиться с учетом: 1) цены должны быть дифференцированы в зависимости от возраста потребителей (дети, молодежь, студенты, люди среднего и пожилого возраста), состава семьи (на детей предоставляются возрастные скидки), тематики туров (оздоровительный, познавательный, по изучению иностранного опыта и т.д.), индивидуальности потребителя и др.; 2) должны соблюдаться принципы связи цены с качеством обслуживания, с нижним уровнем цены; 3) необходимо дифференцировать цены по сезонам; устанавливать ступенчатые цены с мотивацией продавцов туров и услуг; 4) необходимо использовать различные формы кредитования, рассрочек, льгот, скидок, компенсаций, бронирование; 5) необходимо следовать определенным правилам в применении различных видов цен: установление стандартных, меняющихся цен, др. Структура цены турпродукта: 1) материальные затраты; 2) расходы на оплату труда; 3) налоги; 4) амортизационные отчисления; 5) прочие расходы, в т. ч. аренда офиса, административно-управленческие расходы; 6) прибыль; 7) обязательные налоговые платежи; 8) цена турпакета партнера.

Инвестиции являются одним из важнейших условий развития системы туризма. Инвестиционная деятельность непосредственно связана с привлечением и размещением финансовых ресурсов. Инвестиционные проекты в туризме могут быть направлены: 1) на расширение и развитие предприятия: разработку проектов строительства или реконструкцию офиса; приобретение имущества, строительство предприятий размещения и питания; приобретение транспортных средств, объектов социально-культурного и спортивного назначения или долевое участие в их строительстве; обновление и реконструкцию рекреационных туристских объектов; улучшение условий труда сотрудников и др.; 2) освоение новых сегментов рынка и производство туристских продуктов и услуг: составление бизнес-плана; маркетинг туристского рынка; разработку рекламной компании; переподготовку кадров; внедрение системы качества обслуживания; 3) внедрение информационных технологий: разработку проектов по компьютеризации; внедрение системы Интернет, различных программных проектов и т.д.; 4) приобретение финансовых и нематериальных активов: приобретение пакета акций; финансовый лизинг; франчайзинг. Принятие решения об инвестировании основывается на расчетах (обосновании) и выборе ставки дисконтирования.

В.4. Страхование в системе международного туризма

Туристские организации пользуются рядом услуг страховых организаций. Риски в туризме имеют особое значение, поскольку говорят о качестве и безопасности туристской услуги. В туристском бизнесе используются виды добровольного и обязательного страхо-

вания. Страхование предусматривает комплексную страховую защиту субъектов сферы туризма на случай возникновения различных событий, принимаемых страховщиком на страхование, за счет денежных фондов, формируемых из уплаченных страховых премий на добровольной и/или обязательной основе. Нормативно-правовые документы: Гражданский кодекс Республики Беларусь, Указ Президента Республик Беларусь «О страховании», Закон Республики Беларусь «О туризме», др. Страхование в системе международного туризма классифицируются: страхование туриста и его имущества; страхование рисков туристской организации; страхование туристов в зарубежных поездках; страхование иностранных туристов; страхование гражданской ответственности; страхование гражданской ответственности владельцев автотранспортных средств; страхование от несчастных случаев с покрытием медицинских расходов. К числу обязательных видов страхования относят: страхование гражданской ответственности владельцев автотранспортных средств; страхование транспортных путешествий. При организации выездного туризма некоторые страны устанавливают обязательное требование – наличие полиса медицинского страхования. Поэтому в случае если законодательством страны (места) временного пребывания установлены требования предоставления гарантий оплаты медицинской помощи лицам, временно находящимся на ее территории, туроператор (турагент) обязан предоставить такие гарантии. Страхование туриста и его имущества включает ответственность за утрату или повреждение имущества туристов. Действие такого договора начинается с момента выезда застрахованного с постоянного места жительства и заканчивается его возвращением. Застраховать по такому договору можно: 1) туристическое имущество; 2) личное имущество туристов. Сумма страхового взноса может быть различной, она зависит: 1) от разновидности тарифов, содержащих разные гарантии и суммы покрытия; 2) от срока поездки – чем он продолжительней, тем выше стоимость страховки; 3) от количества человек в группе туристов – с 1-4 туристов в одном полисе взнос по понятным причинам всегда больше; 4) от возраста туриста – для лиц старше 70 лет сумма страхового платежа обычно в два раза выше. Страхование рисков туристических форм включает финансовые риски, ответственность по искам туристов, их родственников, третьих лиц. К числу финансовых рисков относят: 1) коммерческие риски (неоплата или задержка оплаты, штрафные санкции контрагента при непризнании им обстоятельств нарушения контракта форс-мажорными обстоятельствами); 2) банкротство фирмы; 3) изменения таможенного законодательства, валютного регулирования, паспортного контроля, других таможенных формальностей; 4) возникновение обстоятельств форс-мажорного характера; 5) политические риски, др. Страхование туристов в зарубежных поездках включает: 1) оказание туристу экстренной медицинской помощи во время зарубежной поездки при внезапном заболевании или несчастном случае; 2) транспортировку в ближайшую больницу, способную провести качественное лечение под соответствующим медицинским контролем; 3) эвакуацию в страну постоянного проживания под надлежащим медицинским контролем; 4) внутри-больничный контроль и информирование семьи и больного, предоставление медицинских препаратов, если их нельзя достать на месте, др. Страховая компания имеет право отказать в заключении договора страхования, если: 1) на территории возможного страхования рисков ведутся военные действия, войсковые операции; 2) на территории возможного страхования рисков обнаружены и официально признаны очаги эпидемий; 3) территории не рекомендованы для посещения белорусским гражданам.

ТЕМА 12. ФИНАНСЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ ФИНАНСОВО-ПРОМЫШЛЕННЫХ ГРУПП

1. Финансовые аспекты деятельности финансово-промышленных групп.
2. Формирование доходов финансово-промышленных групп и их распределение.
3. Роль финансово-промышленных групп в развитии экономики Республики Беларусь.

В.1. Финансовые аспекты деятельности финансово-промышленных групп

Корпорация – 1) это организация, поставившая перед собой цели, действующая на общественное благо, обладающая определенными правами, являющаяся юридическим лицом, несущая ограниченную ответственность, работающая на постоянной основе; 2) это объединение физических и юридических лиц, капиталов для осуществления социально-полезной деятельности. Все корпоративные структуры можно разделить на: 1) члены объединения сохраняют свою независимость и права в полном объеме, а сама структура носит симметричный характер; 2) объединение частично зависимых предприятий, когда участники взаимодействуют друг с другом и сохраняют автономию в сфере управления; 3) объединение зависимых друг от друга участников с передачей части функций управления и потерей части самостоятельности. Финансово-промышленная группа (ФПГ) – это объединение юридических лиц (участников группы), осуществляющих хозяйственную деятельность на основе договора о создании ФПГ. ФПГ не является юридическим лицом. Состав, структура, форма деятельности и управления ФПГ определяются индивидуально. Участник ФПГ – 1) юридические (физические) лица, осуществляющие виды хозяйственной деятельности, не запрещенные законодательством, и производящие товары (работы, услуги), 2) банки и (или) небанковские кредитно-финансовые организации. ФПГ объединяет: 1. Финансовый сектор (банк, инвестиционная компания, пенсионный фонд, консалтинговые фирмы, брокерские, внешнеэкономические конторы, др.). 2. Производственный сектор (производственные предприятия, исследовательские, проектно-конструкторские организации, др.). 3. Коммерческий сектор (товарно-сырьевая биржа, страховая, транспортная фирма, др.). В зависимости от того, какой капитал преобладает (промышленный или финансовый (банковский)), будут различия в названии ФПГ – «промышленно-финансовая группа», «финансово-промышленная группа».



Рисунок 49 – Структура ФПГ

Участники ФПГ для координации хозяйственной деятельности учреждают Центральную компанию (головное предприятие). Центральная компания выполняет функции: 1) выступает от имени участников в отношениях, связанных с созданием и деятельностью ФПГ; 2) ведет сводный учет, баланс и отчетность в части деятельности ФПГ; 3) готовит отчет о деятельности ФПГ; 4) выполняет финансовые операции в соответствии с законодательством. Высшим органом управления ФПГ является Совет управляющих (включает представителей всех участников ФПГ). Государство поддерживает деятельность ФПГ путем: 1) зачета задолженности участника ФПГ, акции которого реализуются на инвестиционных конкурсах; 2) предоставление участникам ФПГ права самостоятельно определять сроки амортизации оборудования и накопления амортизационных отчислений; 3) предоставление гарантий для привлечения различного рода инвестиций; 4) предоставление инвестиционных кредитов и иной финансовой поддержки для реализации инвестиционных проектов и программ ФПГ, др.

Основными источниками финансирования деятельности ФПГ выступают: 1) инвестиционные кредиты банков-участников, 2) финансирование из бюджета по целевым программам, 3) кредиты банков, не являющихся участниками ФПГ, 4) собственные средства участников ФПГ, др. Финансовый капитал ФПГ формируется: 1) за счет активных хозяйствующих субъектов реального сектора, входящих в состав ФПГ, 2) за счет действий, осуществляющих финансовыми институтами в составе группы. Включение в состав участников ФПГ финансовых институтов (банков, страховых компаний, инвестиционных компаний, др.) происходит следующим образом – при создании ФПГ создается группа компаний, которые будут работать в финансовом секторе. Реализация данного подхода: компания, функционирующая в реальном секторе экономики, решает задачи, связанные с производством и реализацией продукции, при этом доходы концентрируются в банках или других финансовых институтах, входящих в состав ФПГ.

Финансовые аспекты деятельности ФПГ связаны с: 1) определением механизма объединения капитала участников ФПГ, 2) формированием и использованием прибыли, 3) налогообложением ФПГ, 4) установлением системы ответственности участников по обязательствам, 5) осуществлением реорганизационных и ликвидационных процедур, др. Прибыль ФПГ – консолидированная прибыль участников ФПГ. При ведении сводного консолидированного баланса ФПГ прибыль отражается на балансе центральной компании. Порядок и направления ее расходования определяются решением Совета управляющих. По обязательствам ФПГ ее участники несут солидарную ответственность, что устанавливается Договором о создании ФПГ. При прекращении деятельности ФПГ расторжением Договора о создании ФПГ финансовые, имущественные и хозяйственно-правовые вопросы решаются в соответствии с законодательством. Существенное влияние на организацию финансов ФПГ оказывает государство. В результате объединения промышленного, банковского и торгового капитала при создании ФПГ формируется мини-рынок капитала. Таким образом обеспечивается единство управления этим рынком. Кругооборот капитала ФПГ имеет специфические формы, сроки оборачиваемости, объем отдачи и нормы приращения. Эти обстоятельства определяют более высокую финансовую устойчивость ФПГ, возможность динамичного реагирования на изменения финансовых отношений и финансовых потоков в государстве. Преимуществами ФПГ являются: возможность сокращения операционных расходов и увеличение прибыли; гарантии стабильных поступлений сырья и материалов.

В.2. Формирование доходов финансово-промышленных групп и их распределение

На величину собственного капитала ФПГ влияют денежные потоки. Денежные потоки ФПГ: 1) основное производство: целевое финансирование, кредиты, займы, дивиденды, др.; 2) покупатели: дивиденды, проценты по финансовым вложениям, выручка, инвестиции в ценные бумаги, др.; 3) инвестиционные институты: средства на финансовые вложения, доходы по финансовым вложениям, прочие платежи; 4) торговые фирмы: торговая выручка, доходы по финансовым вложениям, прочие платежи; 5) сервисные фирмы: выручка от оказания услуг, целевое финансирование, займы; прочие платежи. Доходами ФПГ признаются повышение экономических выгод в результате как поступления активов, так и погашения обязательств, что приводит к увеличению его собственного капитала. Формирование доходов и их распределение в ФПГ координируется централизованно в рамках управления финансовыми ресурсами всех участников. Доходы ФПГ устанавливаются на основании первичных документов и регистров налогового учета. Объем доходов ФПГ зависит от: 1) ценовой политики ФПГ; 2) объема реализации продукции; 3) уровня налогообложения; 4) ассортиментной политики; 5) емкости товарного рынка; 6) уровня конкуренции; 7) форм расчетов, др.

На формирование доходов ФПГ влияют: 1) возможность сокращения операционных расходов участников ФПГ; 2) наличие гарантий стабильных поступлений сырья и материалов; 3) возможность создания механизма избежания ценового и налогового регулирования путем выполнения операций между участниками ФПГ; 4) то, что деятельность участников ФПГ эффективнее, чем деятельность независимых (отдельных) компаний; 5) в состав ФПГ включены разносторонние компании; 6) диверсификация деятельности ФПГ, что придает большую устойчивость предприятиям группы и повышает конкурентоспособность их продукции, создается возможности для объединения капитала с отличными циклами воспроизводства; 7) возможность перераспределения капитала между участниками ФПГ в соответствии со стратегическими целями деятельности; 8) возможность снижения транзакционных издержек, что обеспечивает рост эффективности деятельности ФПГ; 9) возможность более эффективной организации производственной, сбытовой и финансово-кредитной деятельности ФПГ; 10) возможность более эффективно преодолевать трудности, в частности решать проблемы, связанные с внешним финансированием, бизнес-администрированием, др.; 11) возможностью перераспределения временно свободных финансовых ресурсов между участниками и отраслями; 12) возможностью экономии оборотных средств; 13) возможностью активизации инвестиционной деятельности; 14) возможностью маневрирования финансовыми ресурсами как в рамках самой ФПГ, так и вне ее; 15) возможностью расширения масштабов деятельности; 16) возможностью внедрения современной техники, ресурсо- и энергосберегающих технологий; 17) возможностью улучшения расчетных отношений между участниками; 18) возможностью укрепления технологической цепочки от добычи сырья до выпуска конечной продукции, др. Негативным эффектом при формировании доходов ФПГ считаются ограничения, которые накладывает ФПГ на экономическую конкуренцию. На уровне отдельного участника ФПГ это приводит: 1) к уменьшению эффективности в среднесрочном и долгосрочном периоде; 2) к отсутствию стимулов, сокращающих операционные расходы; 3) к уменьшению стратегической гибкости предприятия, которое сталкивается со

значительными изменениями в технологиях или спросе на конечные товары; 4) к увеличению стоимости мониторинга и проблемам, связанным с созданием стимулов и обеспечением необходимого контроля внутри ФПГ.



Рисунок 50 – Финансовые отношения при формировании и распределении доходов ФПГ

Распределение доходов ФПГ определяется целями и задачами развития ФПГ и является одним из инструментов изменения рыночной стоимости ФПГ. Распределение доходов ФПГ происходит на основе финансовой политики ФПГ, которая выражает целенаправленное использование доходов для достижения стратегических и тактических задач (усиление позиций на рынке, др.). Задачи финансовой политики ФПГ: разработка оптимальной концепции управления финансовыми потоками, обеспечение сочетания высокой доходности и защиты от рисков; выявление основных источников формирования и направлений использования финансовых ресурсов на текущий период и на ближайшую перспективу; осуществление практических действий, направленных на достижение поставленных целей; максимизация прибыли как источника роста; оптимизация стоимости и структуры капитала, обеспечение финансовой устойчивости, деловой активности; достижение финансовой открытости корпорации для собственников, инвесторов, кредиторов; др. Также распределение доходов ФПГ соответствует финансовой стратегии ФПГ с учетом возможностей развития производственного и финансового потенциала ФПГ.

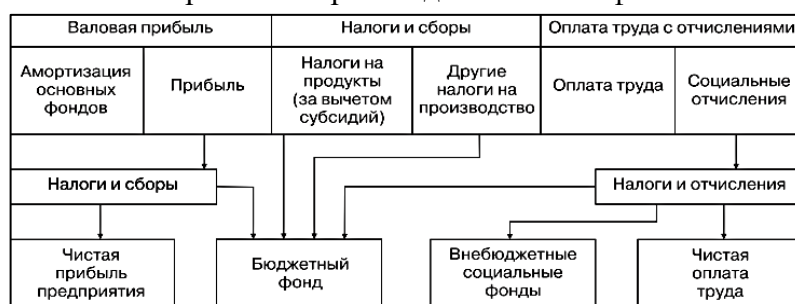


Рисунок 51 – Схема распределения доходов ФПГ

Выплата доходов из чистой прибыли ФПГ производится в соответствии с дивидендной политикой ФПГ. Срок и порядок распределения доходов из чистой прибыли ФПГ определяются Уставом или решением Совета управляющих о распределении полученных доходов. Значительная часть доходов из чистой прибыли ФПГ направляется на развитие материальной базы, на цели инновационного развития ФПГ. На распределение доходов из чистой прибыли влияет коэффициент корпоративного участия (КУ): $KY = BP / (3 * ДТЦ)$, где BP – выручка от реализации продукции, которая может быть использована в рамках ТЦ; 3 – затраты на производство продукции (себестоимость); ДТЦ – длительность технологического цикла производства продукции.

В.3. Роль финансово-промышленных групп в экономике Республики Беларусь

Любое государство стремится обеспечить подъем экономики за счет собственных возможностей и привлечения иностранных инвестиций. Для республики, в структуре экономики которой преобладает перерабатывающая промышленность, эта проблема наиболее актуальна. Как показывает мировая практика деятельность ФПГ может задавать вектор развития экономики. ФПГ способны оказать положительное влияние на белорусскую экономику: 1. Итогом работы ФПГ является снижение стоимости конечной продукции вследствие уменьшения затрат на промежуточную продукцию. 2. Деятельность ФПГ приводит к мобилизации инвестиционных ресурсов, техническому перевооружению и модернизации производств. 3. Деятельность ФПГ приводит к повышению финансовой устойчивости предприятия – организация взаиморасчетов стабилизирует платежи между участниками ФПГ. 4. Деятельность ФПГ оказывает влияние на социальные проблемы: рост доходов населения, подготовка кадров, обеспечение местного рынка продукцией (иногда на льготных условиях), строительство или реставрация социально-культурных объектов, дорог, др. 5. Деятельность ФПГ содействует развитию механизма меж- и внутри-отраслевого перераспределения ресурсов, ускоряет концентрацию инвестиционных ресурсов на приоритетных направлениях развития экономики. 6. Деятельность ФПГ приводит к ускорению научно-технического прогресса. 7. Деятельность ФПГ уменьшает зависимость страны от импорта и способствует либерализации внешнеэкономических связей. 8. Деятельность ФПГ способствует интеграции в ФПГ предприятий различных стран мира, что обеспечивает укрепление хозяйственных связей с этими странами, др.

Положительными моментами участия предприятий в ФПГ являются: 1. Возможность выйти на более совершенный уровень управления, который позволит применять различные формы координации действий, открывая тем самым резервы повышения эффективности производства. 2. Возможность осуществлять инновационно-технологический трансферт, обмен стратегической информацией. 3. Возможность снижения зависимости от поставщиков, дистрибьюторов. 4. Возможность ускорения оборачиваемости средств, что уменьшает потребность в кредитах для пополнения оборотных средств и обеспечивает экономию на выплачиваемых процентах. 5. Возможность внедрения современных систем внутреннего контроля и аудита. Использование участниками ФПГ единых методов управленческого учета и внутреннего аудита позволяет добиться улучшения экономических результатов. 7. Возможность снижения затрат на приобретение материалов посредством их оптовых закупок. 8. Возможность организовать более эффективные схемы внутреннего товарооборота и управления производственными запасами, что способствует преодолению кризисов сбыта по технологической цепочке. 9. Возможность экономии на издержках, что позволяет расширить формы присутствия на рынке путем снижения цен на продукцию или получения большей прибыли при установившейся рыночной цене. 10. Возможность повысить «рыночную власть» путем увеличения доли на данном рынке или ограничения доступа конкурентов на рынок факторов производства, конечной продукции, др. Поскольку в среде участников ФПГ – финансовый сектор (коммерческие банки, страховые компании, др.), для других участников ФПГ формируются преимущества при: 1) кредитовании; 2) страховании деятельности; 3) обслуживании работников; 4) привлечении средств юридических лиц в целях

инвестирования, др. Финансово-кредитные учреждения как участники ФПГ решают задачи: 1) совершенствования системы расчетов между предприятиями-участниками и устранение неплатежей; 2) улучшения управления ФПГ на основе принципов финансового менеджмента; 3) поиск дополнительных финансовых средств, др. Банки в составе ФПГ получают дополнительные возможности: 1. Увеличить свою финансовую базу за счет увеличения количества клиентов. 2. Удерживать максимальное количество финансовых средств за счет открытия расчетных счетов предприятий – участников ФПГ. 3. Расширить спектр финансовых услуг, используя максимально возможное количество банковских операций, схем расчетов и финансовых инструментов. 4. Увеличить объем предоставляемых кредитов и их возвратность. 5. Сформировать кредитный и инвестиционный портфель банка с пониженной степенью риска. 6. Увеличить степень участия в инвестиционных проектах. 7. Повысить информированность о финансовом состоянии, движении средств и ожидаемых платежах клиентов. 8. Получить возможность вводить современные платежные средства и технологии банковского обслуживания, др.

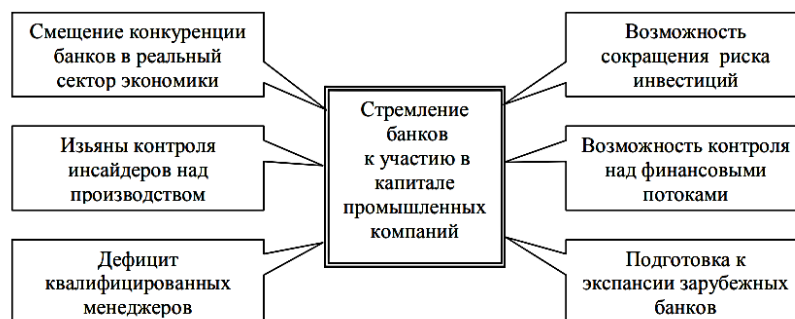


Рисунок 52 – Дополнительные возможности для банков как участников ФПГ

Преимущества вхождение в ФПГ для инвестиционных и страховых компаний:

1. Инвестиционные компании смогут вкладывают средства в ценные бумаги участников ФПГ с позиции того, что ценные бумаги участников ФПГ более предсказуемы (риски значительно ниже).
2. Страховые компании смогут еще больше аккумулировать денежные средства путем продажи страховых полисов: страховая компания получает право на обслуживание участников группы и их персонала, возможность заключения крупных страховых контрактов, возможность заключения групповых контрактов, что снижает их ввиду наличия информации об участниках ФПГ, др. К факторам, сдерживающим развитие ФПГ, относят: 1. Отсутствие четко сформулированной стратегии корпоративного развития. ФПГ может действовать эмпирически, методом «проб и ошибок» за счет одновременной реализации множества бизнес-идей в расчете на быстрое выявление тех проектов, которые принесут большую прибыль. 2. Дефицит финансирования. Коммерческие банки выбирают для финансирования проекты и отрасли, где вложенные средства быстрее окупаются. И, наоборот, у участника ФПГ может появиться соблазн поправлять финансовое положение за счет банка-участника ФПГ. Иногда банки отказываются подчиняться требованиям ФПГ, если от них требуют инвестиции в невыгодные проекты. 3. Проблема неэффективности структуры ФПГ, что влияет на контроль и управляемость, прозрачность ФПГ, др. Иногда участники ФПГ не имеют четкого представления о своей роли в составе ФПГ. Также проблемы с контролем и прозрачностью многократно возрастают в условиях группы.

ТЕМА 13. ФИНАНСЫ СВОБОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН

1. Таможенный и налоговый режим функционирования свободных экономических зон.
2. Финансовые методы регулирования деятельности свободных экономических зон.
3. Роль свободных экономических зон в привлечении инвестиций.

В.1. Таможенный, налоговый режим функционирования свободных экономических зон

Свободные экономические зоны (СЭЗ) – 1) географически разграниченные территории, в пределах которых правительства содействуют промышленной деятельности с помощью налоговых, регуляторных стимулов и инфраструктурной поддержки; 2) ограниченные промышленные районы, представляющие собой часть территории страны с бесположенными таможенными и торговыми режимами, где иностранные фирмы, производящие продукцию, как правило, на экспорт, пользуются рядом налоговых и финансовых льгот; 3) одна из форм международных экономических отношений, способствующая интенсификации развития национальной экономики и ее интеграции в международные экономические отношения. В республике функционируют: СЭЗ «Брест», СЭЗ «Минск», СЭЗ «Гомель-Ратон», СЭЗ «Витебск», СЭЗ «Могилев», СЭЗ «Гродно-инвест». Правовое регулирование: Закон Республики Беларусь «О свободных экономических зонах», Указ Президента Республики Беларусь «О создании Китайско-Белорусского индустриального парка «Великий камень», Указ Президента Республики Беларусь «Об утверждении Положения о свободных таможенных зонах, созданных на территориях свободных (специальных, особых) экономических зон», Указ Президента Республики Беларусь «О некоторых вопросах деятельности свободных экономических зон на территории Республики Беларусь», Указ Президента Республики Беларусь «О создании свободной экономической зоны «Гродноинвест», Постановление Совета Министров Республики Беларусь «Об утверждении Положения о порядке ведения реестра резидентов свободной экономической зоны», др.

СЭЗ открывается преимущественно для того, чтобы создать привлекательную среду для иностранных инвестиций. Они предлагают: 1) качественную инфраструктуру; 2) гарантированные поставки; 3) коммунальные и банковские услуги; 4) транспорт и жилищное строительство, др. По оценкам ООН через СЭЗ проходит около 30 % мирового товарооборота. Выделяют группы целей создания СЭЗ: 1. Экономические цели: привлечение иностранного и национального капитала за счет специальных льгот, стабильной законодательной базы и упрощения различных организационных процедур; использование преимуществ международного разделения труда и обращения капитала для расширения экспорта, рационального импорта, развития импортозамещающих производств; ликвидация монополии во внешней торговле путем расширения доступа к различным формам ВЭД; рост валютных поступлений в бюджет страны и регионов, др. 2. Социальные цели: ускорение темпов развития территорий за счет концентрации в пределах СЭЗ ресурсов; повышение уровня занятости населения, создание новых рабочих мест, формирование высококвалифицированной рабочей силы; обеспечение населения высоко-

качественными товарами народного потребления; рост доходов населения и достижение их сбалансированности с наличием товаров; повышение качества социальных услуг на основе использования иностранного опыта и инвестиций, др. 3. Научно-технические цели: изучение научных достижений и внедрение передовых зарубежных и отечественных технологий; ускорение инновационных процессов, привлечение зарубежных ученых и специалистов; овладение опытом управления внешними связями, др. Выделяют пути создания СЭЗ: 1) территориальный подход – СЭЗ рассматривается как конкретная территория, на которую распространяется определенный льготный порядок функционирования; 2) режимный подход – СЭЗ рассматривается как комплексное предприятие, которому предоставлен ряд преимуществ при соблюдении конкретных условий или выполнения определенного вида предпринимательской деятельности; местонахождение предприятия не имеет значения, а поэтому позволяет выбирать для предпринимательской деятельности оптимальный район, подпадающий под льготный режим.



Рисунок 53 – Классификация свободных экономических зон

Территория СЭЗ является частью таможенной территории Таможенного союза. На территории СЭЗ для ее резидентов создаются свободные таможенные зоны (СТЗ). Таможенная процедура СТЗ – таможенная процедура, при которой товары размещаются и используются в пределах территории СЭЗ или ее части без уплаты таможенных пошлин, налогов, без применения мер нетарифного регулирования в отношении иностранных товаров, без применения запретов и ограничений в отношении товаров таможенного союза. Территория СЭЗ, на которой применяется таможенная процедура СТЗ, является зоной таможенного контроля. Таможенная процедура СТЗ может применяться как на территории СЭЗ, так и на ее определенной части. Иностранные товары, помещенные под таможенную процедуру СТЗ, сохраняют статус иностранных товаров, а товары таможенного союза (ТС) – статус товаров ТС. Товары, изготовленные из иностранных товаров, помещенных под таможенную процедуру СТЗ или с их использованием, приобретают статус иностранных товаров. Если таможенная процедура СТЗ завершается вывозом таких товаров за пределы ТС, их статус определяется на основании критерия достаточной переработки товаров и подтверждается соответствующим заключением. Декларантом товаров, помещаемых под таможенную процедуру СТЗ, выступает резидент СЭЗ (в отношении тех товаров, которые размещаются на территории той СЭЗ, резидентом которой он является). Товары могут находиться под таможенной процедурой СТЗ в пределах срока

функционирования соответствующей СЭЗ, за исключением случаев, когда лицо, поместившее товары под указанную процедуру, утрачивает статус резидента СЭЗ или принято решение о прекращении применения таможенной процедуры СТЗ на территории соответствующей СЭЗ.

Для резидентов СЭЗ Налоговым кодексом Республики Беларусь установлен особый режим налогообложения, отличный от режима на остальной территории республики. Особый режим налогообложения распространяется на реализацию резидентами СЭЗ: за пределы республики иностранным юридическим и (или) физическим лицам в соответствии с заключенными между ними договорами товаров (работ, услуг) собственного производства, произведенных этими резидентами на территории СЭЗ; за пределами республики иностранным юридическим и (или) физическим лицам в соответствии с заключенными между ними договорами товаров собственного производства, произведенных этими резидентами на территории СЭЗ; товаров (работ, услуг) собственного производства, которые произведены ими на территории СЭЗ, другим резидентам СЭЗ согласно заключенным с ними договорам; за пределы Республики Беларусь иностранным юридическим и (или) физическим лицам товаров собственного производства, произведенных этими резидентами на территории СЭЗ, в случае, если такая реализация осуществлена на основании договоров комиссии, поручения или иных аналогичных договоров. Особый режим налогообложения резидентов СЭЗ включает в себя следующие льготы по налогам и обязательным платежам, подлежащим уплате резидентами СЭЗ:

1. Налог на прибыль. Облагаемая налогом прибыль исчисляется исходя из суммы прибыли от реализации товаров (работ, услуг), иных ценностей, имущественных прав и внереализационных доходов, уменьшенных на сумму внереализационных расходов. Ставка налога – 20 %. Льготы для резидентов СЭЗ: прибыль резидентов СЭЗ, полученная от реализации товаров (работ и услуг) собственного производства, освобождается от налога на прибыль. 2. Налог на добавленную стоимость (НДС). Объектом обложения данным налогом являются обороты по реализации товаров (работ, услуг), имущественных прав на территории республики, а также ввоз товаров на территорию республики. Ставка налога – 20 % (в некоторых случаях – 0 %; 10% или 25%). Льготы для резидентов СЭЗ: освобождаются от «ввозного» НДС товары, изготовленные резидентами СЭЗ с использованием иностранных товаров (ввезенных в рамках таможенной процедуры свободной таможенной зоны) и помещенные под таможенную процедуру выпуска для внутреннего потребления. При производстве товаров с использованием импортного сырья, ввезенного без уплаты ввозных таможенных пошлин и НДС, и дальнейшей реализации этих товаров на внутренний рынок, такие товары не будут облагаться НДС, но будут облагаться ввозными таможенными пошлинами как иностранные товары.

3. Платежи за землю. Плата за землю взимается ежегодно в формах земельного налога или арендной платы. Льготы для резидентов СЭЗ: арендная плата не взимается за земельные участки резидентов СЭЗ, расположенные в границах СЭЗ: предоставленные им после регистрации в качестве резидентов СЭЗ для строительства объектов, но не более пяти лет с даты регистрации в качестве резидента СЭЗ; независимо от их целевого назначения. Также освобождаются от земельного налога: земельные участки резидентов СЭЗ, расположенные в границах СЭЗ и предоставленные им после регистрации в качестве резидентов СЭЗ для строительства объектов (за исключением земельных участков,

предоставленных во временное пользование, аренду и своевременно не возвращенных в соответствии с законодательством), - с квартала регистрации резидента СЭЗ до квартала приемки в эксплуатации объектов для строительства которых предоставлен земельный участок, но не более пяти лет с квартала регистрации в качестве резидента СЭЗ; др.

4. Налог на недвижимость. Объектом налогообложения являются здания и сооружения, их части, являющиеся собственностью или находящиеся во владении, в хозяйственном ведении или оперативном управлении плательщиков-организаций. Ставка налога – 1 % в год. Льготы для резидентов СЭЗ: резиденты СЭЗ освобождаются от налога на недвижимость в течение трех лет, исчисляемых начиная с квартала, на который приходится дата регистрации организации в качестве резидента СЭЗ. Исключение: льгота, предусмотренная выше, не распространяется на объекты налогообложения налогом на недвижимость, взятые и (или) сданные (переданные) резидентом СЭЗ в аренду (финансовую аренду (лизинг)), иное возмездное или безвозмездное пользование; по объектам налогообложения этим налогом, расположенным на территории соответствующих СЭЗ, независимо от направления их использования.

В.2. Финансовые методы регулирования деятельности свободных экономических зон

Реализация политики государства в области развития СЭЗ проявляется в выборе подходов к функционированию СЭЗ, создания механизма регулирования СЭЗ. Выбор подходов к функционированию СЭЗ включает: определение целей и задач создания и функционирования СЭЗ; определение стратегии развития СЭЗ; определение органов управления СЭЗ; определение формы и типа СЭЗ; определение методов регулирования СЭЗ; определение источников финансирования инфраструктурных зон, др. Выбор конкретных форм и методов регулирования СЭЗ зависит от: политической обстановки; инвестиционного климата в стране; приоритетных направлений социально-экономического развития государства, др.

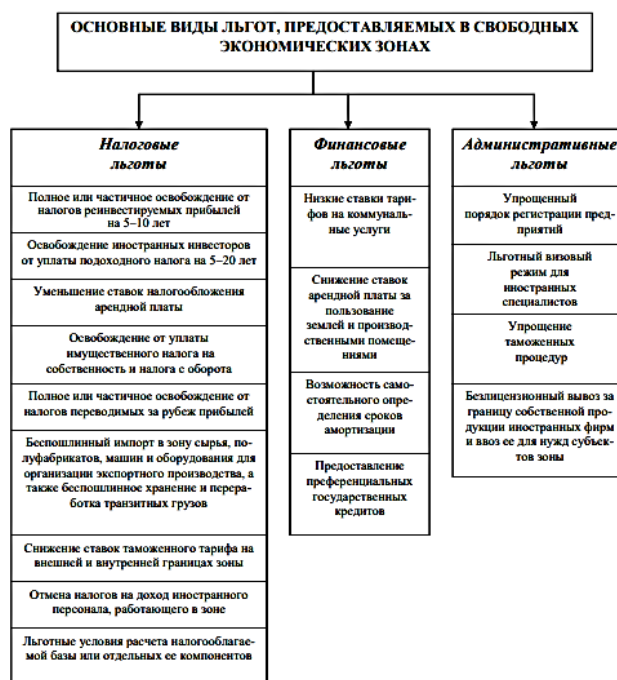


Рисунок 54 – Виды льгот, предоставляемые в СЭЗ

Основные принципы правовой системы в СЭЗ сводятся к обеспечению: защиты суверенитета государства; льготного режима создания и функционирования хозяйствующих субъектов; соблюдения международных соглашений и норм. Выделяют прямое и косвенное государственное регулирование СЭЗ. Прямое регулирование СЭЗ осуществляется преимущественно административными методами и предполагает определение условий регистрации предприятия, ввоза и вывоза товаров, квотирование, лицензирование, др. Косвенное регулирование СЭЗ включает таможенное регулирование, валютное регулирование, налогообложение, кредитование, страхование, другие финансовые методы. Правовое регулирование СЭЗ происходит: 1) на уровне внутреннего законодательства; 2) на уровне международных договоров.

Государственное регулирование СЭЗ осуществляется Президентом Республики Беларусь, Советом Министров Республики Беларусь, соответствующими областными (Минским городским) исполнительными комитетами, иными государственными органами в пределах их компетенции. Основные льготы и преференции СЭЗ: 1. Внешнеторговые. Они предусматривают введение особого таможенно-тарифного режима, включая отмену (ограничение) экспортно-импортных пошлин, упрощение порядка осуществления внешнеторговых операций в части лицензирования, квотирования, др. 2. Фискальные. Они связаны с налоговым стимулированием конкретных видов деятельности и затрагивают: 1) налоговую базу (прибыль, доход, стоимость имущества, др.); 2) налоговые ставки. 3. Финансовые льготы. Они включают различные субсидии, предоставляемые в прямом виде (за счет бюджетных средств и кредитов) и косвенно (в виде установления низких цен на коммунальные услуги, энергию, снижение арендной платы, свободный перевод доходов в другие страны, др.). 4. Административные льготы. Они предоставляются администрацией СЭЗ с целью упрощения процедуры регистрации предприятий, выезда и въезда иностранных граждан, др. Система преференций носит комплексный характер, учитывает кратко- и долгосрочные цели развития СЭЗ, приоритеты экономической политики государства, изменения рыночной конъюнктуры, др.

Таблица 14 – Некоторые инструменты поддержки развития предприятий в СЭЗ

Направление деятельности	Сфера инструментов поддержки		
	Законодательное регулирование	Инфраструктурная поддержка	Административная поддержка
Труд	<ul style="list-style-type: none"> - Увеличение размера минимальной заработной платы. - Дополнительные преимущества и социальные льготы. - Действие профсоюза распространяется на всех участников СЭЗ. - Стимулирование сертификации, проводимой третьей стороной 	<ul style="list-style-type: none"> - Наличие специализированных сотрудников, в том числе инспекторов труда, специалистов по урегулированию конфликтов, информационной линии экстренной связи 	<ul style="list-style-type: none"> - Улучшение условий труда. - Подключение при необходимости к социальному диалогу
Окружающая среда	<ul style="list-style-type: none"> - Сокращение вредных выбросов и утилизация отходов. - Эффективное использование энергоресурсов - Стимулирование сертификации, проводимой третьей стороной. - Включение в экономику замкнутого цикла 	<ul style="list-style-type: none"> - Использование централизованной очистки сточных вод, мелиорационной системы полива и альтернативных источников энергии. - Предоставление услуг по переработке твердых отходов и обращению с опасными отходами. - Наличие информационной линии экстренной связи. - Включение в экономику замкнутого цикла 	<ul style="list-style-type: none"> - Снижение интенсивности использования природных ресурсов. - Сокращение объемов отходов и увеличение объемов утилизации. - Повышение энергоэффективности. - Использование возобновляемых источников энергии
Здоровье и безопасность	<ul style="list-style-type: none"> - Принятие мер по охране здоровья и безопасности работников. - Стимулирование сертификации, проводимой третьей стороной 	<ul style="list-style-type: none"> - Наличие в СЭЗ медицинских клиник и пожарных бригад. - Наличие информационной линии экстренной связи 	<ul style="list-style-type: none"> - Предотвращение происшествий в области здоровья и безопасности
Борьба с коррупцией	<ul style="list-style-type: none"> - Принятие регламентов и стандартов по урегулированию антикоррупционной политики 	<ul style="list-style-type: none"> - Наличие горячей линии по вопросам, касающимся фактов коррупции 	<ul style="list-style-type: none"> - Организация работы по выявлению и предотвращению коррупционных бизнес-практик
Экономические связи	<ul style="list-style-type: none"> - Принятие регламентов и мер по поддержке преподавателей 	<ul style="list-style-type: none"> - Содействие в использовании продукции и закупок из местных источников 	<ul style="list-style-type: none"> - Определение и обновление списков местных поставщиков

Основу валютного законодательства составляет Закон Республики Беларусь «О валютном регулировании и валютном контроле». Все коммерческие организации, зарегистрированные на территории республики, являются резидентами республики с точки зрения валютного законодательства. Общее правило, касающееся резидентов: расчеты между резидентами осуществляются в белорусских рублях. Использование между резидентами иностранной валюты допускается в строго ограниченных законодательством случаях. Все расчеты в безналичном порядке между юридическими лицами-резидентами и юридическими лицами-нерезидентами могут осуществляться как в иностранной валюте, так и в белорусских рублях без ограничений. Если партнерами коммерческой организации будут резиденты, расчеты осуществляются в белорусских рублях, если же партнерами коммерческой организации будут юридические лица-нерезиденты, то расчеты будут производиться в основном в иностранной валюте, хотя возможно использование и белорусских рублей.

Для финансирования инфраструктуры СЭЗ, рекламной, издательской деятельности, материального стимулирования работников администрации СЭЗ и других целей формируется фонд развития СЭЗ. Распоряжение средствами фонда развития СЭЗ осуществляется администрацией СЭЗ, которая для рационального использования поступающих средств создает Совет фонда.

В.3. Роль свободных экономических зон в привлечении инвестиций

Роль СЭЗ в социально-экономическом развитии страны: 1. СЭЗ способствуют привлечению иностранных инвестиций. 2. СЭЗ способствуют увеличению валютных ресурсов страны (налоговые поступления от уплаты таможенных пошлин, различных платежей, др.). 3. СЭЗ способствует развитию импортозамещающих производств, сопровождающееся поступлением на внутренний рынок части продукции иностранных и совместных предприятий, которая ранее импортировалась. 4. СЭЗ способствуют развитию экспорта. 5. СЭЗ способствуют развитию банковских операций, связанных с движением иностранного капитала. 6. СЭЗ способствуют развитию валютного кредитования иностранных и совместных предприятий. 7. СЭЗ увеличивают объем поступлений от нерезидентов, основанных на функционировании иностранного предпринимательства. 8. СЭЗ создают дополнительный доход как разницу между процентами, выплачиваемыми вкладчикам валютных средств, и банковским доходом от их использования. 9. СЭЗ способствуют привлечению в экономику современной техники и передовых технологий, что определяется созданием и функционированием совместных предприятий, кооперацией иностранных предприятий с национальными предприятиями, распространением технологических решений, которые возможно потеряли актуальность в зарубежных странах, соединением зарубежных технологий с национальными научными разработками, др. 10. СЭЗ влияют на обеспечение занятости населения и развитие качественных характеристик рабочей силы. 11. СЭЗ способствуют приобретению мирового опыта в области управления экономикой и международным предпринимательством. 12. СЭЗ обеспечивают насыщение потребностей рынка более качественными продуктами народного потребления. 13. СЭЗ обеспечивают развитию территорий и регионов, др. Эффективность функционирования СЭЗ зависит от согласованности интересов инвесторов, государства и территорий. Для инвесторов важна

прибыль, для государства – поступления в бюджет страны, для регионов – новые рабочие места и поступления в местный бюджет.

Иностранные инвестиции – 1) одно из главных направлений в развитии экономики страны, 2) это ценности, вкладываемые иностранными инвесторами в необходимые объекты инвестиционной деятельности страны с целью получения определенной прибыли или достижения необходимого эффекта. С их помощью предприятия аккумулируют основной капитал, повышают качество продукции и реализуют экономические программы. Для экономики страны инвестирование предпочтительнее кредитов: они служат дополнительным источником финансирования производства товаров и разработки новых технологий; помогают национальной экономике интегрироваться в мировую; способствуют погашению внешнего долга; др. Основными причинами вывоза капитала являются: 1. Перенакопление капитала в стране, из которой он вывозится. 2. Наличие возможности монополизации местного рынка. 3. Несовпадение спроса на капитал и его предложение в различных звеньях мирового хозяйства. 4. Наличие в странах, куда экспортируется капитал, более дешевого сырья и рабочей силы, др. СЭЗ является «центром» притяжения иностранных инвестиций за счет их инвестиционной привлекательности для иностранных и отечественных инвесторов. Иностранные инвесторы: частный бизнес; государства; финансовые организации. Объекты иностранных инвестиций: недвижимое и движимое имущество (здания, сооружения, оборудование и др. материальные ценности) и соответствующие имущественные права, вклады и др. формы участия в деятельности предприятий, в том числе и в совместных; права на результаты интеллектуальной деятельности, часто определяемые как права на интеллектуальную (в том числе и промышленную) собственность; – права на осуществление хозяйственной деятельности, предоставляемые на основе закона или договора, др. Инвестиционная привлекательность СЭЗ определяется наличием льготного режима функционирования в них хозяйствующих субъектов. Формирование льготного режима и состав льгот, предоставляемых в каждой конкретной СЭЗ, определяется целями создания и хозяйственной специализацией СЭЗ. Способствуют привлечению инвестиций следующие условия: политическая стабильность в стране, создающая общий благоприятный инвестиционный климат, поскольку снижает политические и коммерческие риски; хорошо проработанная законодательная база, гарантирующая права и стимулирующая деятельность отечественных и зарубежных инвесторов; благоприятное транспортно-географическое положение территории по отношению ко внешнему и внутреннему рынкам, наличие развитых транспортных коммуникаций; развитый производственный потенциал, наличие производственной и социальной инфраструктуры; существенный по запасам и ценностям природно-ресурсный потенциал, др. Для привлечения иностранных инвестиций в республику, в т. ч. в СЭЗ, принята «Стратегия привлечения прямых иностранных инвестиций до 2035 года». Она направлена на стимулирование притока прямых иностранных инвестиций в соответствии с потребностями экономики и инновационным развитием страны, направлена на расширение масштабов и повышение качества их использования на базе постоянного улучшения инвестиционного климата, развития государственно-частного партнерства, др. В данной Стратегии одним из приоритетных направлений привлечения иностранных инвестиций в республику является дальнейшее развитие СЭЗ.

ТЕМА 14. ФИНАНСЫ ОФФШОРНОГО БИЗНЕСА

1. Роль финансов оффшорных компаний во ВЭД.
2. Специфика оффшорных операций.
3. Оффшорный сбор: особенности исчисления и уплаты.

В.1. Роль финансов оффшорных компаний во ВЭД

Возрастающая мобильность фактора производства «капитал» и развитие рынка финансовых услуг определяют развитие оффшорных зон. Термин «оффшорная зона» (от англ. слова offshore – «вне берега») означает страну или территорию, в законодательстве которой разрешены регистрация и работа оффшорных компаний. Оффшорная зона – это географическая точка, где кредитные средства заимствуются у нерезидентов этой страны и предоставляются другим нерезидентам посредством банков или иных финансовых институтов. Синонимы: «оффшор», «оффшорный бизнес», «оффшорный центр», «оффшорный финансовый центр», «оффшорная юрисдикция», «центр оффшорного бизнеса», «центр развития оффшорных форм деловой активности», «налоговая гавань», «безналоговая юрисдикция» и др. Чаще всего под оффшорной зоной понимается деятельность компании вне юрисдикции какого-либо государства или территории. Оффшорная компания оказывает инвесторам определенных видов услуг, связанных с предоставлением им национальной юрисдикции, отличающейся льготным режимом осуществления финансовых, банковских, страховых и других видов операций, а также льготным налогообложением. Основные типы оффшорных компаний: 1. Торгово-посреднические: экспортно-импортные; закупочные и дистрибьюторские. 2. Компании холдингового типа: оперативно-холдинговые; инвестиционные; компании по владению судами; компании по владению недвижимостью; компании по владению объектами промышленной собственности. 3. Компании финансового профиля: оффшорные банки; финансовые посреднические компании; предприятия страхового сектора; управляемые, или кэптивны компании; др.



Рисунок 55 – Оффшорные зоны мира

Страны, где регистрируются оффшорные компании, можно разделить на:

1. Небольшие государства, острова с невысоким уровнем развития экономики, с достаточно высокой политической стабильностью (Багамские острова, Британские Виргинские, Вануату, Сейшельские).
2. Государства, где, кроме оффшорных компаний, существуют обычные, которые могут принадлежать нерезидентам, но в случае ведения хозяйственной деятельности внутри этой страны они теряют льготный безналоговый статус (Кипр,

Ирландия, Гибралтар, Люксембург, Швейцария). 3. Не оффшорные страны, но если зарегистрировать компанию определенным образом и выполнять правила, то можно работать и платить невысокие налоги (США, Канада, Соединенное Королевство и др.). Выделяют четыре региона, отличающиеся развитием оффшорных зон: 1. Европейский. 2. Североамериканский. 3. Карибский. 4. Тихоокеанский регионы. Оффшорные центры, специализирующиеся на банковской деятельности, преобладают в Швейцарии, Люксембурге, Гонконге, Сингапуре, Бахрейне, на Каймановых островах. Оффшорные холдинговые компании – в Лихтенштейне и Швейцарии. Страховые фирмы – на Бермудских островах, о. Мэн, о. Гернси, о. Теркс и Кайкос и др. Оффшорные морские компании – в Либерии, Панаме, Белизе, Гибралтаре. К наиболее «старым» оффшорным зонам относят острова Мэн, Гернси, Джерси, Гибралтар, Ирландия, Панама.

Оффшорные зоны представляют резидентам преимущества: налоговые льготы, которые могут представлять собой полную отмену налогов, их снижение, возможность уплаты паушального налога; низкий уровень уставного капитала и возможность свободного вывоза прибыли; практически полное отсутствие валютного контроля и возможность проведения внешнеторговых операций в любой валюте; анонимность и конфиденциальность финансовых операций, др. Формирование оффшорных зон определено причинами: 1. Интернационализация кредитно-финансового бизнеса. 2. Повышение спроса на развитие посреднических финансовых операций. 3. Упрощенный режим функционирования и налогообложения доходов компании, др. Главное отличие оффшорных зон от СЭЗ – оффшорные компании не имеют права осуществлять какую-либо производственную деятельность. Инвестиционную привлекательность оффшорных зон характеризует: 1. Предоставление налогоплательщику права выбора допустимого законом метода уменьшения налоговых обязательств и освобождения от соблюдения мер государственного регулирования внешнеторговой деятельности (отсутствие или низкий уровень налога на прибыль, отсутствие таможенных пошлин, экспортных и импортных квот, валютных ограничений, др.). 2. Высокий уровень банковской и коммерческой секретности, анонимность реальных владельцев оффшорной компании. 3. Упрощенная процедура регистрации компаний (минимальный размер уставного капитала, как правило, не устанавливается), необязательность предоставления отчетности по ведению счетов, налоговых деклараций (как правило, единственная форма отчетности – ежегодный финансовый отчет); 4. Стабильность политического режима. 5. Наличие в стране размещения оффшорной зоны профессиональных кадров, соответствующей инфраструктуры, достаточно развитой банковской системы. 6. Перспективность с точки зрения возможности реализации каких-либо других проектов, которые могут возникнуть в дальнейшем, др.

Таблица 15 – Функции оффшорной зоны

Функция	Содержание
1. Интегрирующая	– слияние сферы производства и сферы потребления оффшорных услуг; – слияние торговцев и посредников в торговле оффшорными услугами; – усиление интеграционных процессов в мировом хозяйстве
2. Инфраструктурная	развитие институтов, обслуживающих оффшорный рынок: – коммерческих банков; аудиторских компаний; средств деловой коммуникации, информационных технологий; сервисных компаний
3. Посредническая	минимизация транзакционных издержек оффшорного бизнеса
4. Стимулирующая	реализация интересов всех субъектов оффшорного бизнеса
5. Контролирующая	выявление соответствия нуждам покупателей количества и качества товаров данного рынка

Оффшорное программирование (ОП) – оказание услуг по обработке платежных ведомостей, ведению бухгалтерии, управлению финансовыми и человеческими ресурсами, оказанию складских услуг или иной деятельности. Оффшорное программирование означает исключительную ориентацию производства и сбыта продукции национальных компаний на иностранные рынки программного обеспечения. Потребителями оффшорных программных продуктов являются развитые страны, среди которых лидируют США и Западная Европа, производителями – отдельные развивающиеся страны и страны в условиях трансформации. Развитые центры оффшорного программирования работают на Тайване, в Сингапуре, Малайзии, Ирландии, Бразилии. Регулированием оффшорной деятельности осуществляется международными организациями, среди которых Международная служба финансовых действий. Контролем за оффшорной деятельностью также занимается международная финансовая полиция.

В.2. Специфика оффшорных операций

В составе мирового финансового рынка выделяют: 1. Национальный финансовый рынок. 2. Международный финансовый рынок. 3. Оффшорный финансовый рынок. Оффшорный финансовый рынок – рынок оффшорных зон и территорий. Основные операции с участием оффшорных компаний: экспортно-импортные операции; импортные операции; экспортные операции. Экспортно-импортные операции с участием оффшорных компаний наиболее распространены. Компании такого профиля имеют возможность снижать налоговые выплаты, вывозить за рубеж, «укрывать» на счетах в оффшорных банках валютную выручку.



Рисунок 56 – Схема экспортно-импортной операции в оффшорной зоне с участием одной оффшорной компании

Схема экспортно-импортной операции в оффшорной зоне с участием одной оффшорной компании следующая. Оффшорная компания заключает два контракта. Один (Контракт 1) заключает с экспортером на поставку импортёру партии товара по минимальной цене, а другой (Контракт 2) – на поставку импортёру этой же партии товара по более высокой цене, т. е. оффшорная компания перепродает товар (работы, услуги) по более высокой цене. Разница в цене Контрактов 1 и 2 остается в распоряжении оффшорной компании. Поскольку прибыль в оффшорной зоне облагается налогами по минимальной ставке, а сама компания принадлежит собственнику страны X, то собственник платит в стране X налоги с той прибыли, которую получают по Контракту 1, и имеют возможность распоряжаться той прибылью, которая попадает на счета оффшорной фирмы. Еще более

прибыльным для оффшорной компании является экспорт-импорт деловых услуг (особенно консалтинговых, маркетинговых), поскольку для отнесения затрат по оплате этих услуг на себестоимость достаточно акта приемки-сдачи работ. Экспортные операции с участием оффшорных компаний повторяют импортные операции с точностью «до наоборот». Поставляя экспортный товар через оффшорные компании, происходит максимальное занижение цены товара. После реализации товара за рубежом по мировым ценам формируется прибыль, «освобожденная» от налогообложения.

На территории оффшорных зон развит страховой бизнес, поскольку в оффшорных зонах – высокие коммерческие риски. Схема деятельности оффшорной страховой компании следующая. Компания 1, принадлежащая стране А, учреждает страховое предприятие, которое, в свою очередь, учреждает в одной из оффшорных зон перестраховочную компанию (компанию, которая будет нести солидарную финансовую ответственность с основным страховщиком при страховании рисков).



Рисунок 57 – Схема создания оффшорной страховой компании

Затем Компания 1 страхует за национальную валюту в национальной страховой компании свое имущество. Далее риски перестраховываются в оффшорной компании за конвертируемую валюту, что приводит к образованию пути вывоза валютных средств за границу. После чего, эти средства в виде займов будут возвращены Компании 1 страны А. Плата по кредиту, страховые платежи снижают прибыль Компании 1, уменьшая налоговые выплаты.

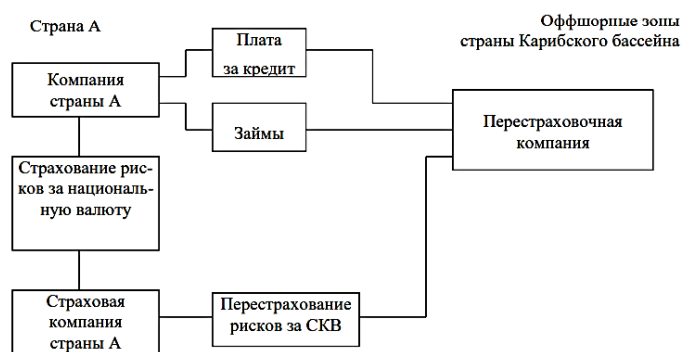


Рисунок 58 – Схема деятельности оффшорной страховой компании

Оффшорный банк – это банк-нерезидент, расположенный в международном финансовом центре или в оффшорном банковском центре. Оффшорным банком может быть любой банк, если он выведен из-под национальной юрисдикции и может принимать депозиты и выдавать кредиты в иностранной валюте нерезидентам. В целях расширения деятельности международные банки используют оффшорную сеть трансакций. Разновидностью банковской оффшорной зоны являются международные банковские зоны, в которых сформированы особые условия банковских операций, отличающиеся от условий

национального кредитного рынка, строгой специализацией, частичным освобождением от налогов. На международные банковские зоны не распространяется ряд банковских нормативов. Международные банковские зоны имеют особенности: банки полностью или частично освобождены от налогов; требования относительно резервирования и других банковских нормативов в оффшорных зонах намного либеральнее, чем в других странах, валютный контроль по операциям вне страны отсутствует; банк не имеет права работать с резидентами страны регистрации банка, др.

В.3. Оффшорный сбор: особенности исчисления и уплаты

Оффшорный сбор относят к республиканским налогам, сборам (пошлинам). Порядок взимания оффшорного сбора установлен Налоговым кодексом Республики Беларусь (Особенная часть). Перечень оффшорных зон – государств (территорий) установлен Указом Президента Республики Беларусь «Об утверждении перечня оффшорных зон». Плательщики оффшорного сбора – организации и индивидуальные предприниматели-резиденты республики. Ставка оффшорного сбора – 15% от налоговой базы. Сумма оффшорного сбора исчисляется по формуле: $C = НБ \times 15\%$, где C – сумма оффшорного сбора; $НБ$ – налоговая база; 15% – ставка оффшорного сбора. Налоговым периодом оффшорного сбора является календарный месяц. Оффшорный сбор уплачивается резидентами республики в белорусских рублях по официальному курсу, установленному Национальным банком Республики Беларусь на дату их перечисления. Оффшорный сбор уплачивается резидентами республики до перечисления денежных средств. Объект обложения – 1) перечисление денежных средств резидентом республики нерезиденту республики, зарегистрированному в оффшорной зоне, иному лицу по обязательству перед этим нерезидентом или на счет, открытый в оффшорной зоне; 2) исполнение обязательства в неденежной форме перед нерезидентом республики, зарегистрированным в оффшорной зоне (кроме случаев исполнения нерезидентом республики встречного обязательства); 3) переход имущественных прав и (или) обязанностей в связи с переменой лиц в обязательстве, сторонами которого выступают резидент республики и нерезидент республики, зарегистрированный в оффшорной зоне. Не являются объектом обложения: 1) перечисление денежных средств, направляемых банками республики в пользу нерезидентов-владельцев международных систем расчетов с использованием банковских платежных карточек VISA, MasterCard и American Express, зарегистрированных в оффшорных зонах и (или) имеющих счета в этих зонах, в соответствии с заключенными договорами с указанными нерезидентами; перечисление денежных средств Министерством финансов Республики Беларусь в некоторых случаях (на основе Соглашения о предоставлении доступа к услугам информационной базы «Rating Direct Sovereigns All Regions», Соглашения о предоставлении доступа к услугам информационно-аналитической системы «Bloomberg Professional», др.

Освобождается от обложения оффшорным сбором перечисление денежных средств: государственными органами и государственными организациями, подчиненными Правительству Республики Беларусь, в соответствии с обязательствами перед международными организациями, по межгосударственным и межправительственным договорам; в целях возврата резидентами денежных средств, полученных от нерезидентов

в качестве кредитов и займов, процентов за пользование ими, а также ранее полученных от нерезидентов денежных средств по иным основаниям в соответствии с законодательством или договором; по договорам морской перевозки грузов и по договорам транспортной экспедиции при организации международных перевозок грузов морским транспортом; др.

Резиденты ПВТ также освобождаются от оффшорного сбора в отношении объектов обложения оффшорным сбором: при расчетах за услуги (рекламные, маркетинговые, посреднические), при выплате (передаче) дивидендов их учредителям (участникам), части прибыли, начисленной собственнику их имущества. В тоже время у резидентов ПВТ возникает понятие «объект обложения оффшорным сбором». Поэтому организации ПВТ предоставляют в налоговый орган декларацию по оффшорному сбору. В декларации по оффшорному сбору заполняется приложение «Сведения о размере и составе использованных льгот».

Банки осуществляют перевод денежных средств, при перечислении которых подлежит уплате оффшорный сбор, только после уплаты резидентами Республики Беларусь оффшорного сбора. Исключение составляют случаи: перечисление денежных средств в пользу нерезидента, зарегистрированного в оффшорной зоне или на счет, открытый в оффшорной зоне с использованием корпоративных банковских платежных карточек при служебных командировках работников плательщика; перечисление денежных средств в рамках исполнительного производства органами принудительного исполнения в пользу нерезидента, зарегистрированного в оффшорной зоне, иному лицу по обязательству перед этим нерезидентом или на счет, открытый в оффшорной зоне; перечисление денежных средств в пользу нерезидента, зарегистрированного в оффшорной зоне, или на счет, открытый в оффшорной зоне, по аккредитивным сделкам; др. Нарушение этого правила влечет наложение соответствующего штрафа.

Оффшорный сбор способствует росту поступлений средств в республиканский бюджет. Государственное регулирование в сфере оффшорного бизнеса включает: 1) заключение международных соглашений; 2) составление списков оффшорных зон и запрещение (или ограничение) сотрудничества предприятий с нерезидентами, зарегистрированными в оффшорных зонах; 3) введение различных санкций в отношении резидентов оффшорных зон; 4) особые валютные, таможенные режимы; 5) использование системы санкций и штрафов и др. Для минимизации ошибок по уплате оффшорного сбора предприятиям рекомендуется: 1. Внимательно изучать договор с нерезидентом на предмет наличия контрагента в перечне оффшорных зон. 2. Периодически отслеживать местонахождение иностранных компаний (в некоторых случаях компании мобильны и, если первоначально она не входила в перечень оффшорных зон, в последующем она может туда попасть). 3. Обращать внимание, на какой счет перечисляется оплата. 4. Назначить ответственное в организации лицо за перечисление оффшорного сбора, др. В риска неуплаты (несвоевременной уплаты) оффшорного сбора находятся организации, которые активно пользуются интернет-площадками, приобретают различного рода услуги посредством сети Интернет.

ПРАКТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

ТЕМА 1. РОЛЬ ФИНАНСОВ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРАНЫ

Основные задачи по теме практического занятия:

- ознакомление студентов с основными теоретическими понятиями по теме практического занятия;
- установление взаимосвязи эффективности финансов внешнеэкономической деятельности (ВЭД) и успешного хозяйствования;
- изучение целей, задач и особенностей управления финансами внешнеэкономической деятельности.

Вопросы к обсуждению:

1. Развитие теории финансов внешнеэкономической деятельности государства.
2. Особенности формирования финансов внешнеэкономической деятельности белорусских предприятий.
3. Содержание финансовой безопасности государства с учетом ее типологических особенностей.

Терминология, формирующая ключевые теоретические представления: мировое хозяйство, глобальные экономические связи, система международного разделения труда, внешнеэкономическая политика, внешнеэкономический комплекс страны, межгосударственное торгово-экономическое сотрудничество, торгово-экономическое сотрудничество, научно-техническое сотрудничество, валютно-финансовые отношения, кредитные отношения, формы внешнеэкономических связей, внешнеэкономическая деятельность, финансы внешнеэкономической деятельности государства, предприятие-участник ВЭД, финансы внешнеэкономической деятельности субъектов хозяйствования, экспорт, реэкспорт, импорт, реимпорт, встречная торговля, инжиниринг, совместное предпринимательство, денежные фонды, валютные фонды, экспортная продукция, импортные товары, кредитно-расчетное обслуживание, валюта, валютная выручка, валютные ценности, валютное обслуживание, международные расчеты, таможенное регулирование, др.

Тематические задачи.

1. Заполните приведенную ниже таблицу.

Внешнеэкономические связи Республики Беларусь	
Глобальные факторы, оказывающие влияние на формирование внешнеэкономических связей Республики Беларусь	Страновые факторы, оказывающие влияние на формирование внешнеэкономических связей Республики Беларусь
– ...	– ...
– ...	– ...
– ...	– ...

2. Охарактеризуйте систему показателей развития мирового хозяйства, заполните таблицу.

Показатель	Содержание показателя и расчет	Характер применения
Валовой региональный продукт		
Валовой внутренний продукт		
Валовой национальный продукт		
Национальное богатство		
Валовой мировой продукт		
Индекс человеческого развития (ИЧР)		
Коэффициент Джини		
Индикатор производства базисных видов продукции на душу населения		

3. Используя информацию таблицы, применить горизонтальный и вертикальный анализ к приведенным данным. Сделать вывод.

Таблица Внешняя торговля товарами Республики Беларусь со странами СНГ и вне СНГ

	2000	2005	2010	2015	2018	2019	2020
Миллионов долларов США / US\$ million							
Оборот / Turnover	15 972,6	32 687,4	60 167,9	56 951,9	72 348,1	72 431,8	61 946,8
со странами СНГ / CIS countries	10 469,6	18 202,8	34 172,4	32 419,0	43 062,7	43 436,8	36 263,3
государства—члены ЕАЭС EAEU member states	9 379,3	16 048,6	28 904,8	28 210,9	36 682,6	36 764,0	30 646,5
со странами вне СНГ non-CIS countries	5 503,0	14 484,6	25 995,5	24 532,9	29 285,4	28 995,0	25 683,5
страны ЕС ¹⁾ European Union member states	3 938,0	10 736,0	15 149,2	14 382,5	17 336,0	15 729,9	11 945,2
Экспорт / Exports	7 326,4	15 979,3	25 283,5	26 660,4	33 907,0	32 955,1	29 179,4
со странами СНГ / CIS countries	4 399,2	7 060,3	13 635,8	14 076,2	18 762,4	19 376,1	17 844,2
государства—члены ЕАЭС EAEU member states	3 729,7	5 899,3	10 418,4	11 006,7	13 927,8	14 564,3	14 003,8
со странами вне СНГ non-CIS countries	2 927,2	8 919,0	11 647,7	12 584,2	15 144,6	13 579,0	11 335,2
страны ЕС European Union member states	2 085,3	7 129,8	7 599,7	8 549,0	10 173,9	8 387,8	5 463,9
Импорт / Imports	8 646,2	16 708,1	34 884,4	30 291,5	38 441,1	39 476,7	32 767,4
со странами СНГ / CIS countries	6 070,4	11 142,5	20 536,6	18 342,8	24 300,3	24 060,7	18 419,1
государства—члены ЕАЭС EAEU member states	5 649,6	10 149,3	18 486,4	17 204,2	22 754,8	22 199,7	16 642,7
со странами вне СНГ non-CIS countries	2 575,8	5 565,6	14 347,8	11 948,7	14 140,8	15 416,0	14 348,3
страны ЕС European Union member states	1 852,7	3 606,2	7 549,5	5 833,5	7 162,1	7 342,1	6 481,3
Сальдо / Balance	-1 319,8	-728,8	-9 600,9	-3 631,1	-4 534,1	-6 521,6	-3 588,0
со странами СНГ / CIS countries	-1 671,2	-4 082,2	-6 900,8	-4 266,6	-5 537,9	-4 684,6	-574,9
государства—члены ЕАЭС EAEU member states	-1 919,9	-4 250,0	-8 068,0	-6 197,5	-8 827,0	-7 635,4	-2 638,9
со странами вне СНГ non-CIS countries	351,4	3 353,4	-2 700,1	635,5	1 003,8	-1 837,0	-3 013,1
страны ЕС European Union member states	232,6	3 523,6	50,2	2 715,5	3 011,8	1 045,7	-1 017,4

4. Охарактеризуйте систему органов управления финансами ВЭД Республики Беларусь:

1. Палата представителей Национального собрания.
2. Министерство финансов Республики Беларусь.
3. Министерством по налогам и сборам Республики Беларусь.
4. Национальный банк Республики Беларусь.
5. Государственный таможенный комитет Республики Беларусь.

6. Министерством иностранных дел Республики Беларусь

Ответьте на следующие вопросы:

1. Какие функции входят в компетенцию каждого органа управления?
2. Какие организации, не входящие в вышеперечисленный список также оказывают влияние на движение финансов ВЭД в Республике Беларусь?
3. Объясните значение и приведите конкретные примеры реализации основной функции органов управления ВЭД Республики Беларусь – обеспечение в пределах своей компетенции финансовой безопасности Республики Беларусь, защиты ее экономических интересов.

5. Заполните приведенную ниже таблицу.

Финансовые ресурсы ВЭД	Финансовые результаты ВЭД
– инвестиционные фонды;	– доходы от ВЭД;
– ссудные фонды;	– ...
– ...	

6. Заполните приведенную ниже таблицу.

Современные тенденции развития международной экономики	
Тенденция	Основные факторы, определяющие формирование тенденции
1. Опережающий рост движения капитала по отношению к движению товаров	– научно-технический прогресс; – развитие операций с ценными бумагами, краткосрочным капиталом; – ...

7. Используя информацию таблицы, применить горизонтальный и вертикальный анализ к приведенным данным. Сделать вывод.

Таблица Внешняя торговля товарами субъектов хозяйствования Беларуси по видам валют контрактов

	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Миллионов долларов США / US\$ million						
Экспорт / Exports	26 660,4	23 537,3	29 240,0	33 907,0	32 955,1	29 179,4
в том числе по валютам контрактов: of which by currency of contract:						
Российский рубль / Russian rouble	8 894,9	9 678,2	11 172,7	11 057,2	11 584,5	11 020,2
Евро / Euro	9 805,0	7 732,5	9 778,2	11 961,8	11 251,1	8 822,6
Доллар США / US dollar	7 455,9	5 814,4	7 763,3	9 910,0	9 112,8	8 229,2
Юань / Yuan	8,2	36,6	16,7	3,7	6,5	121,5
Белорусский рубль / Belarusian ruble	100,5	78,3	120,6	82,2	76,9	111,1
Гривна / Hryvnia	20,4	22,6	26,0	28,8	27,1	24,5
Другие валюты / Other currencies	20,0	20,4	20,1	20,1	25,2	38,7
Валюта неизвестна / Currency unknown	355,5	154,3	342,4	843,2	871,0	811,6
Импорт / Imports	30 291,5	27 609,9	34 234,9	38 441,1	39 476,7	32 767,4
в том числе по валютам контрактов: of which by currency of contract:						
Российский рубль / Russian rouble	7 474,4	7 574,4	9 338,7	10 089,8	10 768,8	8 721,8
Евро / Euro	6 697,1	6 163,3	7 456,6	8 268,4	8 592,4	8 690,9
Доллар США / US dollar	15 787,3	13 344,2	16 826,7	19 179,9	18 916,8	13 868,2
Юань / Yuan	3,4	37,5	44,2	47,3	161,8	476,8
Белорусский рубль / Belarusian ruble	48,6	58,8	64,6	79,4	108,9	98,0

8. Заполните приведенную ниже таблицу.

Перспективы развития ВЭД Республики Беларусь	
Направление	Проблемы достижения
сосредоточатся на производстве высокотехнологичной продукции по современным мировым стандартам	– отсутствие необходимых ресурсов; –

9. Используя информацию таблицы, применить горизонтальный и вертикальный анализ к приведенным данным. Сделать вывод.

Таблица Внешняя торговля товарами Республики Беларусь по областям

	Миллионов долларов США / US\$ million				В процентах к предыдущему году Percent of the previous year		
	оборот turnover	экспорт exports	импорт imports	сальдо balance	оборот turnover	экспорт exports	импорт imports
Республика Беларусь <i>Republic of Belarus</i>							
2000	15 972,6	7 326,4	8 646,2	-1 319,8	126,9	124,0	129,6
2005	32 687,4	15 979,3	16 708,1	-728,8	108,0	116,0	101,3
2010	60 167,9	25 283,5	34 884,4	-9 600,9	120,6	118,7	122,1
2015	56 951,9	26 660,4	30 291,5	-3 631,1	74,4	73,9	74,8
2018	72 348,1	33 907,0	38 441,1	-4 534,1	114,0	116,0	112,3
2019	72 431,8	32 955,1	39 476,7	-6 521,6	100,1	97,2	102,7
2020	61 946,8	29 179,4	32 767,4	-3 588,0	85,5	88,5	83,0
Брестская область <i>Brest region</i>							
2000	735,7	377,0	358,7	18,3	124,4	127,0	121,8
2005	1 827,1	985,8	841,3	144,5	105,7	109,5	101,5
2010	3 202,1	1 587,1	1 615,0	-27,9	127,3	129,1	125,5
2015	3 203,9	1 796,2	1 407,7	388,5	68,8	71,0	66,3
2018	4 107,7	2 379,7	1 728,0	651,7	107,2	105,9	108,9
2019	4 353,5	2 592,2	1 761,3	830,9	106,7	108,9	103,5
2020	4 476,7	2 633,7	1 843,0	790,7	103,1	101,8	104,9
Витебская область <i>Vitebsk region</i>							
2000	1 136,4	601,9	534,5	67,4	139,5	144,4	134,3
2005	3 364,2	2 008,3	1 355,9	652,4	109,7	122,4	95,0
2010	5 240,4	1 703,6	3 536,8	-1 833,2	121,1	134,8	115,5
2015	5 036,3	1 757,7	3 278,6	-1 520,9	75,5	59,2	88,7
2018	5 351,7	2 215,0	3 136,7	-921,7	109,1	95,3	121,4
2019	5 009,5	1 835,3	3 174,2	-1 338,9	93,0	82,4	100,4
2020	3 886,3	1 725,8	2 160,5	-434,7	79,8	97,9	69,5

10. Используя информацию таблицы, применить горизонтальный и вертикальный анализ к приведенным данным. Сделать вывод.

Таблица Основные показатели деятельности резидентов Китайско-Белорусского индустриального парка «Великий камень»

	2020 г.	2021 г.
Количество зарегистрированных резидентов		
на конец отчетного периода	68	85
из них действующих резидентов		
на конец отчетного периода	52	63
Среднесписочная численность работников, человек	1 103	1 843
Начисленная среднемесячная заработная плата работников номинальная, рублей	2 398,5	2 751,3
Численность работников, принятых на дополнительно введенные рабочие места, человек	400	573
Выручка от реализации товаров, продукции, работ, услуг, млн.руб.	183,5	372,3
из нее:		
за пределы Республики Беларусь, млн.руб.	63,7	169,2
доля в общем объеме выручки от реализации товаров, продукции, работ, услуг, %	34,7	45,4
Чистая прибыль, убыток (-), млн.руб.	-38,6	13,9
Прямые иностранные инвестиции на чистой основе (без учета задолженности прямому инвестору за товары, работы, услуги), млн. долларов США	44,3	50,2
Инвестиции в основной капитал, млн.руб.	104,6	148,7
из них:		
машины, оборудование, транспортные средства, инструмент, инвентарь, млн.руб.	50,0	50,0
Иностранные источники инвестиций в основной капитал, млн.руб.	72,9	109,3
Объем производства промышленной продукции, работ, услуг промышленного характера, в фактических ценах, млн.руб.	138,8	299,2
Налоги, сборы и платежи, уплаченные в бюджет и внебюджетные фонды, млн.руб.	25,4	40,8
Экспорт товаров, млн.долл.США	76,2	87,9
Импорт товаров, млн.долл.США	97,5	128,3
Сальдо внешней торговли товарами, млн.долл.США	-21,3	-40,4

11. Заполните нижеприведенную таблицу.

Таблица

Глобальные вызовы мировой экономики	Направления внешнеэкономической политики в соответствии с глобальными вызовами мировой экономики	Региональные вызовы мировой экономики	Направления внешнеэкономической политики в соответствии с региональными вызовами мировой экономики

12. Заполните нижеприведенную таблицу.

Таблица

Методы управления финансовым состоянием предприятия-субъекта ВЭД	Сущность и особенности применения метода	Финансовые показатели и их расчет

Тесты.

1. Международные деньги выполняют функцию:
 - а. всеобщего измерителя стоимостей;
 - б. всеобщей меры стоимости;
 - в. воплощения мирового богатства;
 - г. совокупных международных валютных резервов;
 - д. нет правильного ответа.

2. К коллективным валютам можно отнести:
 - а. швейцарский франк;
 - б. доллар США;
 - в. специальные права заимствования (СДР);
 - г. фунт стерлингов;
 - д. нет правильного ответа.

3. Международная валютная система – это:
 - а. форма обращения национальных валют на мировом рынке;
 - б. организация функционирования международного валютного рынка;
 - в. форма организации международных валютных отношений;
 - г. система функционирования валютных курсов;
 - д. нет правильного ответа.

4. Международные деньги представлены в международных валютных отношениях:
 - а. золотом в стандартных слитках;
 - б. национальными и региональными коллективными валютами;
 - в. специальными правами заимствования в Международном валютном фонде;
 - г. региональными коллективными валютами;
 - д. нет правильного ответа.

5. Суверенные государства накапливают свои международные резервы:
- в кредитных деньгах;
 - в резервных валютах и в золоте;
 - в международных квазиденьгах;
 - в коллективных валютах и СДР;
 - нет правильного ответа.
6. Валютные системы классифицируются по признакам:
- валютного курса;
 - используемых видов валютных резервов;
 - по признакам а) и б);
 - ни по одному из признаков.
7. Основные функции ВТО:
- сотрудничество с другими международными организациями по вопросам торговой политики;
 - оказание технического содействия и обучение персонала;
 - содействие решению торговых споров;
 - контроль за развитием международной торговли и торговой политики;
 - нет правильного ответа.
8. Бенилюкс – это:
- зона свободной торговли;
 - таможенный союз;
 - общий рынок;
 - экономический союз;
 - нет правильного ответа.
9. Основные формы международной экономической интеграции в порядке возрастания степени интеграционного процесса:
- общий рынок;
 - международное объединение;
 - зона свободной торговли;
 - политический союз;
 - нет правильного ответа.
10. Основные компоненты международной валютной ликвидности:
- официальные золотые резервы страны;
 - официальные валютные резервы страны;
 - счета в СДР и ЭКЮ;
 - свободно конвертируемая валюта;
 - нет правильного ответа.

ТЕМА 2. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ФИНАНСОВ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Основные задачи по теме практического занятия:

– ознакомление студентов с основными теоретическими понятиями по теме практического занятия;

– установление взаимосвязи государственного регулирования финансов во внешнеэкономической деятельности и успешного хозяйствования;

– изучение целей, задач и особенностей государственного регулирования финансов во внешнеэкономической деятельности.

регулирование финансов ВЭД Вопросы к обсуждению:

1. Необходимость государственного регулирования финансов ВЭД.

2. Экономико-правовые и исторические аспекты государственного регулирования финансов ВЭД.

3. Проблема изменения принципов государственного регулирования финансов во внешнеэкономической деятельности.

Терминология, формирующая ключевые теоретические представления: валютное регулирование, валютная операция, правовое регулирование финансов ВЭД, маневренность финансовых ресурсов, инфраструктура управления внешнеэкономической деятельностью, финансовый механизм ВЭД, международные резервные активы, денежно-валютные фонды государства, общегосударственный валютный фонд, налоговая ставка, таможенные пошлины (сборы), страховые премии, бюджетное регулирование финансов ВЭД, налоговое регулирование финансов ВЭД, инвестиционное регулирование финансов ВЭД, денежно-кредитное регулирование финансов ВЭД, ценовое регулирование финансов ВЭД, социальное регулирование финансов ВЭД, таможенное регулирование финансов ВЭД, таможенное регулирование ВЭД, ввозная таможенная пошлина, коэффициент валютной эффективности экспорта, коэффициент валютной эффективности импорта, оценка валютной эффективности, др.

Тематические задачи.

1. Исчислить сумму таможенных платежей, подлежащих уплате при таможенном оформлении партии груза, если известно, что через границу провозятся полностью автоматические стиральные машины с фронтальной загрузкой емкостью не более 6 кг. сухого белья (код товара по ТН ВЭД РБ 8450111100), размер таможенного сбора за таможенное оформление товара и транспортного средства составляет 35 евро; в отношении данного груза применяется преференциальный режим) количеством 20 шт. Таможенная стоимость груза 12 000 долл. США. Базовая ставка таможенной пошлины 30%, но не менее 150 евро за 1 шт. Товар является подакцизным (ставка акциза 15%), ставка НДС – 20%. Страной происхождения товара является Греция (в торгово-экономических отношениях Республика Беларусь применяет режим наибольшего благоприятствования).

2. Определить эффективность экспорта по следующим данным: объем продаж, ед. – 5 000; производственная себестоимость, руб./ед. – 4 000; валютные затраты на внешнем рынке

долл./ед. – 50; коммерческие затраты на внутреннем рынке, руб./ед. – 35; цена единицы на внутреннем рынке, руб. – 500; цена единицы на внешнем рынке, долл. – 700; курс, руб./долл. – 6/1.

3. Определить эффективность импорта для внутреннего потребления покупателем по следующим данным:

Контрактная цена, долл. / руб.	Затраты на закупку, транспортировку, долл. / руб.	Годовые эксплуатационные расходы, долл. / руб.	Срок службы, лет	Курс валют, руб. / долл.
2200	1000	100	6	5
13000	2000	100	8	1

4. На мировом рынке свежее мясо стоит 5 долл. за 1 кг. По этой цене производство мяса в Беларуси – 5 тыс. т., тогда как спрос на него на белорусском рынке оценивается в 60 тыс. т. Предположим, что в целях стимулирования отечественного производства правительство Беларуси принимает решение квотировать поставки мяса из-за рубежа. По расчетам Министерства экономики Республики Беларусь это позволит увеличить внутреннее производство мяса до 20 тыс. т. и сократить его импорт до 40 тыс. т. Постройте график последствий квотирования импорта на белорусском рынке соответственного продукта и определите с помощью графика внутреннюю цену продукта, после введения импортной квоты, если известно, что величина квотной ренты составит 35 тыс. долл. США. Также рассчитайте величину потерь в рамках благосостояния Беларуси.

5. В течение 2022 г. Беларусь ограничивает импорт рыбы из России, величиной 12 тыс. т., что приводит к росту цены на этот продукт на внутреннем рынке на 60 %. Квотирование импорта позволило нарастить потребление продукции отечественного рыбного хозяйства до 18 тыс. т. рыбы. Отмена квоты привела к следующим последствиям: доходы фирм-импортеров сократились на 180 тыс. у. е.; потребительский выигрыш составил 180 тыс. у. е.; внутренняя цена опустилась до мирового уровня – 25 у. е. за 1 т. С помощью графика определите объем внутреннего потребления продукта в натуральном выражении, после отмены импортной квоты.

6. Рассмотрим рынок телевизоров. Мировая цена этого товара – 150 долл., а внутренняя цена выше мировой на 50 долл. Производство телевизоров по равновесной цене – 8 тыс. шт., по мировой цене – 2 тыс. шт. Импорт рынка – 12 тыс. шт. Правительство приняло решение о предоставлении местным производителям субсидии – 10 долл. за 1 шт. Определите: выигрыш внутренних производителей; прямые потери экономики в результате субсидий; величину импорта, после субсидий; величину субсидий.

7. Автомобильное колесо стоит в Чехии 100 долл., в Российской Федерации – 80 долл., в Польше – 60 долл. Если в Чехии будет введен адвалорный тариф – 100 % на импорт, будет ли Чехия импортировать автомобильные колеса? Из какой страны? Если Чехия создаст Таможенный союз с Россией, будет ли она производить автомобильные колеса или будет их импортировать? Ответ объясните графически.

8. Заполните приведенную ниже таблицу.

Формы таможенного контроля	Применение мер, обеспечивающих проведение таможенного контроля
– получение объяснений; – проверка таможенных, иных документов и (или) сведений; –	– проводить устный опрос; – запрашивать, требовать и получать документы и (или) сведения, необходимые для проведения таможенного контроля; –

9. Рассчитайте курс евро / швейц. франк на основе курсов долл. США / евро и долл. США / швейц. франк. Для этого использовать данные Национального банка Республики Беларусь по курсам белорусского рубля по отношению к иностранным валютам на дату решения задачи.

10. Определить таможенную стоимость единицы товара по цене сделки с ввозными товарами и размер импортной пошлины. При заключении контракта была сделана попытка искусственно занижить цену товара. Указанная цена сделки за единицу товара, заявленная в декларации, – 850 долл. При таможенном оформлении к указанной в декларации цене были добавлены дополнительных затраты: расходы на транспортировку единицы товара до места таможенного оформления – 158 долл.; стоимость упаковки единицы товара, включая стоимость упаковочных материалов и работ по упаковке – 120 долл.; часть стоимости товаров (работ, услуг), которые прямо или косвенно были предоставлены импортеру бесплатно или по сниженной цене при продаже товарного изделия – 140 долл.; лицензионные и иные платежи на единицу товара за использование объектов интеллектуальной собственности, которые импортер прямо или косвенно должен произвести на условиях продажи – 50 долл. Ставка импортной пошлины на товар – 10 %.

11. Определите таможенную стоимость единицы товара на основе применения метода «вычитания стоимости». Цена единицы товара, по которой оцениваются идентичные или однородные товары, поступающие партиями на территорию Беларуси ко времени ввоза товара – 80 долл., затраты на выплату комиссионных вознаграждений и расходы на транспортировку, страхование, погрузочно-разгрузочные работы на территории Беларуси, после поступления товаров в свободное обращение, – 25 долл., суммы импортных таможенных пошлин, налогов, сборов и иных платежей, подлежащих уплате в Беларуси, в связи с ввозом или продажей (отчуждением) товаров – 15 долл.

12. Рассчитайте платежи фирмы-импортера при ввозе товара на территорию Беларуси. Цена покупки единицы товара – 100 долл., ставка таможенных сборов за таможенное оформление – 0,1 %, адвалорная ставка акцизов на импортируемый товар – 30 %, НДС на импортируемый товар – 20 %.

Тесты.

1. Система валютного контроля построена на принципах системы:
 - а. одноуровневой;
 - б. двухуровневой;

- в. трехуровневой;
 - г. нет правильного ответа.
2. Национальный банк Республики Беларусь выступает уполномоченным:
- а. агентом валютного контроля;
 - б. органом валютного контроля и валютного регулирования;
 - в. агентом валютного регулирования;
 - г. нет правильного ответа.
3. Основными направлениями валютного контроля являются:
- а. таможенно-банковский контроль расходования валюты внутри страны;
 - б. таможенно-банковский контроль платежей в иностранной валюте по импортным товарам и поступления валютной выручки от экспортных операций;
 - в. таможенно-банковский контроль внешнеторговых бартерных сделок;
 - г. таможенно-банковский контроль валютных ценностей в неторговом обороте;
 - д. нет правильного ответа.
4. Валютные операции, связанные с расчетами по сделкам экспорта и импорта работ и услуг, для проведения которых не требуется специальных разрешений, относятся к разряду:
- а. текущих;
 - б. капитальных;
 - в. нет правильного ответа.
5. Государственный валютный контроль за соблюдением валютного законодательства применяется к:
- а. резидентам;
 - б. нерезидентам;
 - в. резидентам и нерезидентам.
6. Понятие «валютные ценности» в соответствии с законодательством включает:
- а. иностранную валюту;
 - б. чеки, векселя, аккредитивы в иностранной валюте;
 - в. драгоценные металлы;
 - г. драгоценные природные камни;
 - д. акции, облигации в иностранной валюте;
 - е. верны 1,2,5;
 - ж. верны все;
 - з. нет правильного ответа.
7. Институт резидентства в механизме валютного регулирования образуют:
- а. физические лица, имеющие постоянное местожительство в Беларуси;
 - б. физические лица, временно находящиеся за пределами Беларуси;
 - в. физические лица, временно находящиеся в Беларуси;

- г. дипломатические и иные официальные представительства Беларуси, находящиеся за ее пределами;
 - д. предприятия и организации, созданные в соответствии с законодательством иностранных государств, с местонахождением в Беларуси;
 - е. нет правильного ответа.
8. Национальный банк Республики Беларусь имеет следующие полномочия в сфере валютного регулирования:
- а. устанавливать для резидентов правила оформления валютных сделок;
 - б. устанавливать для нерезидентов правила оформления валютных сделок;
 - в. увеличивать размер обязательной продажи части валютной выручки;
 - г. уменьшать размер обязательной продажи части валютной выручки;
 - д. верны все варианты;
 - е. нет правильного ответа.
9. Повышение ставки рефинансирования является частью денежно-кредитной политики и вызывает:
- а. удорожание кредитных денег;
 - б. рост выдачи кредитов коммерческими банками;
 - в. рост доходности государственных ценных бумаг;
 - г. сохранение финансовых ресурсов для поддержки валютного курса национальной денежной единицы;
 - д. нет правильного ответа.
10. Запрещение ввоза в какую-либо страну или вывоза из какой-либо страны тех или иных товаров – это:
- а. демпинг;
 - б. квотирование;
 - в. лицензирование;
 - г. эмбарго;
 - д. нет правильного ответа.

ТЕМА 3. ОРГАНИЗАЦИЯ ФИНАНСОВ В ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Основные задачи по теме практического занятия:

- ознакомление студентов с основными теоретическими понятиями по теме практического занятия;
- установление взаимосвязи эффективной организации финансов в государственной внешнеэкономической деятельности и положения страны в условиях усиливающихся процессов глобализации;
- изучение целей, задач и особенностей организации финансов в государственной внешнеэкономической деятельности.

Вопросы к обсуждению:

1. Функции финансов в государственной внешнеэкономической деятельности.
2. Влияние эффективной финансов в государственной внешнеэкономической деятельности на развитие экономики.
3. Особенности управления финансов в государственной внешнеэкономической деятельности.

Терминология, формирующая ключевые теоретические представления: международные резервы, международные валютные резервы, монетарное золото, специальные права заимствования, резервная позиция в Международном валютном фонде, платежный баланс, денежные операции, не денежные операции, счет «1» текущих операций, счет «2» операций с капиталом, финансовый счет «3», государственный долг, внешний долг, управление внешним долгом, денежно-валютные фонды, валютная ликвидность, валютный курс, режим валютного курса, тип режима валютного курса, др.

Тематические задачи.

1. Используя информацию таблицы, применить горизонтальный и вертикальный анализ к приведенным данным. Сделать вывод.

Таблица Платежный баланс Республики Беларусь

	2005	2010	2015	2018	2019	2020
I. Счет текущих операций <i>Current account</i>	458,6	-8 280,2	-1 831,1	22,9	-1 245,8	-252,3
1. Товары и услуги <i>Goods and services</i>	341,5	-7 481,8	132,4	929,1	-403,0	1 905,5
экспорт / exports	17 536,2	29 339,1	32 854,1	42 267,8	41 974,9	37 184,4
импорт / imports	17 194,7	36 820,9	32 721,7	41 338,7	42 377,9	35 278,9
1.1. Товары / Goods	-859,7	-9 288,7	-2 142,5	-2 502,8	-4 192,7	-1 993,0
экспорт / exports	15 194,0	24 506,1	26 164,3	33 429,8	32 333,0	28 395,6
импорт / imports	16 053,7	33 794,8	28 306,8	35 932,6	36 525,7	30 388,6
1.2. Услуги / Services	1 201,2	1 806,9	2 274,9	3 431,9	3 789,7	3 898,5
экспорт / exports	2 342,2	4 833,0	6 689,8	8 838,0	9 641,9	8 788,8
импорт / imports	1 141,0	3 026,1	4 414,9	5 406,1	5 852,2	4 890,3
2. Первичные доходы <i>Primary income</i>	-47,6	-1 115,0	-2 497,6	-2 146,3	-1 870,1	-2 605,3
кредит / credit	168,5	465,8	551,4	1 183,3	1 169,7	849,5
дебет / debit	216,1	1 580,8	3 049,0	3 329,6	3 039,8	3 454,8
3. Вторичные доходы <i>Secondary income</i>	164,7	316,6	534,1	1 240,1	1 027,3	447,5
кредит / credit	266,8	885,0	1 430,3	2 720,3	2 667,0	1 891,2
дебет / debit	102,1	568,4	896,2	1 480,2	1 639,7	1 443,7
II. Счет операций с капиталом <i>Capital account</i>	0,0	0,0	4,6	20,4	34,9	7,3
кредит / credit	0,0	0,0	6,1	22,2	37,6	9,2
дебет / debit	0,0	0,0	1,5	1,8	2,7	1,9
III. Финансовый счет <i>Financial account</i>						
Чистое кредитование (+) / чистое заимствование (-) (сальдо по данным финансового счета) <i>Net lending (+) / net borrowing (-) (from financial account)</i>	585,2	-7 575,0	-1 322,2	222,6	-554,8	-392,0

2. Используя информацию платежного баланса за двухлетний период, выполнить финансово-экономический анализ счета текущих операций посредством определения абсолютных и относительных показателей динамики по следующим позициям: 1. Сумма

внешнеторгового оборота, в том числе: 1.1. Оборота товаров; 1.2. Оборота услуг. 2. Сальдо торгового баланса. 3. Сальдо факторных доходов. 4. Сальдо текущих трансфертов.

Таблица Исходные данные для анализа

Наименование показателя	Величина, млн. USD	
	Год 1	Год 2
1. Товары и услуги, сальдо		
экспорт	36529.5	41970.2
импорт	36446.6	41276.4
1.1 Товары, сальдо		
экспорт	28690.2	33249.4
импорт	31669.1	35900.7
1.2. Услуги, сальдо		
экспорт	7839.3	8720.8
импорт	4777.5	5375.7
2. Первичные доходы, сальдо	-2058.1	-2387.7
3. Вторичные доходы, сальдо	1030.0	1428.3
I. Сальдо счета текущих операций		
II. Сальдо счета операций с капиталом	1.5	20.4
III. Сальдо по данным финансового счета	-1730.2	31.6
IV. Статистические расхождения	577.2	170.1
V. Общий баланс		
VI. Финансирование (изменение резервных активов)		

3. Используя статистические данные Республики Беларусь, заполните приведенную ниже таблицу.

Таблица Анализ платежного баланса Республики Беларусь

Наименование показателя, формула расчета	Величина, млн. USD		Анализ		
	Год 1	Год 2	Абс. изменение	Темп, %	Вывод
1. Товарный оборот					
2. Сальдо товарного оборота					
3. Оборот услуг					
4. Сальдо услуг					
5. Внешнеторговый оборот					
6. Сальдо торгового баланса					
7. Сальдо факторных доходов					
8. Сальдо счета текущих операций					
9. Сальдо операций с капиталом					
10. Сальдо финансового счета					
11. Статистические расхождения					
12. Сальдо платежного баланса					

4. Изучите методологические пояснения по составлению платежного баланса и приведите его общие характеристики. Укажите: 1. Принципы построения. 2. Источники информации, используемые для составления. 3. Периодичность разработки. 4. Сроки разработки. 5. Валюта расчета. 6. Цены, используемые при оценке операций. 7. Распространение данных платежного баланса.

5. Резервная позиция страны в МВФ – 1687 тыс. евро Золото монетарное – 2480 тыс. евро Внешние активы центрального банка – 1780 тыс. евро Импорт товаров за год – 9180 тыс. евро Внешняя задолженность – 2190 тыс. евро Экспорт товаров за год – 6985 тыс. евро. Рассчитать: международную валютную ликвидность страны и норму обслуживания внешнего долга.

6. Российский сургут «Нефтегаз» владеет 50 % акций в капитале нефтеперерабатывающего предприятия в Казахстане. Прибыль нефтеперерабатывающего предприятия составила 200 у. е., из которых 100 у. е. были реинвестированы в производство и 100 у. е. были выплачены в качестве дивидендов. Зарегистрировать запись в платежном балансе России.

7. Российский сургут «Нефтегаз» владеет 50 % акций в капитале нефтеперерабатывающего предприятия в Казахстане. Российский сургут «Нефтегаз» предоставил долгосрочный кредит нефтеперерабатывающему предприятию в Казахстане на 500 у.е. под 10 % годовых. Зарегистрировать запись в платежном балансе России.

8. Российский сургут «Нефтегаз» владеет 50 % акций в капитале нефтеперерабатывающего предприятия в Казахстане. Нефтеперерабатывающее предприятие предоставило краткосрочный торговый кредит «Нефтегазу» в 100 у. е. под 15 % годовых для закупки у него бензина. Зарегистрировать запись в платежном балансе России.

9. Российский сургут «Нефтегаз» владеет 50 % акций в капитале нефтеперерабатывающего предприятия в Казахстане. В целях привлечения заемных средств «Нефтегаз» выпустил облигации на сумму 100 у. е. под 8 % годовых, которые были куплены нефтеперерабатывающим предприятием. Зарегистрировать запись в платежном балансе России.

10. «Предприятие» является совместным российско-белорусским предприятием, в котором белорусская сторона владеет 50 % капитала. Были совершены следующие операции: выпуск новых акций на 100 у. е., которых были куплены существующими акционерами пропорционально их капиталу в совместном предприятии; белорусский партнер предоставил совместному предприятию оборудование на 20 у. е., увеличив, тем самым, свою долю в акционерном капитале; белорусский партнер продал совместному предприятию товары на 40 у. е., из которых оно оплатило 20 у. е. наличными и 20 у. е. составил торговый кредит; банк из Греции предоставил кредит совместному предприятию на 75 у. е.; чистая прибыль совместного предприятия составила 10 у. е., дивидендов оно не платило. Зарегистрировать запись в платежном балансе Беларуси.

11. Заполните нижеприведенную таблицу.

Таблица

Этапы анализа платежного баланса страны	Показатели анализа платежного баланса страны	Формулы расчета	Основные управленческие решения

12. Заполните нижеприведенную таблицу.

Таблица

Способы управления внешним долгом страны	Показатели анализа внешнего долга страны	Формулы расчета	Проблемы управления внешним долгом страны

Тесты.

1. Активный платежный баланс страны способствует.
 - а. понижению национального валютного курса;
 - б. повышению национального валютного курса;
 - в. постоянным колебаниям валютного курса;
 - г. не влияет на валютный курс;
 - д. нет правильного ответа.

2. Функции резервной валюты:
 - а. международное платежное средство;
 - б. средство для проведения валютной интервенции с целью регулирования курса валют стран-участниц мировой валютной системы;
 - в. средство накопления;
 - г. средство экономического давления на другие страны;
 - д. нет правильного ответа.

3. Показатели кредитной безопасности страны:
 - а. отношение валового внешнего долга к валовому внутреннему продукту страны;
 - б. отношение валового внешнего долга к национальному доходу страны;
 - в. отношение платежей по обслуживанию внешнего долга к объему экспорта товаров и услуг;
 - г. отношение платежей по обслуживанию внешнего долга к валовому национальному продукту;
 - д. нет правильного ответа.

4. Преимущества иностранных займов перед другими видами внешнего финансирования:
 - а. использование больших объемов финансовых ресурсов в иностранной валюте для нужд национальной экономики;
 - б. возможность отработки эффективных процедур проектного финансирования и анализа инвестиционных проектов на уровне отдельных отраслей;
 - в. нет правильного ответа.

5. Внешнеторговый баланс – это:
 - а. национальный доход минус импорт;
 - б. сумма экспорта и импорта;
 - в. превышение импорта над экспортом;
 - г. отношение суммы экспорта и импорта к ВВП;
 - д. нет правильного ответа.

6. Внешнеторговый оборот страны – это:
- а. сумма экспорта и импорта;
 - б. экспорт страны, за исключением гуманитарной помощи;
 - в. разница между экспортом и импортом;
 - г. нет правильного ответа.
7. В условиях активно протекающих процессов международного развития финансов в государственной ВЭД Беларуси необходимо:
- а. всесторонне развивать взаимовыгодное научно-техническое и экономическое сотрудничество с зарубежными странами;
 - б. активизировать интеграционные процессы на постсоветском пространстве;
 - в. активизировать МЭО с арабскими и африканскими государствами;
 - г. диверсифицировать внешнеэкономические связи Беларуси;
 - д. нет правильного ответа.
8. Основные варианты интеграции государственной ВЭД в систему мирохозяйственных связей:
- а. тотальное;
 - б. территориальное;
 - в. межотраслевое;
 - г. точечное;
 - д. нет правильного ответа.
9. Экономическая выгода от участия государства в ВЭД заключается:
- а. экономии национальных затрат на отказе от внутреннего производства товаров и услуг за счет их более дешевого импорта;
 - б. получении дивидендов;
 - в. получении разницы между интернациональной и национальной стоимостью экспортируемых и импортируемых товаров и услуг;
 - г. нет правильного ответа.
10. Предпосылками для развития финансов в государственной ВЭД являются:
- а. развитие рыночного механизма хозяйствования;
 - б. привлечение и эффективное использование иностранных инвестиций путем создания благоприятного инвестиционного климата;
 - в. проведение эффективной внешнеторговой политики, сочетающей экспорто-ориентированность производства с импортозамещением;
 - г. проведение активной протекционистской политики;
 - д. неограниченное открытие национальной экономики для иностранных инвесторов;
 - е. нет правильного ответа.

ТЕМА 4. ОРГАНИЗАЦИЯ ФИНАНСОВ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Основные задачи по теме практического занятия:

- ознакомление студентов с основными теоретическими понятиями по теме практического занятия;
- установление взаимосвязи эффективности организации финансов во внешнеэкономической деятельности субъектов хозяйствования и развития экспортной деятельности страны;
- изучение целей, задач и особенностей организации финансов во внешнеэкономической деятельности субъектов хозяйствования

Вопросы к обсуждению:

1. Финансы ВЭД как элемент финансов предприятия.
2. Проблемы формирования экспортной выручки и прибыли от ВЭД предприятий.
3. Влияние организации международных расчетов на динамику финансов ВЭД.

Терминология, формирующая ключевые теоретические представления: внешнеторговая фирма, управление внешнеэкономической деятельностью, отдел внешних экономических связей, отдел маркетинга, управление финансовыми ресурсами, валютный фонд, валютный фонд предприятия, фонд собственных средств, фонд заемных средств, фонд привлеченных средств, оперативный фонд, ссудный валютный фонд, средства для благотворительности в иностранной валюте, специальный фонд для хранения иностранной валюты, курсовая разница, валютный риск, финансовый риск во ВЭД, инфляционный риск во ВЭД, налоговый риск во ВЭД, кредитный риск во ВЭД, депозитный риск во ВЭД, таможенный риск, управление рисками во ВЭД, Инкотермс 2020, внешнеторговая документация, контракт купли-продажи, коммерческие счета, товаросопроводительные документы, отгрузочные документы, товарораспорядительные документы, др.

Тематические задачи.

1. Рассчитать экономический эффект импортной операции. Предприятию необходимо приобрести грузовой автомобиль для собственных нужд. Есть два варианта: 1) закупить автомобиль на внутреннем рынке; 2) приобрести автомобиль за рубежом. Банковская ставка депозита — 15% годовых. Экономические показатели к задаче приведены в таблице.

Таблица Исходные данные к задаче

№	Показатель	Отечественный грузовой автомобиль	Импортный грузовой автомобиль
1	Контрактная цена грузового автомобиля, евро	60 000	65 000
2	Затраты, связанные с покупкой, евро	144	1 000
3	Эксплуатационные расходы на весь срок службы (5 лет), евро	17 000	5 139
4	Срок службы грузового автомобиля, лет	5	5

2. Рассчитать экономический эффект импортной операции. Предприятию необходимо приобрести грузовой автомобиль для собственных нужд. Есть два варианта: 1) закупить автомобиль на внутреннем рынке; 2) приобрести автомобиль за рубежом. Банковская ставка депозита — 10% годовых. Экономические показатели к задаче приведены в таблице.

Таблица Исходные данные к задаче

№	Показатель	Отечественный грузовой автомобиль	Импортный грузовой автомобиль
1	Контрактная цена грузового автомобиля, евро	40 000	45 000
2	Затраты, связанные с покупкой, евро	250	850
3	Эксплуатационные расходы на весь срок службы (5 лет), евро	13 600	4 520
4	Срок службы грузового автомобиля, лет	5	5

3. Ожидается, что реализация инвестиционного проекта обеспечит предприятию чистую прибыль в течение: 1- го года – 150 000 евро, 2- го года – 200 000 евро, 3- го года – 240 000 евро. Стоимость оборудования – 50 000 евро. Рассчитать максимально допустимую величину капитальных вложений по реализации инвестиционного проекта, обеспечив рентабельность не ниже 10%. Банковская ставка депозита – 15% в год.

4. Рассчитать экономический эффект экспортной операции. Предприятие производит продукцию, часть которой реализуется на внутреннем рынке, а часть экспортируется за рубеж. Платеж за продукцию, реализованную на внутреннем рынке, поступает одновременно с поставкой товара, а за экспорт - через год с момента поставки. Банковская ставка депозита – 15% годовых. Экономические показатели к задаче приведены в таблице.

Таблица Исходные данные к задаче

№ п/п	Показатели	Внутренний рынок	Внешний рынок
1	Затраты на производство и реализацию единицы продукции, евро	10	11
2	Объем продаж, единиц	100	100
3	Цена продажи единицы продукции, евро	12	18

5. Ожидается, что реализация инвестиционного проекта обеспечит предприятию чистую прибыль в течение: 1- го года – 12000 евро, 2- го года – 12500 евро, 3- го года – 14000 евро. Стоимость оборудования – 35000 евро. Рассчитать максимально допустимую величину капитальных вложений по реализации инвестиционного проекта, обеспечив рентабельность не ниже 10%. Банковская ставка депозита – 10% в год.

6. Рассчитать экономический эффект экспортной операции. Предприятие производит продукцию, часть которой реализуется на внутреннем рынке, а часть экспортируется за

рубеж. Платеж за продукцию, реализованную на внутреннем рынке, поступает одновременно с поставкой товара, а за экспорт - через год с момента поставки. Банковская ставка депозита – 10% годовых. Экономические показатели к задаче приведены в таблице.

Таблица Исходные данные к задаче

№ п/п	Показатели	Внутренний рынок	Внешний рынок
1	Затраты на производство и реализацию единицы продукции, евро	8	9
2	Объем продаж, единиц	1000	1000
3	Цена продажи единицы продукции, евро	12	15

7. Товар - хрустальная люстра. Страна-изготовитель – Чехия. Цена товара – 880 евро. Вес – 10 кг. Пункт получения товара – Прага. Затраты по доставке товара до границы страны импортера – 120 евро. Ставка таможенной пошлины, комбинированная – 10%, 20 евро за кг. Ставка НДС – 20% Прочие затраты – 20 евро. Рассчитать оптовую цену на импортный товар при его реализации на внутреннем рынке. Акциза на хрусталь нет.

8. Декларируется ввозимый на таможенную территорию Республики Беларусь товар – олово необработанное нелегированное (код товара по ТН ВЭД — 8001 10 000 0). Таможенная стоимость товара составляет 75 000 долл. США. Ставка ввозной таможенной пошлины – 5 %, но не менее 0,2 евро за 1 кг. Количество товара – 1 000 кг. Курс валюты, в которой указана таможенная стоимость товара, 3,11 руб. за 1 долл. США. Курс евро – 3,39 руб. за 1 евро. Страна происхождения товара – Швеция. Необходимо рассчитать таможенную пошлину.

9. Рассчитать рентабельность сделки и выбрать поставщика. Отечественное торговое-посредническое предприятие реализует населению бытовые пылесосы. В текущем году оно предполагает импортировать 600 пылесосов. Срок поставки товара равномерно по кварталам. Усредненная розничная цена пылесоса на внутреннем рынке равна 81 евро. От зарубежных партнеров имеются следующие предложения:

Таблица Коммерческие условия поставки товара

Страна	Фирма	Цена за единицу товара, евро	Базисные условия поставки	Страхование, транспортно-экспедиторские и прочие расходы, евро	Таможенные платежи, евро
Франция	Ali Comenda	52	DAF- граница страны покупателя	511	1839
Австрия	Philips Austria	45	FCA- Варшава	2082	2192
Швейцария	V-Zug AG	43	EXW- Берн	2554	2545

10. Рассчитать рентабельность сделки и выбрать поставщика. Отечественное торговое-посредническое предприятие реализует населению бытовые пылесосы. В текущем году оно предполагает импортировать 1000 пылесосов. Срок поставки товара равномерно по кварталам. Усредненная розничная цена пылесоса на внутреннем рынке равна 175 евро. От зарубежных партнеров имеются следующие предложения:

Таблица Коммерческие условия поставки товара

Страна	Фирма	Цена за единицу товара, евро	Базисные условия поставки	Страхование, транспортно-экспедиторские и прочие расходы, евро	Таможенные платежи, евро
Франция	Ali Comenda	108	DAF- граница страны покупателя	450	1020
Австрия	Philips Austria	84	FCA- Варшава	1080	1095
Швейцария	V-Zug AG	72	EXW- Берн	980	1100

11. Декларируется вывозимый из Республики Беларусь (за пределы государств – участников соглашения о Таможенном союзе) товар – мочевины (код товара по ТН ВЭД – 3102 10). Таможенная стоимость мочевины составляет 25 000 долл. США. Ставка вывозной таможенной пошлины равна – 5 %, но не менее 4 евро за 1 000 кг. Масса товара – 500 000 кг. Курс валюты, в которой указана таможенная стоимость товара, – 3,11 руб. за 1 долл. США. Курс евро составляет 3,39 руб. за 1 евро. Необходимо рассчитать таможенную пошлину вывозимой мочевины.

12. Определение таможенной стоимости товара. Приобретается товар: микроавтобус Ford Transit 350 LWB, длинная база, версия Base, турбодизель 2,4 л 140 л.с. М6, вместимостью 14 мест. Цена завода-изготовителя – 26 415 евро. Условия поставки – EXW-Кельн (Германия). Предполагается получение микроавтобуса на складе в Кельне и транспортировка своим ходом в Российскую Федерацию, место назначения Сыктывкар. Требуется определить таможенную стоимость товара, если известно, что расстояние от Кельна до российской территории (по автотрассе) составляет 2 044 км, от границы до Сыктывкара – 1 850 км. Расход топлива автобуса на трассе составляет 14 л/100 км. Для получения автобуса предполагается заключить договор с транспортной организацией (расходы по договору составят 850 евро).

13. Оформите заявление на открытие (форма 1) и закрытие (форма 2) валютного счета, оформить договор об открытии и ведении валютного счета (форма 3), заполнить предложенные преподавателем формы.

14. Оформите переводной вексель (форма 1), коносамент (форма 2), коммерческий счет (форма 3), заполнить предложенные преподавателем формы.

Тесты.

1. В какие сроки экспортеры обязаны зачислить выручку на счета в уполномоченных банках?
 - а. в сроки, указанные на платежном поручении;
 - б. в сроки, предусмотренные контрактом;
 - в. согласно дате валютирования;
 - г. нет правильного ответа.

2. Интернет-банкинг – это система:
 - а. кассового обслуживания клиентов;
 - б. бухгалтерского учета и финансового анализа;
 - в. обеспечивающая дистанционное предоставление банковских услуг;
 - г. перевода безналичных платежей;
 - д. нет правильного ответа.

3. Система телекоммуникационного обслуживания позволяет:
 - а. организовать дистанционное обслуживание клиента;
 - б. организовать порядок получения выписок;
 - в. порядок проведения безналичных расчетов;
 - г. порядок выдачи корпоративных карт;
 - д. нет правильного ответа.

4. Система SWIFT позволяет:
 - а. проводить платежи и расчеты между банками;
 - б. проводить клиринговые расчеты юридическими лицами;
 - в. проводить расчеты между головным офисом и филиалами;
 - г. нет правильного ответа.

5. К основным функциям системы интернет-банкинг относится:
 - а. согласование процедуры переводов банка и юридических лиц;
 - б. согласование процедуры переводов банка и юридических лиц;
 - в. формирование рублевых платежных документов;
 - г. формирование расходных кассовых ордеров;
 - д. нет правильного ответа.

6. Контрагент по банковскому переводу – это юридическое лицо, которое не выдает гарантию в пользу:
 - а. контрагента;
 - б. бенефициара;
 - в. гаранта;
 - г. банка;
 - д. нет правильного ответа.

7. Видами банковского перевода являются:

- а. авансовые с гарантией возврата;
- б. платежи по открытому счету;
- в. смешанные платежи;
- г. платежи за наличный расчет;
- д. верны ответы а и б;
- е. нет правильного ответа.

8. К видам документарного аккредитива относятся:

- а. с отложенным сроком платежа;
- б. револьверные (возобновляемые);
- в. документ за наличный расчет;
- г. документ против акцепта;
- д. нет правильного ответа.

9. К видам инкассо не относятся:

- а. документ за наличный расчет;
- б. частичный платеж;
- в. документ против гарантии оплаты;
- г. документы без оплаты;
- д. нет правильного ответа.

10. К формам расчетов при международных операциях не относятся:

- а. документарные аккредитивы;
- б. документарные инкассо;
- в. переводы;
- г. инкассовые поручения.

ТЕМА 5. ФИНАНСИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Основные задачи по теме практического занятия:

– ознакомление студентов с основными теоретическими понятиями по теме практического занятия;

– установление взаимосвязи эффективности финансирования внешнеэкономической деятельности субъектов хозяйствования и успешным хозяйствованием;

– изучение целей, задач и особенностей финансирования внешнеэкономической деятельности субъектов хозяйствования.

Вопросы к обсуждению:

1. Теоретические основы финансов и кредита во ВЭД страны.
2. Содержание основных нормативно-правовых актов Республики Беларусь, регулирующих финансирование ВЭД субъектов хозяйствования.

3. Направления внешнеэкономической политики Республики Беларусь.

Терминология, формирующая ключевые теоретические представления: международный финансово-кредитный рынок, мировой денежно-валютный рынок, международный кредитный рынок, международный рынок ценных бумаг, международный лизинг, собственный капитал, привлеченный капитал, банковский кредит, коммерческий кредит, экспортная выручка, условия внешнеторгового контракта, финансовое сотрудничество, техническое сотрудничество, порядок ценообразования на экспортные (импортируемые) товары, экспортная калькуляция, комиссионное вознаграждение продавца, импортные таможенные расходы, коммерческие переговоры, условия платежа, внешнеторговая цена, внутренняя цена экспорта, экспортная цена, покупная цена импорта, импортная (фактурная) цена, предельная величина надбавки в покупной цене, механизм торгового финансирования, финансовое планирование ВЭД, финансовое прогнозирование ВЭД, финансовый учет во ВЭД, финансовый анализ во ВЭД, финансовый контроль во ВЭД, регулирование ВЭД, финансовая информация во ВЭД, торговое финансирование, коммерческий займ, экспортный займ, проблема во ВЭД, риск во ВЭД, управление проблемами и рисками во ВЭД, минимизация рисков во ВЭД, вексель, переводной вексель (тратта), векселедатель (трассант), плательщик по векселю (трассат), простой вексель, др.

Тематические задачи.

1. Необходимо сравнить оферты на поставку товара (современного компьютера), полученные от двух разных поставщиков. Первый поставщик предлагает поставку товара на условиях EXW (с завода), тогда как второй – на условиях DDP. Цена первого поставщика составляет 1 058 евро, цена второго поставщика – 1 544 евро; расходы на доставку товара на станцию и погрузку его в железнодорожный контейнер составляют 19 евро, транспортировка до границы – 83 евро, ставка таможенной пошлины на товар – 10 % от стоимости, к товару применяется режим наибольшего благоприятствования, НДС взимается по действующей ставке. Стоимость доставки товара с границы на склад покупателя составляет 57 евро.
2. Инвестор приобрел акций на 4,2 тыс. руб. и на 2,5 тыс. руб. облигаций. В конце года стоимость акций составила 4,5 тыс. руб., облигаций – 2,0 тыс. руб. По акциям был получен суммарный дивиденд в 300 руб., а процентные выплаты по облигациям равнялись 300 руб. Реинвестиция процентов и дивидендов не производилась. Определите: а) доходность портфеля акций, б) доходность портфеля облигаций, в) доходность суммарного портфеля.
3. Предоставлена рассрочка уплаты таможенных платежей (вывозная таможенная пошлина) в сумме 5 300 руб. под гарантийное обязательство банка «ВТБ-24» сроком 28 дн. Рассчитать итоговую сумму платежей, подлежащих уплате, если проценты, подлежащие уплате, определены в размере 15 % на день принятия грузовой таможенной декларации.
4. Стоимость сдаваемого в лизинг оборудования составляет 40 тыс. руб. Срок лизинга – 2 года. Норма амортизации – 25 %. Процент за кредит – 15 % годовых. Согласованная по договору ставка комиссионного вознаграждения лизингодателя – 4 % стоимости оборудования. Лизингодатель предоставляет лизингополучателю дополнительные услуги

по доставке и монтажу оборудования и по обучению персонала на сумму 5 тыс. руб. Ставка НДС – 20 %. Определите сумму лизинговых платежей за два года.

5. Стоимость сдаваемого в лизинг оборудования – 50 тыс. руб. Срок лизинга – два года. Норма амортизации – 30 %. Процент за кредит – 20 % годовых. Согласованная ставка комиссионного вознаграждения лизингодателя – 4 % стоимости оборудования. Стоимость дополнительных услуг по обучению персонала – 0,5 тыс. руб. НДС – 20 %. Рассчитайте сумму лизингового платежа за год.

6. В распоряжении экономического субъекта имеется 10 тыс. долл. США, которые он хочет вложить в зарубежный банк. Различные банки предлагают различные проценты по депозитам, и в каждой стране своя система налогов на доходы. Российские банки обещают 100 % дохода при 30 % налогообложении, грузинские – 80 % и 25 %, турецкие – 15 % и 15 %, французские – 8 % и 25 %, швейцарские – 5 % и 25 %, шведские – 2 % и 30 %. Определите самое выгодное предложение.

7. Клиент банка знает, что он должен произвести выплату 100 тыс. евро в мае 2023 г. Он заключает опционный форвардный контракт с банком на продажу ему 100 тыс. евро в любое время с апреля по июнь 2023 г. Рассчитайте стоимость форвардного покрытия с учетом процентной ставки – 18 % годовых.

8. Мировая цена на сахар – 500 долл. США за тонну. Пошлина на импорт сахара в Беларусь составляет 20 %. Если бы импорт сахара не облагался тарифом, его годовое производство в Беларуси составляло бы 2 тыс. тонн, потребление – 3 тыс. тонн, импорт – 1 тыс. тонн. После обложения импорта пошлиной внутреннее производство сахара увеличилось до 2,4 тыс. тонн, потребление сократилось до 2,8 тыс. тонн, импорт сократился до 0,4 тыс. тонн. Рассчитайте: потери белорусских потребителей, если бы тариф был установлен; потери белорусских производителей от устранения тарифа; потери бюджета от устранения тарифа; чистый прирост потребления в результате устранения тарифа.

9. Составить внешнеторговый договор с нерезидентом Республики Беларусь по установленным условиям, учитывая приведенные рекомендации для разработки договора. Обосновать выбор источника финансирования сделки. Внешнеторговый договор должен содержать следующее: стоимость товаров; условия расчета (нужно согласовать предоплату); наименование, местонахождение и банковские реквизиты нерезидента-контрагента; существенные условия соответствующего вида договора (договор поставки); право какой страны будет регулировать отношения, вытекающие из договора; какой суд будет рассматривать спор; приоритет одного из языков договора (договор составлен на двух языках); срок, установленный для завершения внешнеторговой операции; срок передачи товара (позднее 90 календарных дней с даты проведения платежа); определить, когда обязательство исполнено в срок, а когда нет; валюту обязательства и валюту платежа (цена в договоре указывается в одной валюте, а оплата будет происходить в другой); условие о взыскании неустойки; условие о взыскании процентов за пользование чужими денежными средствами; порядок доставки товара; требования к качеству товара.

10. Организация покупает 1000 евро через исполняющий банк для расчетов за основное средство. Для этого она перечислила банку 3150 руб. На счет в организации в этом банке зачислена приобретенная сумма валюты по курсу 3,1324 руб. за 1 евро. В этот же день не использованная сумма белорусских рублей в размере 16 руб. зачислена на счет организации. Банк удержал свое вознаграждение в размере 4 руб. Укажите соответствующие записи в бухгалтерском учете и дайте оценку содержанию операций.

11. Заполните нижеприведенную таблицу.

Таблица

Состав себестоимости экспортной продукции	Особенности учета	Особенности калькулирования	Основные управленческие решения

12. Заполните нижеприведенную таблицу.

Таблица

Классификация экспортных кредитов	Особенности страхования экспортных кредитов	Основные риски, связанные с торговлей товарами за рубежом

Тесты.

1. Высокий уровень инфляции в стране:

- а. ведет к росту цены национальной валюты;
- б. ведет к стабильности валютного рынка;
- в. ведет к обесценению национальной валюты;
- г. нет правильного ответа.

2. Плавающий валютный курс:

- а. формируется на основе спроса и предложения;
- б. формируется при регулировании валютного рынка НБ;
- в. формируется по решению валютной биржи;
- г. нет правильного ответа.

3. Курс покупки – это курс, по которому:

- а. клиент покупает валюту;
- б. банк продает валюту;
- в. банк покупает валюту;
- г. нет правильного ответа.

4. К срочным конверсионным валютным операциям относятся:

- а. только форфейтинг;
- б. только форвардные сделки;
- в. только свопы;
- г. нет правильного ответа.

5. Форвардные операции заключаются...
- а. на внебиржевом валютном рынке;
 - б. на фондовом рынке;
 - в. на товарной бирже;
 - г. нет правильного ответа.
6. Форвардный курс фиксируется...
- а. на момент оплаты;
 - б. в момент заключения сделки;
 - в. нет правильного ответа.
7. Осуществляется ли в настоящее время резидентами обязательная продажа части экспортной валютной выручки?
- а. осуществляется;
 - б. не осуществляется;
 - в. осуществляется только по контрактам на оказание услуг;
 - г. нет правильного ответа.
8. Какой источник информации для валютного контроля является исходным?
- а. договор купли продажи между резидентами;
 - б. внешнеторговый контракт;
 - в. договор банковского счета;
 - г. нет правильного ответа.
9. Порядок открытия резидентами счетов в банках за пределами Беларуси имеет характер:
- а. уведомительный;
 - б. разрешительный;
 - в. запретительный;
 - г. нет правильного ответа.
10. Объектом государственного банковского валютного регулирования и контроля являются:
- а. валютные курсы;
 - б. валютные котировки;
 - в. валютные ценности;
 - г. нет правильного ответа.

ТЕМА 6. МЕЖДУНАРОДНЫЕ РАСЧЕТЫ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Основные задачи по теме практического занятия:

– ознакомление студентов с основными теоретическими понятиями по теме практического занятия;

- установление взаимосвязи эффективности международных расчетов при осуществлении ВЭД и эффективности хозяйственной деятельности участников ВЭД;
- изучение целей, задач и особенностей организации международных расчетов при осуществлении ВЭД.

Вопросы к обсуждению:

1. Взаимосвязь международных расчетов при осуществлении ВЭД и содержания международных торговых сделок.
2. Взаимосвязь организации международных расчетов при осуществлении ВЭД и механизма выполнения международных коммерческих операций купли-продажи товаров.
3. Особенности выполнения международных расчетов при осуществлении ВЭД.

Терминология, формирующая ключевые теоретические представления: международные расчетные отношения, международные расчеты, международные банковские правила, торговые расчеты, неторговые расчеты, денежное обязательство, должник, кредитор, аванс, открытый счет, аккредитив, покрытый аккредитив, аккредитив с финансированием, подтвержденный аккредитив, неподтвержденный аккредитив, непокрытый аккредитив, банковский перевод, инкассо, чистое инкассо, документарное инкассо, банковская гарантия, платежное требование, др.

Тематические задачи.

1. По исходным данным таблицы: определить общую экспортную выручку в иностранной валюте и средний курс иностранной валюты за прошлый и отчетный период; рассчитать общий индекс динамики экспорта в иностранной валюте и в рублевом эквиваленте; определить индекс экспортных договорных цен, индекс среднего курса валюты и индекс физического объема; проанализировать значения и взаимосвязь рассчитанных индексов и измерить влияние экспортных цен, среднего курса валют и физического объема на изменение экспортной выручки в рублевом эквиваленте. Письменно оформить расчеты и выводы.

Таблица Динамика экспорта товаров за отчетный период

Товар	Фактически за прошлый период					Фактически за отчетный период				
	Кол-во	Цена в валюте	Выручка в валюте, у.е.	Средний курс	Выручка, тыс. руб.	Кол-во	Цена в валюте	Выручка в валюте, у.е.	Средний курс	Выручка, тыс. руб.
А	365	8,49			6983,56	366	8,49			6769,56
Б	1865	9,49			4155,90	1500	9,49			3271,03
Итого										

2. Номинальная стоимость векселя – 10 тыс. руб., срок погашения – 3 месяца. Банк учел этот вексель по учетной ставке – 17 % годовых. Сколько получит владелец векселя? Определите величину дисконта банка.

3. В соответствии с условием кредитного соглашения использование кредита на сумму 250 тыс. руб. осуществляется равными суммами по 50 тыс. руб. через каждые 3 месяца,

начиная с января 2022 г. Погашение кредита – 6 равными полугодовыми взносами, начиная с января 2023 г. Определите полный и средний срок кредита.

4. Номинальная стоимость векселя – 10 тыс. руб., срок погашения – 3 месяца. Владелец векселя учел вексель в банке через 2 месяца по учетной ставке 18 %. Определите, сколько получит владелец векселя и сколько получит банк.

5. Предприятие обратилось в банк за получением кредита в 100 тыс. руб. Банк выдал кредит под учетную ставку 15 % годовых. Сумма возврата кредита 105 тыс. руб. На какой срок выдан кредит? Банковский год – 360 дней.

6. Владелец векселя на сумму 150 тыс. руб. учел его в банке за 20 дней до срока погашения и получил 149 тыс. руб. Определите учетную ставку банка, по которой был учтен вексель. Банковский год – 360 дней.

7. Вексель, номинальной стоимостью 200 тыс. руб. и сроком погашения в 2 года, был учтен банком по учетной ставке 20 % годовых. Определите, сколько получит владелец векселя, величину дисконта банка по простой и сложной учетной ставке.

8. Заемщик получает от кредитора заем в размере 100 тыс. руб. под 13 % годовых, при этом инфляция составляет 12 %. Определите реальный и номинальный доход кредитора за год.

9. Ставка по кредиту – 20 % годовых, средний срок оборачиваемости средств в расчетах с покупателями – 25 дней. Продавцом представлены счет-фактуры на сумму 100 тыс. руб. Определите ставку и сумму платы за факторинг.

10. Определите срок обращения средств в расчетах по операциям факторинга. Размер кредита – 300 тыс. руб. Годовая ставка – 19 %. Плата за кредит – 20 тыс. руб.

11. Стоимость факторинговых услуг – 250 тыс. руб., проценты за кредит – 25 % годовых. Средний срок оборачиваемости средств в расчетах – 10 дней. Определите сумму кредита по операции факторинга.

12. Форфейтор купил у клиента партию из 4 векселей, каждый из которых имеет номинал – 50 тыс. долл. США. Платеж по векселям производится 2 раза в год, т. е. через каждые 180 дней. При этом форфейтор предоставляет клиенту 3 льготных дня для расчета. Учетная ставка по векселю – 14,5 % годовых. Определите величину дисконта и сумму платежа форфейтора клиенту за векселя, приобретенные у него, используя формулу дисконта и используя формулу среднего срока форфейтирования.

13. В банк поступило заявление о переводе йен за границу от японской компании с рублевого счета 10000 руб. в качестве предоплаты за товар нерезиденту в Токио с проведением конвертации рублей в йены. Комиссия – 0,5 % от суммы йен. Курс продажи йен банком – 2.1043 BYN. Денежные средства перечисляются в йенах. Форма оплаты –

платежное поручение. Нарисуйте схему движения денежных средств с подробным описанием. Напишите основные проводки.

14. Выбрать из правой колонки выражение или определение, относящееся к левой колонке:

1. Платежное поручение	1) Форма безналичных расчетов
	2) Расчетный документ
2. Платежное требование	3) Акцепт
	4) Условия платежа
3. Инкассовое поручение	5) Срок для акцепта
	6) Сопроводительные документы
4. Платежное требование без акцепта	7) Инкассо
	8) Бенефициар
5. Платежное требование с акцептом.	9) Идентификационный налоговый номер
	10) Документы против платежа
6. Документарный аккредитив	11) Документы против акцепта
	12) Открытый срок платежа
7. Паспорт сделки	13) Банковский идентификационный код
	14) SWIFT
8. Справка о валютных операциях	15) Грузовая таможенная декларация
	16) Валютный контракт

15. В банк поступило заявление о переводе евро за границу от немецкой компании с рублевого счета 10000 рублей в качестве предоплаты за товар нерезиденту в Германии с проведением конвертации рублей в евро. Комиссия – 0,5% от суммы евро. Денежные средства перечисляются в евро. Курс продажи евро банком – 2.5908 BYN. Форма оплаты – компенсационный документарный аккредитив. Нарисуйте схему движения денежных средств с подробным описанием. Напишите основные проводки.

Тесты.

1. Валютный курс представляет собой:
 - а. особый товар, служащий всеобщим эквивалентом;
 - б. иностранную валюту;
 - в. цена одной денежной единицы, выраженная в валюте другого государства;
 - г. нет правильного ответа.

2. Спот-операции исполняются по курсу, зафиксированному...
 - а. на момент оплаты;
 - б. в момент заключения сделки;
 - в. через два рабочих дня;
 - г. нет правильного ответа.

3. Аккредитив открывается:

- а. до начала поставки товара в адрес покупателя;
 - б. после подписания экспортно-импортного контракта;
 - в. после поставки товара;
 - г. нет правильного ответа.
4. Валютному риску подвержены:
- а. только покупатели;
 - б. и продавцы, и покупатели валюты;
 - в. только продавцы;
 - г. нет правильного ответа.
5. При закрытой валютной позиции соотношение притока (требований – Т) и оттока (обязательств – О) валюты можно выразить следующим образом:
- а. $T > O$;
 - б. $T = O$;
 - в. $T < O$.
6. Утечка капитала – это:
- а. вывоз капитала из страны нелегальным способом, то есть с нарушением каких-либо норм законов;
 - б. вывоз капитала больше 10 тыс. долларов с оформлением декларации;
 - в. вывоз капитала (рублей) эквивалентно сумме до 10 тыс. долларов;
 - г. нет правильного ответа.
7. В какие сроки экспортеры обязаны зачислить выручку на счета в уполномоченных банках?
- а. в сроки, указанные на платежном поручении;
 - б. в сроки, предусмотренные контрактом;
 - в. согласно дате валютирования;
 - г. нет правильного ответа.
8. Основная цель валютного контроля:
- а. обеспечение выполнения обязательств по экспортно-импортному контракту;
 - б. обеспечение соблюдения валютного законодательства при осуществлении валютных операций;
 - в. обеспечение обязательств экспортеров;
 - г. нет правильного ответа.
9. Аккредитивная форма расчетов наиболее выгодна:
- а. импортеру;
 - б. обеим сторонам;
 - в. экспортеру;
 - г. нет правильного ответа.
10. Как называется определение курса валют?

- а. валютирование;
- б. волатильность;
- в. котировка.

ТЕМА 7. НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ ОПЕРАЦИЙ

Основные задачи по теме практического занятия:

- ознакомление студентов с основными теоретическими понятиями по теме практического занятия;
- установление взаимосвязи эффективности налогообложения субъектов хозяйствования при осуществлении ВЭД и эффективности хозяйственной деятельности участников ВЭД;
- изучение целей, задач и особенностей организации налогообложения субъектов хозяйствования при осуществлении ВЭД.

Вопросы к обсуждению:

1. Содержание международного налогообложения как системы управления налогами.
2. Общеэкономический и управленческий смысл налогообложения субъектов хозяйствования при осуществлении ВЭД.
3. Состав и механизм исчисления налогов по доходам, полученным субъектами хозяйствования от внешнеэкономических операций.

Терминология, формирующая ключевые теоретические представления: налоговая политика государства, принцип налогообложения во ВЭД, международный договор по вопросам налогообложения, субъект налогообложения во ВЭД, объект налогообложения во ВЭД, налоговая льгота, НДС по ввозимым товарам, акциз по ввозимым товарам, таможенный режим, таможенная оценка, таможенная стоимость товара, таможенный тариф, ввозная таможенная пошлина, вывозная таможенная пошлина, специальные таможенные пошлины, антидемпинговые таможенные пошлины, компенсационные таможенные пошлины, таможенный сбор, др.

Тематические задачи.

1. Физическое лицо получило доход в Российской Федерации – 25 000 руб., налог с дохода – 7 500 руб. Курс рубля, установленный Национальным банком Республики Беларусь, – 3,6426 руб. (за 100 RUB). Рассчитать суммы подоходного налога, уплаченного за пределами республики и принимаемого к зачету в счет подоходного налога в Республике Беларусь.
2. Организация приобрела автотранспортное средство у резидента Российской Федерации, который не осуществляет деятельность на территории Республики Беларусь через постоянное представительство. Следует ли покупателю производить исчисление НДС в Республике Беларусь?

3. Следует ли белорусскому подрядчику производить исчисление и уплату НДС при оказании услуг по подготовке технико-экономического обоснования разработки изделия, учесть, что эти услуги оказываются на территории Республики Беларусь по заказу организации-резидента Российской Федерации?

4. Организация-резидент Российской Федерации, не имеющая постоянного представительства на территории Республики Беларусь разрабатывает компьютерные программы для резидента Республики Беларусь. Возникает ли в данном случае у белорусской организации необходимость в уплате НДС при оплате таких работ?

5. Белорусская организация приобрела товары в Российской Федерации, которые по ее заказу были доставлены автотранспортом с территории Российской Федерации на территорию Республики Беларусь транспортной организацией. Следует ли белорусскому заказчику исчислить и уплатить НДС в Республике Беларусь при оплате таких услуг по доставке товаров, выполненных резидентом Российской Федерации?

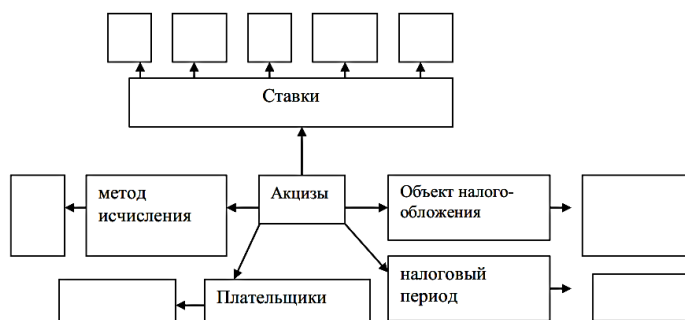
6. Российская организация является заказчиком услуг по хранению грузов в Республике Беларусь. Следует ли белорусскому хранителю этих грузов исчислять и уплачивать НДС в Республике Беларусь?

7. В Австрии белорусской организацией получены дивиденды в размере 100 тыс. долл. США. Из Беларуси не представлен документ, подтверждающий резидентство белорусского получателя дохода. В Австрии дивиденды будут облагаться налогом по ставке 25 %. Рассчитать сумму зачета налога в Республике Беларусь.

8. В январе 2022 г. белорусская организация купила грузовой автомобиль на сумму 28 тыс. руб. Автомобиль был зарегистрирован в ГАИ в феврале 2022 г. Исчислить сумму налога, в т. ч. по срокам оплаты.

9. Российская организация имеет на балансе объекты, размещенные в Республике Беларусь: производственных цех – 200 тыс. руб., здание АБК – 120 тыс. руб. Следует ли российской организации исчислять и уплачивать налог на недвижимость на территории Республики Беларусь?

10. Заполните нижеприведенную схему. Ответьте на вопросы: кто выступает плательщиком акцизов? Кто фактически уплачивает акциз покупатель или продавец? Как платят акциз?



11. Заполните нижеприведенную таблицу.

Таблица

Этапы таможенного оформления	Суть	Особенности и порядок применения

12. Заполните нижеприведенную таблицу.

Таблица

Этапы определения таможенной стоимости товаров	Особенности и порядок выполнения	Проблемы, возникающие при реализации этапа

Тесты.

1. Плательщиками акцизов признаются:

- а. только организации, проводящие операции с подакцизными товарами;
- б. организации и индивидуальные предприниматели, проводящие операции с подакцизными товарами;
- в. организации и индивидуальные предприниматели, проводящие операции с подакцизными товарами, а также лица, осуществляющие перемещение товара через таможенную границу Республики Беларусь;
- г. нет правильного ответа.

2. Подакцизными товарами являются:

- а. парфюмерно-косметическая продукция;
- б. табачные изделия;
- в. препараты ветеринарного назначения;
- г. нет правильного ответа.

3. Твердые ставки акцизов исчисляются:

- а. в процентах к стоимости;
- б. в абсолютной сумме плюс проценты к стоимости;
- в. в абсолютной сумме;
- г. нет правильного ответа.

4. Налоговым периодом признается:

- а. квартал;
- б. календарный месяц;
- в. календарный год;
- г. нет правильного ответа.

5. Таможенный тариф регулируется:

- а. Законом Республики Беларусь «О таможенном тарифе»;
- б. Таможенным кодексом Республики Беларусь;
- в. Законом Республики Беларусь «О таможенном регулировании в Республике Беларусь»;

- г. нет правильного ответа;
 - д. все ответы верны.
6. Какие ставки применяются по акцизам:
- а. адвалорные;
 - б. прогрессивные;
 - в. адвалорные и прогрессивные;
 - г. твердые и адвалорные;
 - д. твердые и прогрессивные;
 - е. нет правильного ответа.
7. Для определения налогового резидентна организации используется критерий:
- а. юридического адреса;
 - б. места управления и контроля;
 - в. деловой цели;
 - г. нет правильного ответа.
8. Понятие налогового резидентства отражает:
- а. устойчивую политико-правовую связь с определенным государством;
 - б. социально-правовую связь с определенным государством;
 - в. экономико-правовую связь с государством;
 - г. нет правильного ответа.
9. Взимание НДС при ввозе товаров с территорий государств, не входящих в Таможенный союз, производится:
- а. таможенными органами;
 - б. налоговыми органами;
 - в. страховыми компаниями;
 - г. нет правильного ответа.
10. Взимание НДС при ввозе товаров с территорий государств-членов Таможенного союза осуществляется в соответствии с:
- а. Налоговым кодексом Республики Беларусь;
 - б. международными договорами Республики Беларусь;
 - в. верны а и б;
 - г. нет правильного ответа.

ТЕМА 8. СТРАХОВАНИЕ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Основные задачи по теме практического занятия:

- ознакомление студентов с основными теоретическими понятиями по теме практического занятия;
- установление взаимосвязи эффективности страхования субъектов хозяйствования при осуществлении ВЭД и эффективности хозяйственной деятельности участников ВЭД;

– изучение целей, задач и особенностей организации страхования субъектов хозяйствования при осуществлении ВЭД.

Вопросы к обсуждению:

1. Понятие рисков во ВЭД, их классификация, методы оценки риска во ВЭД.
2. Основные способы элиминирования рисков в различных видах ВЭД.
3. Рискообразующие факторы международного бизнеса.

Терминология, формирующая ключевые теоретические представления: имущественные интересы участников ВЭД, управление рисками во ВЭД, страхование во ВЭД, механизм страхования во ВЭД, превентивные мероприятия во ВЭД, формы страхования во ВЭД, внешнеэкономический риск, валютный риск, кредитный риск, организационный риск, процессный риск, проектный риск, чистый риск (простой), спекулятивный риск (динамический), инвестиционный риск, законодательный риск, правовой (юридический) риск, ценовой риск, объект страхования во ВЭД, страхование грузов, страхование транспортных средств, страхование гражданской ответственности автоперевозчика грузов, страхование гражданской ответственности судовладельцев, страхование гражданской ответственности владельцев автотранспортных средств, страхование гражданской ответственности авиаперевозчика, страхование гражданской ответственности перед таможенными органами, страхование гражданской ответственности железнодорожного перевозчика, регулирование страховой деятельности во ВЭД, договор страхования во ВЭД, страховщик, страхователь, страховой тариф, страховая премия, нетто-премия, надбавка на покрытие расходов страховой компании, брутто-ставка, брутто-премия, валютная оговорка, товарно-ценовая оговорка, валютный опцион, форвардная валютная сделка, валютный фьючерс, др.

Тематические задачи.

1. Определите размер страховой премии по договору страхования риска гражданской ответственности во ВЭД, если брутто-ставка составляет 5 %, страховая стоимость 100 тыс. руб., страховая сумма 120 тыс. руб.
2. Торговый представитель предлагает иностранным предприятиям новый продукт. Из предыдущего опыта известно, что в среднем 1 из 20 клиентов, которым он предлагает товар, покупает его. В течение некоторого промежутка времени он предложил продукт 7 предприятиям. Чему равна вероятность того, что он продаст им хотя бы единицу товара?
3. Стоимость импортного имущества составляет 100 тыс. руб., страховая сумма – 60 тыс. руб. Ущерб при наступлении страхового случая составил 37 тыс. руб. Определите страховое возмещение по системе первого риска и по системе пропорциональной ответственности.
4. По материалам преподавателя проведите анализ хозяйственного риска во ВЭД. Дайте экспертную оценку важности каждого фактора риска в баллах. Результаты приведите в нижеприведенной таблице.

Таблица – Форма для проведения анализа хозяйственного риска во ВЭД

Группа рисков	Факторы риска	Важность фактора риска	Вероятность	Балл риска	Ранг фактора
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>
Политические					
Производственные					
Инновационные					
Природно-климатические					

5. Определите дополнительную сумму страховой премии, если по договору страхования рисков экспортера брутто-ставка составила 1 тыс. руб. с каждых 100 руб. страховой суммы. Величина страховой суммы – 55 тыс. руб. Страховая стоимость – 65 тыс. руб.

6. Сумма претензий, заявленных в связи со страховыми случаями за отчетный год составила 100 000 руб. Величина страховых выплат за данный год – 50 000 руб. Определите резерв заявленных, но не урегулированных убытков.

7. По договору страхования активов предприятия импортное производственное оборудование застраховано на сумму 100 тыс. руб. Ущерб от повреждения оборудования в результате страхового случая составил 52 тыс. руб. Рассчитайте величину страхового возмещения по системе первого и второго риска, по системе пропорциональной ответственности, если стоимость оборудования составляет 180 тыс. руб.

8. Импортное производственное оборудование белорусского производителя застраховано в размере 50 % его стоимости, которая составила 180 тыс. руб. Ущерб от повреждения оборудования составил 45 тыс. руб. По условию договора установлена франшиза в размере 5 % от страховой суммы. Рассчитайте величину страхового возмещения по системе первого риска, при условии, что установлена безусловная франшиза, установлена условная франшиза.

9. Импортное производственное оборудование резидента Беларуси стоимостью 100 тыс. руб. застраховано по одному договору тремя страховщиками. Общий объем страховой ответственности составил 95 % от стоимости оборудования. Доля участия первого страховщика составила 30 %, второго страховщика – 45 %. Ущерб в результате страхового случая определен в размере 60 % от стоимости оборудования. Определить долю участия каждого страховщика по договору и размер выплаты страхователю каждым страховщиком.

10. По договору страхования во ВЭД При условной франшизе найдите сумму возмещения, если страховая сумма – 100 тыс. руб., условная франшиза – 7 тыс. руб., а ущерб составляет: 5 тыс. руб.

11. По договору страхования во ВЭД при безусловной франшизе найдите сумму возмещения, если страховая сумма – 80 тыс. руб., безусловная франшиза – 14 тыс. руб., а ущерб составляет 14 тыс. руб.

12. По договору страхования во ВЭД страховая стоимость имущества иностранного резидента – 100 тыс. рублей, страховая сумма – 80 тыс. руб., безусловная франшиза – 8 тыс. руб. Ущерб от страхового случая – 40 тыс. руб., расходы, произведенные страхователем, – 18 тыс. руб. Рассчитайте сумму страхового возмещения.

Тесты.

1. Комплекс услуг по страхованию разнообразных рисков – это:
 - а. финансовые услуги;
 - б. консалтинговые услуги;
 - в. страховые услуги;
 - г. банковские услуги;
 - д. нет правильного ответа.

2. Развитие страхования во ВЭД определяется факторами:
 - а. степенью глобализации страны;
 - б. уровнем развития НТП;
 - в. спросом на мировом рынке;
 - г. системой международных расчетов;
 - д. нет правильного ответа.

3. Группы стран, в которых наиболее развито страхование во ВЭД:
 - а. развитые страны с рыночной экономикой;
 - б. страны с переходной экономикой;
 - в. новые индустриальные страны;
 - г. страны с централизованной экономикой;
 - д. нет правильного ответа.

4. Развитие страхования во ВЭД отражает:
 - а. повышение конкурентоспособности национальной продукции;
 - б. повышение производительности труда;
 - в. повышение уровня заработной платы рабочей силы;
 - г. процесс интенсификации международных экономических связей;
 - д. нет правильного ответа.

5. Основные факторы, влияющие на развитие страхования во ВЭД:
 - а. объем внутреннего рынка;
 - б. уровень экономического развития страны;
 - в. роль страны в международном производстве;
 - г. уровень экспортных и импортных таможенных пошлин;
 - д. нет правильного ответа.

6. Две основные группы мер по предупреждению опасности и уменьшению силы ее действия называются:
 - а. страхование и перестрахование;

- б. страхование и превенция;
 - в. превенция и репрессия;
 - г. репрессия и сострахование;
 - д. нет правильного ответа.
7. К принципам страхования во ВЭД относятся:
- а. выплата возмещения в размерах страховой суммы;
 - б. наивысшая степень доверия сторон;
 - в. наличие причинно-следственной связи между убытками и событиями, их вызвавшими;
 - г. все ответы верны;
 - д. правильного ответа нет.
8. Страхование во ВЭД существует в основных формах:
- а. личное, имущественное, ответственности;
 - б. страхование жизни, медицинское, социальное;
 - в. добровольное и обязательное;
 - г. страхование и перестрахование;
 - д. нет правильного ответа.
9. Форма страхования во ВЭД, при которой страхователь самостоятельно решает вопрос о том, что страховать – это:
- а. страхование ответственности;
 - б. добровольное страхование;
 - в. обязательное страхование;
 - г. нет правильного ответа.
10. По времени возникновения риски во ВЭД бывают:
- а. ретроспективные;
 - б. текущие;
 - в. перспективные;
 - г. внутренние;
 - д. верны а, б, в;
 - е. нет правильного ответа.

ТЕМА 9. ФИНАНСЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Основные задачи по теме практического занятия:

- ознакомление студентов с основными теоретическими понятиями по теме практического занятия;
- установление взаимосвязи эффективности финансов международной инновационной деятельности и развития инновационной предпринимательской деятельности;

– изучение целей, задач и особенностей организации финансов международной инновационной деятельности.

Вопросы к обсуждению:

1. Особенности и факторы международного инновационного и технологического сотрудничества между компаниями.
2. Международная и внутренняя передача технологий и рост производительности труда.
3. Зарубежный и белорусский опыт построения инновационной инфраструктуры.

Терминология, формирующая ключевые теоретические представления: международный рынок технологий, международный рынок инноваций, источники финансирования инновационного развития, лицензионное соглашение, патент, ноу-хау, инжиниринг, научно-техническое кооперирование, франчайзинг, консалтинг, некоммерческая форма технологического обмена, венчурное финансирование, рисковое инвестирование, стартовое финансирование, новые перспективные технологии, венчурный капитал, венчур, венчурные фирмы, технологии венчурного финансирования, венчурные фонды, оценка эффективности финансирования инновационных проектов во ВЭД, эффект от инновационных проектов во ВЭД, научно-техническая эффективность, социальная эффективность, народнохозяйственная эффективность, экологическая эффективность, экономическая эффективность, коммерческая эффективность, научно-техническая эффективность, бюджетная эффективность, чистый приведенный эффект, чистый дисконтированный доход, индекс рентабельности инвестиций, др.

Тематические задачи.

1. Инновационный проект, требующий инвестиций в размере 160 тыс. долл., предполагает получение годового дохода в размере 30 тыс. долл. на протяжении 15 лет. Оцените целесообразность такой инвестиции (с помощью NPV и PI), если ставка дисконтирования равна 15 %.
2. Согласно разработанному плану инновационный проект, рассчитанный на 15 лет, требует инвестиций в размере 150 тыс. долл. В первые пять лет никаких поступлений не ожидается, но в последующие 10 лет ежегодный доход составит 50 тыс. долл. Следует ли принять этот проект, если ставка дисконтирования равна 15 %
3. Сравнить по критериям NPV, PI и PP инновационные проекты, если цена капитала 13 %. Определить величину будущих денежных потоков.

Проекты	Ю	1 год	2 год	3 год	4 год
А	-20 000	7 000	7 000	7 000	7 000
Б	-25 000	2 500	5 000	10 000	20 000

4. Предприятие решило инвестировать средства в котельную. Стоимость котельной 140 тыс. рублей. Топливо предоставлено на выбор: древесные отходы, природный газ, топочный мазут, каменный уголь. Требуется оценить целесообразность выбора одного из

них, если финансирование выбранного проекта может быть осуществлено за счет ссуды банка под 11 % годовых.

Таблица – Динамика денежных потоков по годам, тыс. руб.

Год	Отходы	П газ	Мазут	Уголь
2021	153	168	374	394
2022	96	324	486	973
2023	257	540	540	540
2024	1 338	649	649	270
2025	1 445	1 405	757	108

5. Оценить инновационный проект с учетом инфляции и без учета инфляции при следующих данных. Инвестиции – 8 тыс. долл. Период реализации – 3 года. Денежный поток по годам: 400, 400, 500 долл. Ставка доходности – 18 %. Индекс инфляции – 10 %.

6. Определите чистый дисконтированный доход и индекс доходности, если дисконтированный эффект – 2 783,6 руб., дисконтированные вложения – 648 руб.

7. При норме дисконта 30 % рассчитать чистую дисконтированную стоимость инновационного проекта, который имеет следующий поток платежей (тыс. руб.): – 400, – 200, 200, 250, 350. Сделать вывод об эффективности данного проекта.

8. Оценить целесообразность реализации инновационного проекта, если его стоимость – 600 тыс. руб., срок реализации – 4 года. Денежные поступления за период реализации проекта осуществляются равномерно по годам реализации и составляют 120 тыс. руб.

9. Рассчитать стоимость лицензии на использование полезной модели «Мобильный мини завод». Предлагается лицензия на использование установки для переработки вторичного сырья. По договору лицензиат получает 25 % экономического эффекта от внедрения мини завода. Требуемые инвестиции: оборудование – 7 200 руб. (1-й месяц). Для инвестирования взят кредит под 10 % на три года. Выручка от реализации, начиная с 5-го месяца – 200 тонн по 60 руб. за тонну. Переменные затраты – сырье обходится по 100 руб. на тонну готовой продукции. Постоянные затраты – 1 000 руб. в месяц. Срок амортизации – 3 года. Ставка дисконта – 30 %.

10. Инвестиции в приобретение оборудования составят 5 тыс. руб. Суммы чистого дохода, полученные от реализации проекта, по годам составят: 1-й год – 1,64 тыс. руб.; 2-й год – 1,65 тыс. руб.; 3-й год – 1,66 тыс. руб.; 4-й год – 1,67 тыс. руб. Норма дисконта, при которой инвесторы готовы вложить деньги в инновационный проект, составляет 35 % годовых. На основе расчета чистой дисконтированной стоимости и срока окупаемости сделать вывод о целесообразности проекта, срок реализации которого 4 года.

11. Предприятие реализует проект обновления технической базы производства. Инвестиции в приобретение нового оборудования составят 90 тыс. руб. Ликвидационная стоимость оборудования – 5 тыс. руб., срок эксплуатации оборудования – 10 лет. Чистая

прибыль по годам: 1-й год – 20 тыс. руб., 2-й год – 30 тыс. руб., 3-й год – 27 тыс. руб., 4-й год – 20 тыс. руб., 5-й год – 20 тыс. руб. Норма дисконта – 15 %. Определить целесообразность приобретения оборудования.

12. Определить сумму приращения капитала, если известно, что текущая оценка размера вложенного капитала, или первоначальный вклад – 10 тыс. руб., коэффициент дисконтирования составляет 0,25 (25 %) в год, число лет, соответствующее количеству оборотов капитала – 4 года.

Тесты.

1. Какие международные организации ближе всего подходят к вопросам изучения и регулирования международного движения технологии?
 - а. ЮНКТАД;
 - б. ВТО-ТРИПС;
 - в. МОИС;
 - г. ПРООН;
 - д. МФК;
 - е. нет правильного ответа.

2. Страны, которые являются крупнейшими экспортёрами и импортёрами международного рынка технологий и инноваций:
 - а. Китай;
 - б. США;
 - в. Мексика;
 - г. Сингапур;
 - д. нет правильного ответа.

3. Международная торговля технологиями и инновациями может быть разделена:
 - а. на стадию поиска контрагента;
 - б. внутреннюю и международную;
 - в. национальную, региональную и международную;
 - г. нет правильного ответа.

4. Основные причины государственного контроля за финансами международной инновационной деятельности:
 - а. соображения национальной безопасности;
 - б. стремление удержать экономическое лидерство;
 - в. стремление удержать технологическое лидерство;
 - г. нет правильного ответа.

5. Правовые формы защиты финансов международной инновационной деятельности:
 - а. инжиниринг;
 - б. лизинг;
 - в. ноу-хау;

- г. роялти;
 - д. нет правильного ответа.
6. В международной экономике носителем технологии могут быть:
- а. земля;
 - б. труд;
 - в. товар;
 - г. секреты производства;
 - д. нет правильного ответа.
7. Непатентованное научно-техническое достижение конфиденциального характера – это:
- а. патент;
 - б. лицензия;
 - в. ноу-хау;
 - г. лизинг;
 - д. нет правильного ответа.
8. Юридическое лицо, приобретающее у собственника изобретений, лицензию на право их использования в определенных пределах, называется:
- а. лицензиаром;
 - б. лицензиатом;
 - в. лицензиатором;
 - г. нет правильного ответа.
9. Лицензии на использование технологии бывают:
- а. исключительные;
 - б. исключительные и неисключительные;
 - в. исключительные, неисключительные и полные;
 - г. нет правильного ответа.
10. Виды информации, которая является предметом купли-продажи на международном рынке технологий и инноваций:
- а. деловая информация;
 - б. экологическая информация;
 - в. информация для специалистов узкого профиля;
 - г. программные продукты;
 - д. нет правильного ответа.

ТЕМА 10. ФИНАНСЫ В СФЕРЕ ТРАНСПОРТНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ ВЭД

Основные задачи по теме практического занятия:

– ознакомление студентов с основными теоретическими понятиями по теме практического занятия;

- установление взаимосвязи эффективности финансов в сфере транспортного обслуживания ВЭД и положения республики на мировом рынке транспортных услуг;
- изучение целей, задач и особенностей организации финансов в сфере транспортного обслуживания ВЭД.

Вопросы к обсуждению:

1. Правила, принципы и порядок организации финансов в сфере транспортного обслуживания.
2. Методы расчета оптимальных вариантов организации финансов в сфере транспортного обслуживания.
3. Понятие мультипликатора финансов транспортного обслуживания ВЭД и его механизм действия.

Терминология, формирующая ключевые теоретические представления: международная перевозка, виды международных перевозок, мировой рынок транспортных услуг, рынок транспортной продукции, рынок услуг по международным перевозкам, международная транспортная система, международные транспортные конвенции, национальная транспортная система, экспедитор, транспортная компания, дистрибуция товаров, финансовые отношения при международных перевозках, ценовая тарифная политика, тариф, единые тарифы, пропорциональные тарифы, сужающиеся тарифы, морские перевозки, железнодорожные перевозки, автомобильные перевозки, авиаперевозки, сборные перевозки, одновидовые перевозки, унимодальные перевозки, смешанные (комбинированные) перевозки, отдельные перевозки, прямые перевозки, интермодальные перевозки, мультимодальные перевозки, перегрузочные перевозки, бесперегрузочные перевозки, беспересадочные перевозки, др.

Тематические задачи.

1. Определите себестоимость 1 т.-км выполненной транспортной работы. Если известно, что время в наряде – 78 ч; среднесуточный пробег – 3210 км; грузооборот – 450 т.-км; переменные расходы на 1 км пробега – 75 руб.; накладные расходы на 1 ч – 42 руб.; заработная плата водителя – 38руб. в час. Также определите, как изменится себестоимость 1 т.-км, если: а) увеличится на 5 % продолжительность работы автомобиля на линии; б) увеличится на 5 % пробег автомобиля; в) увеличится на 5 % транспортная работа (грузооборот) автомобиля.
2. Определите доходы транспортного предприятия при выполнении трансграничных перевозок. Если известно, что списочное число автомобилей ЗИЛ – 20 ед.; время в наряде – 8 ч; коэффициент использования пробега – 1,2; коэффициент использования грузоподъемности – 1,4; среднее расстояние перевозки – 110 км; время простоя под погрузкой-разгрузкой – 0,3 часа; себестоимость 1 т.-км – 120 руб.; коэффициент выпуска автомобилей на линию – 0,6; грузоподъемность 6 т; 286 дней работы транспортного предприятия в году; техническая скорость 75 км/ч.

3. Определите сумму прибыли транспортного предприятия. Если известно, что грузооборот за год составил 40000 тыс. т.-км, доходная ставка за 1 т.-км – 720 руб.; себестоимость 1 т.-км – 600 руб.; прибыль от выполнения транспортно-экспедиционных, погрузочно-разгрузочных работ – 310 руб.

4. Определите сумму прибыли транспортного предприятия. Если известно, что годовая сумма доходов – 18050 руб., годовая сумма расходов – 16540 руб., прибыль от выполнения транспортно-экспедиционных и прочих работ – 1080 руб., отчисления из прибыли в бюджет города – 300 руб.

5. Определите годовой грузооборот транспортного предприятия. Постройте диаграммы распределения численности ТС по моделям, годовой производительности всех транспортных средств данной модели. N – порядковый номер студента в журнале.

Показатель	МАЗ-5516W4-420	МАЗ-5340W6-8421-005	МАЗ-5336A5
Номинальная грузоподъемность ТС q , т.	15,1	9,35	7,7
Коэффициент использования грузоподъемности ТС, γ	$(0,6+0,1 \cdot N)$	$(0,4+0,1 \cdot N)$	$(0,45+0,1 \cdot N)$
Коэффициент использования пробега ТС, β	$(0,29+0,1 \cdot N)$	$(0,45+0,1 \cdot N)$	$(0,50+0,1 \cdot N)$
Среднесуточный пробег ТС $l_{ср}$, км	$(100+10 \cdot N)$	$(90+15 \cdot N)$	$(110+20 \cdot N)$
Число рабочих дней ТС в году, $D_{р\gamma}$	302	302	302
Коэффициент технической готовности ТС, α_T	$(0,7+0,1 \cdot N)$	$(0,69+0,1 \cdot N)$	$(0,65+0,1 \cdot N)$
Среднегодовая производительность (годовой грузооборот) для одного ТС, т.-км	<i>(найми)</i>	<i>(найми)</i>	<i>(найми)</i>
Списочное количество ТС, A_i	$(11+N)$	$(21+N)$	$(31+N)$
Годовой грузооборот по каждой i -й модели ТС, т.-км	<i>(найми)</i>	<i>(найми)</i>	<i>(найми)</i>
Годовой грузооборот за год всего АТП, т.-км	<i>(найми)</i>		

6. Определите годовой пассажирооборот транспортного предприятия. Постройте диаграммы распределения численности транспортных средств по моделям, годовой производительности всех транспортных средств данной модели. N – порядковый номер студента в журнале.

Показатель	МАЗ-103	МАЗ-203	МАЗ-256	МАЗ-107
Номинальная вместимость ТС q , чел.	100	110	43	145
Коэффициент наполнения ТС, γ	$(0,65+0,1 \cdot N)$	$(0,7+0,1 \cdot N)$	$(0,4+0,1 \cdot N)$	$(0,66+0,1 \cdot N)$
Коэффициент использования пробега ТС, β	$(0,60+0,1 \cdot N)$	$(0,61+0,1 \cdot N)$	$(0,62+0,1 \cdot N)$	$(0,63+0,1 \cdot N)$
Среднесуточный пробег ТС, км	$(100+10 \cdot N)$	$(150+10 \cdot N)$	$(250+10 \cdot N)$	$(200+10 \cdot N)$
Число рабочих дней ТС в году, $D_{р.в.д.}$	365	365	365	365
Коэффициент технической готовности ТС, α_T	$(0,7+0,1 \cdot N)$	$(0,7+0,1 \cdot N)$	$(0,7+0,1 \cdot N)$	$(0,7+0,1 \cdot N)$
Среднегодовая производительность (годовой пассажирооборот) для одного ТС, пасс.-км	<i>(найми)</i>	<i>(найми)</i>	<i>(найми)</i>	<i>(найми)</i>
Списочное количество ТС, A_i	$(11+N)$	$(21+N)$	$(31+N)$	$(41+N)$
Годовой пассажирооборот по каждой i -й модели ТС, пасс.-км	<i>(найми)</i>	<i>(найми)</i>	<i>(найми)</i>	<i>(найми)</i>
Годовой пассажирооборот за год всего АТП, пасс.-км	<i>(найми)</i>			

7. Определите заработную плату ремонтных рабочих, работающих по методу бригадного подряда, при распределении всей заработной платы с применением коэффициента трудового участия. Если известно, что общая сумма заработной платы по нарядам и премия бригады за месяц составили 3540 руб., часовая тарифная ставка – 140 руб.

8. Транспортное предприятие планирует приобретение нового импортного автомобиля, стоимостью 12600 руб. Пуск в эксплуатацию нового автомобиля потребуют 2300 руб. Предполагаемый срок полезной службы – 5 лет. Предполагаемый объем грузооборота за весь период эксплуатации составляет: 1 год – 1050 руб.; 2 год – 1160 руб.; 3 год – 1220 руб.; 4 год – 1100 руб.; 5 год – 1000 руб. Сумма текущих затрат определена на уровне 1680 руб. ежегодно. Амортизации определяется методом уменьшаемого остатка с применением коэффициента 1,5. Ставка налога на прибыль – 20 %, НДС – 20 %, цена капитала – 10 %. Предполагаемые меры государственной поддержки: компенсация инвестиционных затрат в размере 15%. Определите целесообразность инвестиционных вложений.

9. Распределите предложенные ниже объекты на две группы: показатели, характеризующие использование основных фондов предприятия и показатели, характеризующие использование оборотных средств транспортного предприятия.

Физический износ, коэффициент оборачиваемости (скорости одного оборота), амортизационные отчисления, фондоотдача, фондоемкость, фондовооруженность труда, коэффициент обновления, коэффициент выбытия, материалоемкость, коэффициент прироста, коэффициент замены, коэффициент износа, коэффициент сменности, коэффициент загрузки оборудования, производственная мощность, восстановительная стоимость, моральный износ, длительность одного оборота, коэффициент экстенсивного использования оборудования, коэффициент загрузки (закрепления средств)

10. Транспортной компании требуется приобрести 3 марки импортных автомобилей. Ежемесячная потребность в автомобилях первой модели составляет 3 шт., при стоимости грузооборота – 50 у.е. и издержках хранения единицы товара на складе в течение месяца – 25 у.е. Ежемесячная потребность в автомобилях второй модели составляет 7 шт., при стоимости грузооборота – 48 у.е. и издержках хранения единицы товара на складе в течение месяца – 20 у.е. Ежемесячная потребность в автомобилях третьей модели составляет 4 шт., при стоимости грузооборота – 45 у.е. и издержках хранения единицы товара на складе в течение месяца – 20 у.е. Определите: оптимальный для предприятия грузооборот; оптимальные издержки за хранение запасов на складе.

11. Заполните нижеприведенную таблицу.

Таблица

Методы прогнозирования развития транспортного обслуживания ВЭД	Суть метода	Особенности и применения и приемы прогнозирования	Оценка вероятных сценариев развития событий

12. Заполните нижеприведенную таблицу.

Таблица

Варианты международной транспортировки с учетом различных групп рисков	Суть метода	Особенности и задачи применения

Тесты.

1. Самолеты «Белавиа», совершая перелет из Беларуси в Китай, садятся для дозаправки в Мурманске. В этом случае покупка топлива считается для Беларуси:
 - а. импортом транспортной услуги;
 - б. импортом товара;
 - в. импортом обеспечивающей и вспомогательной услуги;
 - г. нет правильного ответа.

2. Международная транспортная деятельность – это комплекс работ и услуг, связанных:
 - а. с подготовкой, организацией и осуществлением международных перевозок людей и грузов, включая техническую эксплуатацию транспортных средств, транспортно-экспедиционные работы;
 - б. подготовкой, организацией и осуществлением производства продукции промышленного назначения с зарубежной компанией;
 - в. организацией технической эксплуатации транспортных средств;
 - г. нет правильного ответа.

3. Главная задача международной деятельности транспортного предприятия заключается:
 - а. в осуществлении работы по международному перемещению грузов и пассажиров во времени и пространстве;
 - б. осуществлении технического обслуживания и ремонта транспорта с участием предприятий из разных стран;
 - в. производстве и реализации продукции, товаров и услуг;
 - г. осуществлении международных перевозок грузов и пассажиров во времени и пространстве, технического обслуживания и ремонта подвижного состава;
 - д. нет правильного ответа.

4. В зависимости от назначения предприятия автомобильного транспорта подразделяются на:
 - а. автопроизводственные, автотранспортные, автообслуживающие, автосалоны;
 - б. авторемонтные, автопроизводственные, автообслуживающие, автосалоны;
 - в. автопроизводственные, промышленные, автообслуживающие, автосалоны;
 - г. автообслуживающие, автотранспортные, промышленные, торговые, автосалоны;
 - д. нет правильного ответа.

5. К основным технико-экономическим показателям, характеризующим международные перевозки, относятся:
 - а. грузоподъемность грузового автомобиля;

- б. время работы автомобиля на линии;
 - в. годовой грузооборот;
 - г. годовой объем реализованной продукции;
 - д. годовой объем чистой прибыли;
 - е. время простоя подвижного состава;
 - ж. нет правильного ответа.
6. Особенностью международных перевозок является то, что:
- а. транспортные предприятия создают товары народного потребления;
 - б. транспортное предприятие само не создает новую потребительскую стоимость;
 - в. транспортные предприятия производят новую вещественную продукцию;
 - г. при транспортировке продукции возрастает ее потребительская стоимость на величину издержек на ее транспортировку, а также с учетом нормативной прибыли международного перевозчика;
 - д. нет правильного ответа.
7. Результатом международной перевозки является:
- а. изменение местоположения грузов и пассажиров в пространстве и во времени;
 - б. создание новых продуктов, товаров и услуг;
 - в. строительство новых дорог, мостов и сооружений;
 - г. нет правильного ответа.
8. К конкурентным преимуществам автомобильного транспорта при осуществлении международных перевозок можно отнести:
- а. большая маневренность и подвижность грузоперевозки по принципу «от двери до двери»;
 - б. высокая скорость доставки грузов до потребителя;
 - в. высокая себестоимость грузовых перевозок;
 - г. высокое качество транспортной инфраструктуры.
 - д. нет правильного ответа.
9. К материальным ресурсам транспортных предприятий относят:
- а. финансовые средства;
 - б. трудовые ресурсы;
 - в. подвижной состав;
 - г. технологическое оборудование для технического обслуживания и ремонта подвижного состава;
 - д. нет правильного ответа.
10. К основной продукции транспортного предприятия относят:
- а. перевозка грузов;
 - б. ремонт подвижного состава;
 - в. перемещение грузов и пассажиров;
 - г. производство технологического оборудования;
 - д. нет правильного ответа.

ТЕМА 11. ФИНАНСЫ МЕЖДУНАРОДНОГО ТУРИЗМА

Основные задачи по теме практического занятия:

- ознакомление студентов с основными теоретическими понятиями по теме практического занятия;
- установление взаимосвязи эффективности финансов в сфере международного туризма и эффективности организации индустрии туризма и гостиничного хозяйства в республике, положения республики на рынке туристских услуг,
- изучение целей, задач и особенностей организации финансов в сфере международного туризма.

Вопросы к обсуждению:

1. География международного туризма.
2. Экономические показатели развития индустрии туризма и гостеприимства в Республике Беларусь.
3. Понятие мультипликатора в туризме и его механизм действия.

Терминология, формирующая ключевые теоретические представления: международный туризм, экспорт услуг, мировой рынок туризма, туристские услуги, туристический продукт, туристский спрос, турист, субъект международного туризма, турагент, туроператор, активный туризм, пассивный туризм, рекреационный туризм, познавательный туризм, организационный туризм, научный туризм, деловой туризм, финансы в сфере туризма, кругооборот финансовых ресурсов туристской организации, страхование в системе международного туризма, обязательный виды страхования, страхование туриста, страхование имущества туриста, др.

Тематические задачи.

1. Изучите туризм в структуре экономики Республики Беларусь, его современное состояние, а также главные направления его развития на основе информации официальных сайтов Национального статистического комитета, Министерства экономики Республики Беларусь и публикаций СМИ. Изобразите в виде схемы (диаграммы) структуру туризма, дайте краткую характеристику каждой составляющей отрасли.
2. Изучите динамику показателей туристского движения в Республике Беларусь на основе статистических данных и сгруппируйте данные в нижеприведенной таблице. Выявите тенденции в ходе анализа показателей статистики туристских потоков.

Таблица – Динамика показателей туристского движения в Республике Беларусь

Количество		Объем внутренне- го туризма	Соотношение «въездной – выездной – внутренний»	Уровень ин- тенсивности туризма
прибывших	выбывших			

3. Изучите состав и структуру туризма как специфического межотраслевого комплекса Республики Беларусь на основе статистических данных и сгруппируйте данные в нижеприведенной таблице.

Таблица – Состав и структура туризма в Республике Беларусь

Вид экономической деятельности	Структура	Ведущие компании	Состояние	Направления развития
Туроперейтинг				
Транспорт				
Размещение				
Питание				
Досуг				
Страхование				
Визовое обслуживание				

4. Установите цену на турпродукт, если его себестоимость составляет 1000 руб. Планируемый размер прибыли туроператора равен 10% себестоимости, комиссия турагентов – 5%, ставка НДС – 20%.

5. Рассчитайте стоимость тура (отпускная цена без НДС, отпускная цена с НДС), если известно про следующие затраты: услуги по проживанию – 420 руб.; транспортные услуги – 740 руб.; консульский сбор – 85 руб.; заработная плата – 540 руб.; начисления на заработную плату – 189 руб.; командировочные расходы – 410 руб.; обслуживание туристов в пути – 100 руб.; накладные расходы – 100 руб.; прибыль – 20%; местный сбор – 45 руб.

6. Определите выработку сотрудника туристического предприятия в натуральном и стоимостном выражении, если в отчетном периоде реализовано 85 турпродуктов стоимостью 1000 руб., 50 турпродуктов стоимостью 250 руб., 75 турпродуктов стоимостью 500 руб. Среднесписочная численность персонала за период составила 8 человек.

7. Предприятие планирует увеличить выручку от реализации на 10% (с 14400 руб.). Объем реализации – 10 турпродуктов. Переменные издержки составляют для исходного варианта 920 руб. Постоянные издержки – 350 руб. НДС – 20 %. Рассчитайте сумму прибыли, соответствующую новому уровню выручки от реализации, порог рентабельности, запас финансовой прочности, эффект операционного рычага (производственного левевериджа). Как и почему изменяются сила воздействия операционного рычага и запас финансовой прочности по мере удаления выручки от порога рентабельности?

8. Разработайте программу профилактики рисков для туристической организации (туроператора, турагента, гостиницы, транспортной компании, др.). Рассмотрите различные виды рисков в зависимости от сферы экономических отношений – производственный, коммерческий, финансовый. Учтите распространенные способы профилактики рисков в туризме – лимитирование, диверсификацию, резервирование финансовых средств, страхование и пр.

9. В результате проведения рекламной кампании спрос на услуги туристического предприятия вырос, выручка от реализации увеличилась на 5 % по сравнению с предшествующим годом. Затраты туристического предприятия составили 12000 руб., ставка налога на прибыль – 20 %. Рассчитайте чистую прибыль предприятия и рентабельность услуг в отчетном году, а также экономический эффект рекламной кампании, если выручка от реализации услуг в предыдущем году составила 10800 руб.

10. По данным таблицы определите прибыль туристического предприятия, получаемую в результате реализации турпродуктов, рентабельность продаж по каждому турпродукту.

Показатели	Турпродукт	
	А	В
Объем продаж, ед.	25	130
Цена турпродукта, руб.	850	1380
Издержки, руб.	15575	144850

11. Заполните нижеприведенную таблицу.

Таблица

Субъекты международного туризма	Основные функции	Особенности регулирования деятельности субъектов туризма
Турагенты		
Туроператоры		

12. Заполните нижеприведенную таблицу.

Таблица

Туристский продукт	Основные свойства продукта	Специфические затраты, включаемые в себестоимость туристского продукта

Тесты.

1. Основные принципы, которые положены в основу механизма регулирования финансов международного туризма:

- а. рыночная конкуренция;
- б. снятие ограничений и барьеров в виде тарифов, пошлин, налогов, демпинга;
- в. дифференцированное отношение к развивающимся странам;
- г. нет правильного ответа.

2. Финансы международного туризма рассматривается как одно из средств развития национальной экономики, поскольку:

- а. выступают источником валютных поступлений;
- б. способствуют повышению качества, расширению ассортимента производства товаров и услуг;
- в. поступления от туризма компенсируют пассив по другим статьям баланса торговли услугами;
- г. способствует росту числа занятых;

- д. нет правильного ответа.
3. Импорт туристических услуг – это:
- а. совокупное потребление различного рода услуг туристами данной страны на территории иностранных государств;
 - б. предоставление различного рода услуг для иностранных туристов на территории данной страны;
 - в. нет правильного ответа.
4. Вид деятельности, направленный на предоставление различного рода международных туристических услуг с целью удовлетворения культурных и духовных потребностей туриста, – это:
- а. международный туризм;
 - б. региональный туризм;
 - в. внутренний туризм;
 - г. нет правильного ответа.
5. Иностранцем туристом может быть признано лицо, посещающее другую страну с целью:
- а. туризма;
 - б. отдыха;
 - в. профессиональной деятельности, оплачиваемой в этой стране;
 - г. посещения ритуальных мест;
 - д. посещения родственников и друзей;
 - е. верны б, в, г, д;
 - ж. нет правильного ответа.
6. Какая из указанных оценок значения туризма относится к международному уровню:
- а. вклад в мировой доход;
 - б. заполняемость гостиницы;
 - в. повышение занятости населения страны;
 - г. доля доходов от туризма в ВВП страны;
 - д. нет правильного ответа.
7. Экономика международного туризма:
- а. отраслевая экономическая наука;
 - б. теоретическая наука;
 - в. международная экономика;
 - г. макроэкономика;
 - д. микроэкономика;
 - е. нет правильного ответа.
8. Какие элементы туризма включены в туристику как науку на международном уровне?
- а. экономика;
 - б. распределение;

- в. организация;
- г. сотрудничество;
- д. нет правильного ответа.

9. Международные туристские работы включают в себя:

- а. страхование;
- б. потребительские товары;
- в. бронирование;
- г. банковские услуги;
- д. нет правильного ответа.

10. Развитие туристической индустрии зависит от факторов:

- а. демографических;
- б. транспортных;
- в. туристско-рекреационных ресурсов;
- г. экономических;
- д. политических;
- е. нет правильного ответа.

ТЕМА 12. ФИНАНСЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ ФИНАНСОВО-ПРОМЫШЛЕННЫХ ГРУПП

Основные задачи по теме практического занятия:

- ознакомление студентов с основными теоретическими понятиями по теме практического занятия;
- установление взаимосвязи организации финансов международных финансово-промышленных групп и уровнем кооперации предприятия в республике;
- изучение целей, задач и особенностей организации финансов международных финансово-промышленных групп.

Вопросы к обсуждению:

1. Финансово-промышленные группы в российской экономике и необходимость оценки их капитала.
2. Классификация финансов международных финансово-промышленных групп.
3. классификация рисков финансов международных финансово-промышленных групп.

Терминология, формирующая ключевые теоретические представления: корпорация, корпоративные структуры, финансово-промышленная группа, участник ФПГ, управление ФПГ, финансовая политика ФПГ, финансовая стратегия ФПГ, финансовый потенциал ФПГ, источник финансирования деятельности ФПГ, денежные потоки ФПГ, финансовый капитал ФПГ, собственный капитал ФПГ, распределение доходов ФПГ, др.

Тематические задачи.

1. Для трех предприятий рассчитайте интегральную эффективность по следующим данным:
 1. Предприятие 1 – прибыль = 105 тыс. руб., валовые активы = 870 тыс. руб.
 2. Предприятие 2 – прибыль = 130 тыс. руб., валовые активы = 1150 тыс. руб.
 3. Предприятие 3 – прибыль = 125 тыс. руб., валовые активы = 980 тыс. руб.

2. Рассчитайте значение показателя корпоративного участия для двух предприятий при следующих исходных данных (Таблица). Какое предприятие может быть привлечено для участия в технологической цепочке в приоритетном порядке?

Таблица

Показатель	Предприятие 1	Предприятие 2
Объем реализованной продукции, тыс. шт.	1200	1400
Средняя цена реализации, руб.	12500	11200
Затраты на производство продукции, тыс. руб.	12000	12000
Средний срок хранения запасов, дни	5	7
Средний срок изготовления продукции, дни	5	6
Средний срок хранения продукции, дни	3	5

3. Оцените качество управления предприятиями и выберите предприятие с большей эффективностью управления по данным таблицы.

Таблица

Показатель	Предприятие 1	Предприятие 2
Объем реализованной продукции, тыс. шт.	2500	2850
Средняя цена реализации, руб.	18900	17450
Зарплата платя руководящего состава, тыс. руб.	50	70
Командировочные расходы, тыс. руб.	150	200
Представительские расходы, тыс. руб.	120	100
Амортизация автотранспорта, тыс. руб.	25	30

4. Процесс функционирования финансово-промышленной группы состоит из пяти производственных процессов, каждым из которых руководит отдельная команда. Соответствующие данные представлены в таблице. По данным таблицы рассчитайте коэффициент корпоративной эффективности для каждой команды и выясните, какая команда вносит наибольший вклад в успех финансово-промышленной группы. Произведите сортировку команд по значению коэффициента корпоративной эффективности. Команда с большим значением коэффициента вносит больший вклад, а команда с меньшим значением коэффициента – меньший.

Таблица – Основные показатели деятельности предприятий-участников ТЦ

Команда	1	2	3	4	5
Затраты команды, тыс. руб.	2190	3820	2430	3270	2930
Чистая прибыль команды, тыс. руб.	230	170	310	280	150

5. Рассчитайте значение корпоративной эффективности для подразделений финансово-промышленной группы по данным таблицы. Какая из команд вносит наибольший вклад в корпоративную эффективность?

Таблица – Основные показатели деятельности предприятий-участников ТЦ

Команда	1	2	3	4	5	6
Затраты команды, тыс. руб.	1250	850	1340	1510	1620	780
Чистая прибыль команды, тыс. руб.	120	85	100	140	135	45

6. ТЦ состоит из 5 предприятий, которые имеют следующие показатели деятельности, представленные в таблице. Рассчитайте интегральную эффективность технологической цепочки, среднюю эффективность предприятий-участников ТЦ и сделайте вывод о том, является ли функционирование предприятий в качестве технологической цепочки более эффективным, чем их функционирование как самостоятельных предприятий.

Таблица

Предприятие	1	2	3	4	5
Валовые активы, тыс. руб.	800	820	850	900	950
Чистая прибыль, тыс. руб.	230	170	310	280	150

7. Пусть имеются 5 предприятий, по которым на начальный и конечный периоды имеется следующая информация (таблица 1 и таблица 2). Вычислите для каждого периода показатели взаимодействия с поправкой на каждое предприятие, затем зафиксировав значения j , определите «узкие места» для каждого периода.

Таблица 1 – Начальный период

Предприятие	1	2	3	4	5
Валовые активы, тыс. руб.	1200	1300	1400	1300	1500
Чистая прибыль, тыс. руб.	20	25	15	30	35

Таблица 2 – Конечный период

Предприятие	1	2	3	4	5
Валовые активы, тыс. руб.	1350	1500	1750	1800	1650
Чистая прибыль, тыс. руб.	25	30	20	50	45

8. Рассчитайте значение показателя взаимодействия по данным таблицы. Также определите, что более эффективно – взаимодействие предприятий в качестве группы или их работа по отдельности.

Таблица

Предприятие	1	2	3	4	5
Валовые активы, тыс. руб.	1200	1700	1450	950	1100
Чистая прибыль, тыс. руб.	80	100	90	80	100
Эффективность	0,089	0,075	0,084	0,085	0,079

9. По данным результирующей функции Y и факторов X_1, X_2, X_3 , заполните таблицу. Применяв метод цепных подстановок, выявите изменение какого из факторов в наибольшей степени повлияло на снижение эффективности деятельности технологической цепочки. Сделайте вывод, какой фактор в большей степени повлиял на увеличение показателя взаимодействия.

Таблица

	Начальный период	Конечный период
Результирующая функция	Y_0	Y_1
Фактор 1	X_{10}	X_{11}
Фактор 2	X_{20}	X_{21}
Фактор 3	X_{30}	X_{31}

Таблица – Значения исходных показателей

Показатель	Начальный период	Конечный период
Фактор 1 – $\Pi_{ц} / 1$ руб.	161000	173000
Валовые активы цепочки, тыс. руб. ($BA_{ц}$)	7500000	8320000
Фактор 2 – 1 руб. / $BA_{ц}$	$1,33 * 10^{-7}$	$1,20 * 10^{-7}$
Средняя эффективность ($\mathcal{E}_{ср}$)	0,0241	0,0212
Фактор 3 – 1 / $\mathcal{E}_{ср}$	41,51	47,08
Результирующая функция	0,8911	0,9786

10. Проанализируйте деятельность ведущих мировых ФПГ и ТНК: Samsung Group, LG, Toyota, General Motors, Sony, «Deutsche Bank AG», «Dresdner Bank AG», «Commerzbank AG», Adidas AG, Siemens AG и др. Заполните нижеприведенную таблицу.

Таблица

Название ФПГ или ТНК, год создания	Производственная деятельность	Предприятия, входящие в группу (ТНК)	Страна базирования промышленного капитала	Финансовый блок группы	+	-

11. Заполните нижеприведенную таблицу.

Таблица

Источники финансирования деятельности ФПГ	Особенности формирования	Преимущества использования	Недостатки использования
Инвестиционные кредиты банков-участников			
Финансирование из бюджета по целевым программам			
Кредиты банков, не являющихся участниками ФПГ			
Собственные средства участников ФПГ			

12. Заполните нижеприведенную таблицу.

Денежные потоки ФПГ	Особенности формирования	Преимущества использования	Недостатки использования	Особенности управления
Основное производство				
Покупатели				
Инвестиционные институты				
Торговые фирмы				
Сервисные фирмы				

Тесты.

1. В отношениях со своими зарубежными филиалами некоторые ФПГ могут:
 - а. предоставить максимум самостоятельности, признавая их независимыми;
 - б. строго ограничить независимость и принятие самостоятельных решений;
 - в. нет правильного ответа.

2. Основные цели создания ФПГ:
 - а. объединение научного потенциала;
 - б. производственное кооперирование;
 - в. снижение издержек производства;
 - г. слияние участников;
 - д. нет правильного ответа.

3. Основные функции административного центра ФПГ:
 - а. принятие решений о слиянии с другими компаниями;
 - б. ликвидация неэффективных подразделений;
 - в. формирование долгосрочной производственной, инвестиционной и финансовой политики филиалов и ФПГ в целом;
 - г. контроль над НИОКР филиалов;
 - д. нет правильного ответа.

4. Для роста притока иностранных инвестиций в страну:
 - а. необходимо предоставить дополнительные льготы и привилегии;
 - б. необходимо защитить инвесторов от политических рисков;
 - в. необходимо обеспечение политической стабильности в принимающей стране;
 - г. нет правильного ответа.

5. Позитивные моменты деятельности ФПГ:
 - а. способствуют ускорению экономического роста;
 - б. устанавливают монопольные цены на продукцию;
 - в. внедряют передовую технологию в странах функционирования;
 - г. передают опыт в области организации труда;
 - д. диктуют свои экономические и политические интересы;
 - е. нет правильного ответа.

6. Прямые инвестиции предполагают:
 - а. предоставление займа местной компании;
 - б. создание собственного производства за границей;
 - в. покупку контрольного пакета акций местной компании;
 - г. нет правильного ответа.

7. Проникновение ФПГ в другие отрасли, не находящиеся в прямой производственной связи с основной областью деятельности ФПГ, называется:
 - а. горизонтальная интеграция;

- б. вертикальная интеграция;
 - в. диверсификация;
 - г. нет правильного ответа.
8. Равнозначны ли понятия «перемещение капитала» и «иностранные инвестиции»?
- а. да;
 - б. нет.
9. Возможности для инвестиций ФПП в странах с рыночной экономикой:
- а. не ограничены;
 - б. постоянно увеличиваются;
 - в. практически исчерпаны;
 - г. нет правильного ответа.
10. У ФПП будет тем больше возможности диктовать выгодные цены, чем:
- а. больше доля ФПП в продажах данного продукта на мировом рынке;
 - б. выше эластичность мирового спроса на данный продукт;
 - в. ниже эластичность мирового спроса на данный продукт;
 - г. нет правильного ответа.

ТЕМА 13. ФИНАНСЫ СВОБОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН

Основные задачи по теме практического занятия:

- ознакомление студентов с основными теоретическими понятиями по теме практического занятия;
- установление взаимосвязи организации финансов свободных экономических зон и развитием свободных экономических зон в республике, активностью участия предприятий в международном разделении труда;
- изучение целей, задач и особенностей организации финансов свободных экономических зон.

Вопросы к обсуждению:

1. Понятие финансовой системы свободных экономических зон.
2. Методы государственного регулирования финансов СЭЗ.
3. Особенности реализации финансовых отношений в рамках СЭЗ.

Терминология, формирующая ключевые теоретические представления: свободные экономические зоны (СЭЗ), территория СЭЗ, резидент СЭЗ, статус резидента СЭЗ, стратегия развития СЭЗ, органы управления СЭЗ, формы СЭЗ, типы СЭЗ, правовая система СЭЗ, механизм регулирования СЭЗ, таможенный режим функционирования СЭЗ, налоговый режим функционирования СЭЗ, свободные таможенные зоны (СТЗ), таможенная процедура СТЗ, инвестиционная привлекательность СЭЗ, др.

Тематические задачи.

1. Предприятие зарегистрировано на территории СЭЗ и производит мебель. В отчетном периоде произведены следующие хозяйственные операции: приобретены материалы на 10 тыс. руб., в т. ч. НДС 20 %; отпущены материалы в производство согласно производственным нормам на 56 тыс. руб.; начислена заработная плата рабочим 2 тыс. руб.; предприятие произвело отчисления в ФСЗН с заработной платы рабочих; выдана материальная помощь рабочим на овощи на 1 тыс. руб.; заработная плата работников аппарата управления начислена на 1 тыс. руб., расходы ТЭР – 8 тыс. руб., в т. ч. НДС 20 %; начислен износ по производственному зданию (балансовая стоимость здания 100 тыс. руб., срок полезного использования – 80 лет; начислен износ МБП – 50 % от стоимости при передаче их в эксплуатацию (передано в эксплуатацию МБП на 1,5 тыс. руб.); транспортные расходы (услуги сторонних организаций) – 1 тыс. руб.; услуги по рекламе продукции – 7 тыс. руб. Выпущено 100 шт. изделий, из которых 80 шт. изделий реализовано резидентам Республики Беларусь, а 20 шт. изделий – нерезидентам Республики Беларусь (НДС – 0 %). Рентабельность – 30 %. Рассчитать себестоимость выпущенной продукции, себестоимость единицы продукции, отпускную цену продукции на территории Республики Беларусь.

2. Предприятие-резидент СЭЗ занимается изготовлением плит. В отчетном периоде произведены следующие хозяйственные операции: со склада в основное производство переданы материалы – 8 тыс. руб.; отклонение стоимости материалов (ТЗР) – 4,89 % от стоимости материалов; начислена заработная плата рабочим основного производства – 26 тыс. руб., начислена заработная плата работникам администрации – 1,5 тыс. руб.; акцептованы счета сторонних организаций за электроэнергию – 6,7 тыс. руб., в т. ч. НДС 20 %, теплоснабжение – 2,6 тыс. руб., в т. ч. НДС 20 %, аренду производственных цехов – 1,3 тыс. руб., в т. ч. НДС 20 %, аренду административного корпуса – 3 тыс. руб., в т. ч. НДС 20 %; начислен износ основных средств производственного назначения – 1,8 тыс. руб.; начислен износ основных средств общехозяйственного назначения – 1,2 тыс. руб.; начислен износ нематериальных активов – 5,6 тыс. руб.; командировочные расходы администрации – 1,3 тыс. руб.; маркетинговые услуги – 3,4 тыс. руб., в т. ч. НДС 20 %. В конце отчетного периода 10 ед. плит приняты ОТК и переданы на склад. Рассчитать себестоимость изготовленной продукции, себестоимость единицы продукции, отпускную цену (без НДС и с НДС). Уровень рентабельности – 60 %.

3. Резидент СЭЗ изучает возможность организации производства новой продукции. В результате инвестиционных мероприятий планируется ежегодно получать чистую прибыль в размере 55 тыс. руб. Единовременные капитальные затраты составят 2200 тыс. руб. Средне взвешенная стоимость капитала предприятия – 32 %. С использованием показателей «рентабельность инвестиций» и «цена капитала» определите целесообразность осуществления данных мероприятий.

4. Заполните форму 4-сэз по учебным материалам. Дайте обоснованный ответ на вопрос: подлежит ли отражению в форме 4-сэз стоимость продукции, произведенной резидентом СЭЗ на территории соответствующей СЭЗ, если хранение и отгрузка осуществляются со склада, находящегося за пределами СЭЗ?

5. Дайте обоснованный ответ на вопрос: в структуре юридического лица, расположенного в границах свободной экономической зоны, имеются обособленные подразделения, не имеющие отдельного баланса (лесопункты, цеха общественного питания, фирменные магазины), которые расположены за пределами территории СЭЗ. Подлежат ли отражению в форме 4-сэз данные по всем вышеперечисленным подразделениям, расположенным соответствующей СЭЗ?

6. Дайте обоснованный ответ на вопрос: какой порядок отражения данных за соответствующий период прошлого года в государственной статистической отчетности 4-сэз при наличии деятельности до получения статуса резидента СЭЗ?

7. Резидент СЭЗ положил в банк 100 тыс. руб. сроком на 1 год под 7 % годовых. Найдите наращенную сумму и эффективную процентную ставку при ежеквартальном начислении процентов.

8. Резидент СЭЗ инвестирует 100 тыс. руб., из них 20 тыс. руб. – в необходимые, но нерентабельные проекты. Средневзвешенная стоимость капитала равна 15 %. Найдите внутреннюю норму рентабельности.

9. Определите графически внутреннюю норму рентабельности инвестиционного проекта резидента СЭЗ, если чистая текущая стоимость равна минус 120 тыс. руб. при ставке дисконтирования 25 %. Чистая текущая стоимость равна плюс 290 тыс. руб.

10. По инвестиционному проекту резидента СЭЗ имеется следующая информация. При дисконтной ставке 10 % показатель чистой текущей стоимости равен плюс 23,4 тыс. руб. При дисконтной ставке 20 % чистая текущая стоимость равна минус 8,7 тыс. руб. Оцените целесообразность получения инвестиционного кредита, если процентная ставка по кредиту равна 23 %.

11. Заполните нижеприведенную таблицу.

Таблица – Свободные таможенные зоны

Таможенные процедуры импорта и экспорта свободной таможенной зоны	Характеристика	Уплата (взимание) ввозных (вывозных) таможенных пошлин, НДС, акциз
Выпуск для внутреннего потребления (импорт)		
Экспорт		
Таможенный транзит		
Таможенный склад		
Переработка на таможенной территории		
...		

12. Заполните нижеприведенную таблицу.

Таблица – Особый режим налогообложения резидентов СЭЗ

Льготы по налогам и обязательным платежам	Объектом налогообложения	Ставка налога	Особенности применения для резидентов СЭЗ
Налог на прибыль			
НДС			
Платежи за землю			
Налог на недвижимость			

Тесты.

1. Приоритетные цели принимающей страны в развитии финансов СЭЗ:

- а. развитие экспорта;
- б. рост валютных поступлений;
- в. получение доступа к современным технологиям;
- г. развитие банковской системы страны;
- д. нет правильного ответа.

2. Основные характеристики финансов СЭЗ:

- а. экспортная ориентация;
- б. соблюдение требований по экологической и технологической безопасности;
- в. внешний инвестор получает дополнительные льготы;
- г. льготы по инвестиционным условиям значительно выше, чем за пределами зоны;
- д. нет правильного ответа.

3. СЭЗ по функциональному признаку подразделяются:

- а. зоны свободной торговли;
- б. функциональные зоны;
- в. зоны внешней торговли;
- г. смешанные зоны;
- д. венчурные зоны;
- е. нет правильного ответа.

4. Под СЭЗ понимается:

- а. особая экономическая зона;
- б. часть национальной территории;
- в. беспошлинная складская зона;
- г. беспошлинная торговая зона;
- д. нет правильного ответа.

5. СЭЗ создаются для:

- а. привлечения иностранного капитала;
- б. привлечения национального капитала;
- в. привлечения национального и иностранного капитала;

- г. расширения зоны свободной торговли;
 - д. верны а, б, в и г;
 - е. нет правильного ответа.
6. Движение финансов СЭЗ способствует:
- а. преодолению социально-экономического отставания территорий;
 - б. поиску и реализации внутренних резервов экономического роста;
 - в. привлечению дополнительных источников финансирования;
 - г. созданию дополнительных рабочих мест;
 - д. верны а, б, в и г;
 - е. нет правильного ответа.
7. На территории СЭЗ таможенное законодательство:
- а. действует;
 - б. не действует;
 - в. действует частично;
 - г. имеет свою специфику;
 - д. нет правильного ответа.
8. В СЭЗ нельзя завозить товары:
- а. в неограниченных объемах без уплаты пошлины;
 - б. в ограниченных объемах с уплатой пошлины;
 - в. в неограниченных объемах после уплаты пошлины;
 - г. определенных образцов;
 - д. нет правильного ответа.
9. Пути создания СЭЗ:
- а. территориальный подход;
 - б. режимный подход;
 - в. инновационный подход;
 - г. управленческий подход;
 - д. верны а, б, в, г;
 - е. нет правильного ответа.
10. Какие инвестиции СЭЗ характеризуются отсутствием требований к норме прибыли?
- а. инвестиции с целью сохранения позиций на рынке;
 - б. инвестиции с целью обеспечения техники безопасности;
 - в. инвестиции с целью экономии текущих затрат;
 - г. инвестиции с целью внедрения новых технологий;
 - д. верны а, б, в, г;
 - е. нет правильного ответа.

ТЕМА 14. ФИНАНСЫ ОФФШОРНОГО БИЗНЕСА

Основные задачи по теме практического занятия:

- ознакомление студентов с основными теоретическими понятиями по теме практического занятия;
- установление взаимосвязи организации финансов оффшорного бизнеса и углублением глобализации финансов, международного перераспределения денежного капитала;
- изучение целей, задач и особенностей организации финансов оффшорного бизнеса.

Вопросы к обсуждению:

1. Виды оффшорного бизнеса
2. Организационные и финансовые аспекты оффшорного бизнеса.
3. Регулирование финансов оффшорного бизнеса.

Терминология, формирующая ключевые теоретические представления:

оффшорный финансовый рынок, оффшорная зона, оффшор, оффшорный бизнес, оффшорный центр, оффшорный финансовый центр, оффшорная юрисдикция, центр оффшорного бизнеса, центр развития оффшорных форм деловой активности, безналоговая юрисдикция, тип оффшорной компании, оффшорное программирование, оффшорные операции, регулирование оффшорной деятельности, оффшорный сбор, плательщик оффшорного сбора, ставка оффшорного сбора, налоговый период оффшорного сбора, ПВТ, резидент ПВТ, др.

Тематические задачи.

1. Две организации приобретают оборудование у резидента оффшорной зоны. Таможенная стоимость оборудования в двух случаях составляет 300 тыс. евро. Курс евро – 3 руб. за 1 евро. Ставка таможенной пошлины – 12 %. Первая организация ввозит по договору купли-продажи по таможенной процедуре «выпуск для внутреннего потребления», а вторая по лизингу в таможенной процедуре «временный ввоз (допуск)», срок договора 13 месяцев. Определите сумму таможенной пошлины, подлежащей уплате каждой организацией.
2. Определите размер земельного налога для судостроительной организации, имеющей статус резидента оффшорной зоны, в отношении земельного участка, кадастровая стоимость которого составляет 5,77 у. е. за 1 м² (приобретение участка планируется в целях строительства и ремонта судов), если с даты регистрации в качестве резидента такой зоны прошло 12 лет.
3. Белорусская компания покупает у иностранной компании товар на сумму 100 тыс. долл. США за партию и продает в Беларуси по цене 200 тыс. долл. США за партию. Образовав оффшорную компанию в Республике Кипр, белорусская компания стала проводить торговые операции через эту оффшорную компанию, получая товар напрямую от западной фирмы. Таким образом, оффшорная компания покупает у западной компании товар за 100

тыс. долл. за партию. Белорусская компания покупает у оффшорной компании, а по сути у самой себя тот же товар за 185 тыс. долл. США и реализует за 200 тыс. долл. США в Беларуси. Прибыль белорусской компании облагается налогом по ставке 20 %. Истинная прибыль остается в оффшорной компании (налог – 5 %). Рассчитайте налоговую экономию в данном случае и сопоставьте два варианта: 1) белорусская компания получает товар напрямую от западной компании, 2) белорусская компания покупает товар у своей оффшорной компании.

4. Компания-резидент оффшорной зоны решает вопрос об открытии своего филиала в стране А или В. Предполагается, что при прочих равных условиях, доход, полученный филиалом в первый год, составит 140 тыс. долл. США, а все последующие – 150 тыс. долл. США, тогда как годовой доход, полученный в стране резидентства, не изменяется и составляет 2 520 тыс. долл. США. Ставка налога на прибыль в стране А – 35 %, в стране В – 30 %. Необходимо учесть, что на следующий год ставка в стране резидентства снижается и составит 4 %. Определите, в какой стране следует открывать филиал и стоит ли его открывать компании-резиденту оффшорной зоны.

5. Белорусская организация перечисляет иностранной компании-резиденту оффшорной зоны доходы (проценты), которые и по Налоговому кодексу Республики Беларусь, и по международному договору облагаются по одинаковой ставке – 20 %. Дайте рекомендации компании-резиденту оффшорной зоны о возможных дальнейших ее действиях.

6. Дайте обоснованный ответ на вопрос: белорусская организация оформляет физическим лицам документы для получения виз Доминиканской Республики. Полученные от физических лиц суммы консульских (визовых) сборов белорусская организация перечисляет в адрес посольства Доминиканской Республики, находящегося в Российской Федерации, на расчетный счет, открытый в оффшорной зоне. Возникает ли объект налогообложения оффшорным сбором при перечислении сумм консульских (визовых) сборов белорусской организацией в адрес посольства Доминиканской Республики?

7. Дайте обоснованный ответ на вопрос: к ООО «А», издающему в Беларуси ряд журналов различной тематики, обратился нерезидент с просьбой разместить рекламу своей продукции в одном из журналов ООО «А». Представительство нерезидента от имени нерезидента (нерезидент не является резидентом оффшорной зоны) заключает договор на размещение рекламы с ООО «А». Затем нерезидент с согласия резидента заключает договор перевода долга с нерезидентом-2 (резидент оффшорной зоны), который заплатит ООО «А». Правомерна ли данная схема расчетов? Необходимо ли уплачивать оффшорный сбор?

8. Дайте обоснованный ответ на вопрос: белорусская организация-резидент ПВТ заключила договор поручения, по которому организация-нерезидент, зарегистрированная в оффшорной зоне, за вознаграждение для белорусской организации приобретает на аукционе, который проводится на территории Австрии, оборудование (сервер). Следует ли белорусской организации исчислять и уплачивать оффшорный сбор? Является ли сумма

вознаграждения, выплачиваемого резидентом ПВД нерезиденту, объектом обложения НДС?

9. Дайте обоснованный ответ на вопрос: возникает ли необходимость уплаты оффшорного сбора при служебной командировке работника в страну, входящую в перечень оффшорных зон?

10. Дайте обоснованный ответ на вопрос: белорусская организация оформила платную подписку на услуги по доступу к сервису Zoom для проведения видеоконференций с целью осуществления взаимодействия работников в период выполнения ими дистанционной работы. Как в бухгалтерском и налоговом учете отражаются такие расходы? Обязана ли организация уплатить оффшорный сбор?

11. Заполните нижеприведенную таблицу.

Таблица – Оффшорный финансовый рынок

Сегменты оффшорного финансового рынка	Основные участники	Виды финансовых инструментов

12. Заполните нижеприведенную таблицу.

Таблица – Основные операции с участием оффшорных компаний

Операции с участием оффшорных компаний	Основные участники	Виды финансовых инструментов	Выгоды участников оффшорных операций
Экспортно-импортные			
Экспортные			
Импортные			

Тесты.

1. Что такое оффшорное программирование:

- а. то же самое, что и оффшорное предпринимательство;
- б. ориентация производства и сбыта продукции национальных софтверных компаний на иностранные рынки программного обеспечения;
- в. оказание услуг по организации и осуществлению части внутреннего бизнеса компании другой фирмой, авторитетной и высокопрофессиональной, с узкой специализацией на услугах по обработке платежных ведомостей, ведению бухгалтерии, управлению финансовыми и людскими ресурсами, оказанию складских услуг или иной деятельности;
- г. нет правильного ответа.

2. Основные тенденции, влияющие на стратегию развития финансов оффшорного бизнеса:

- а. глобализация экономики;
- б. учет требований внешних клиентов;
- в. усложнение технологических процессов производства;
- г. модификация моделей использования внешних источников снабжения;
- д. нет правильного ответа.

3. Основные признаки оффшорной компании:
- а. зарегистрирована в оффшорной зоне;
 - б. не ведет хозяйственной деятельности в стране регистрации;
 - в. существует в форме акционерного общества;
 - г. не освобождена от уплаты налогов в стране регистрации;
 - д. платит низкие налоги в стране регистрации при условии, что извлекает доходы в этой стране;
 - е. нет правильного ответа.
4. Основные преимущества, которые предоставляют резидентам оффшорные зоны:
- а. существенные налоговые льготы;
 - б. полное отсутствие валютного контроля;
 - в. проведение внешнеторговых операций только в определенных валютах;
 - г. проведение внешнеторговых операций в любой валюте;
 - д. нет правильного ответа.
5. Задачей развития финансов оффшорного бизнеса является:
- а. углубление участия в международном движении фондового капитала;
 - б. поиск возможностей оптимизации налогового планирования различных схем;
 - в. сохранение капитала;
 - г. оптимизация налогообложения;
 - д. верны а, б, в, г;
 - е. нет правильного ответа.
6. Развитию финансов оффшорного бизнеса способствует:
- а. освобождением от уплаты всех налогов;
 - б. отсутствие валютных ограничений;
 - в. отсутствие таможенных пошлин для иностранных инвесторов;
 - г. отсутствие таможенных пошлин для любых инвесторов;
 - д. освобождение от уплаты местных налогов;
 - е. верны а, б, в, г, д;
 - ж. нет правильного ответа.
7. Какие претензии предъявляются к финансам оффшорных зон:
- а. высокая налоговая конкуренция;
 - б. содействие криминалу («отмывание денег»);
 - в. добросовестная конкуренция;
 - г. верны;
 - д. нет правильного ответа.
8. На какие категории юридических лиц распространяется льготный режим налогообложения на территории оффшорных зон?
- а. на всех хозяйствующих субъектов;
 - б. на нерезидентов;

- в. на нерезидентов, не осуществляющих деятельность в оффшорной зоне;
- г. нет правильного ответа.

9. Основные типы оффшорных компаний:

- а. торгово-посреднические;
- б. компании холдингового типа;
- в. компании финансового профиля;
- г. верны;
- д. нет правильного ответа.

10. Преимущества резидентов оффшорных зон:

- а. налоговые льготы;
- б. низкий уровень уставного капитала;
- в. отсутствие валютного контроля и возможность проведения внешнеторговых операций в любой валюте;
- г. анонимность и конфиденциальность финансовых операций;
- д. верны а, б, в, г;
- е. нет правильного ответа.

РАЗДЕЛ КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ

Вопросы к экзамену по учебной дисциплине

1. Значение внешнеэкономической деятельности в развитии национальной экономики.
2. Направления внешнеэкономической политики Республики Беларусь.
3. Порядок организации финансов во внешнеэкономической деятельности.
4. Законодательство Республики Беларусь, регулирующее организацию финансов во внешнеэкономической деятельности.
5. Организация государственного регулирования финансов во внешнеэкономической деятельности.
6. Система органов, осуществляющих регулирования финансов во внешнеэкономической деятельности, их задачи и функции.
7. Методы государственного регулирования финансов во внешнеэкономической деятельности.
8. Валютное регулирование финансов во внешнеэкономической деятельности.
9. Валютные ограничения, особенности их применения.
10. Ценные бумаги как вид инвестирования во внешнеэкономической деятельности.
11. Таможенное регулирование финансов внешнеэкономической деятельности.
12. Сущность доходов государства от внешнеэкономической деятельности, специфика их распределения.
13. Затраты государства при осуществлении внешнеэкономической деятельности и источники их финансирования.
14. Характеристика платежного баланса страны. Факторы, влияющие на состояние платежного баланса.
15. Характеристика внешнего долга страны и способы его оценки.
16. Доходы предприятий от внешнеэкономической деятельности и особенности их распределения.
17. Затраты предприятий при осуществлении внешнеэкономической деятельности и источники их финансирования.
18. Финансовые риски во внешнеэкономической деятельности субъектов хозяйствования и методы управления ими.
19. Валютные операции субъектов хозяйствования, особенности осуществления.
20. Характеристика условий контрактов субъектов хозяйствования на осуществление внешнеэкономической деятельности.
21. Виды коммерческого кредита во внешнеэкономической деятельности субъектов хозяйствования.
22. Банковское кредитование внешнеэкономической деятельности субъектов хозяйствования.
23. Сущность и виды торгового финансирования внешнеэкономической деятельности субъектов хозяйствования.
24. Характеристика факторинговых операций во внешнеэкономической деятельности субъектов хозяйствования.
25. Характеристика форфейтинга во внешнеэкономической деятельности субъектов

- хозяйствования.
26. Характеристика простого банковского международного перевода.
 27. Характеристика инкассовой формы расчетов при осуществлении внешнеэкономической деятельности.
 28. Характеристика аккредитивной формы расчетов при осуществлении внешнеэкономической деятельности. Виды аккредитивов.
 29. Налогообложение во внешнеэкономической деятельности и его особенности.
 30. Налогообложение экспортных операций в Республике Беларусь.
 31. Налогообложение импортных операций в Республике Беларусь.
 32. Исчисление и уплата НДС и акцизов по ввозимым товарам.
 33. Пошлина и сборы, взимаемые таможенными органами.
 34. Классификация внешнеэкономических рисков по видам страховой защиты.
 35. Формы страхования во внешнеэкономической деятельности и их классификация.
 36. Венчурный капитал: понятие, источники формирования и направления использования.
 37. Валютно-финансовые условия деятельности иностранных инвесторов.
 38. Экономические расчеты оценки эффективности инновационных проектов во внешнеэкономической деятельности.
 39. Сущность и виды международных перевозок.
 40. Финансовые отношения при международных перевозках.
 41. Особенности финансов в сфере туризма.
 42. Страхование в системе международного туризма.
 43. Формирование уставного фонда предприятий с иностранными инвестициями.
 44. Формирование, распределение, использование доходов, прибыли предприятий с иностранными инвестициями.
 45. Налогообложение предприятий с иностранными инвестициями.
 46. Особенности организации финансов финансово-промышленных групп.
 47. Формирование доходов финансово-промышленных групп и их распределение.
 48. Содержание финансов свободных экономических зон.
 49. Таможенный и налоговый режим функционирования свободных экономических зон.
 50. Финансовые методы регулирования деятельности свободных экономических зон.
 51. Роль оффшорных компаний во внешнеэкономической деятельности.
 52. Организационные и финансовые аспекты оффшорного бизнеса.
 53. Возможности использования оффшорных схем ведения бизнеса в системе налогового планирования субъектов хозяйствования.
 54. Оффшорный сбор: особенности исчисления и уплаты.

Темы для презентаций

1. Взаимосвязь финансов внешнеэкономической деятельности государства и предприятий.
2. Отличия мирового финансового рынка от национального финансового рынка.
3. Мировые финансовые центры.
4. Мировой денежный рынок и его особенности.
5. Валютные ценности. Виды валют. Валютный курс.
6. Внешнеторговый контракт.

7. Мировая валютная система.
8. Мировой рынок ссудных капиталов.
9. Международное таможенное сотрудничество.
10. Мировой рынок ценных бумаг.
11. Международные инновационные проекты.
12. Международные инвестиционные проекты.
13. Роль международных финансовых организаций во внешнеэкономической деятельности государства и предприятий.
14. Методы страхования рисков во внешнеэкономической деятельности.
15. Страховая премия, страховой случай, страховое возмещение.
16. Внешнее и внутреннее кредитование во внешнеэкономической деятельности.
17. Направления поступления иностранных кредитов в Республике Беларусь.
18. Национальная система кредитования отечественного экспорта.
19. Формы привлечения иностранных инвестиций в национальную экономику.
20. Правовой режим иностранных инвестиций.
21. Валютно-финансовые условия деятельности иностранных инвесторов.
22. Ценные бумаги как вид инвестирования во внешнеэкономической деятельности.
23. Особенности налогообложения международных посреднических операций в Республике Беларусь.
24. Налогообложение экспортных операций в Республике Беларусь.
25. Налогообложение импортных операций в Республике Беларусь.

ВСПОМОГАТЕЛЬНЫЙ РАЗДЕЛ**Тематический план учебной дисциплины**

№ темы	Наименование темы	Количество аудиторных часов		
		Всего	Лекции	Практич. занятия
1.	Роль финансов во внешнеэкономической деятельности страны	4	2	2
2.	Государственное регулирование финансов во внешнеэкономической деятельности	4	2	2
3.	Организация финансов в государственной внешнеэкономической деятельности	4	2	2
4.	Организация финансов во внешнеэкономической деятельности субъектов хозяйствования	8	4	4
5.	Финансирование внешнеэкономической деятельности субъектов хозяйствования	4	2	2
6..	Международные расчеты при осуществлении внешнеэкономической деятельности	8	4	4
7.	Налогообложение субъектов хозяйствования при осуществлении внешнеэкономических операций	4	2	2
8.	Страхование во внешнеэкономической деятельности	4	2	2
9.	Финансы международной инновационной деятельности	4	2	2
10.	Финансы в сфере транспортного обслуживания ВЭД	4	2	2
11.	Финансы международного туризма	4	2	2
12.	Финансы международных финансово-промышленных групп	4	2	2
13.	Финансы свободных экономических зон	4	2	2
14.	Финансы оффшорного бизнеса	4	2	2
	Всего	64	32	32

Учебно-методическая карта учебной дисциплины

Номер раздела, темы	Название раздела, темы	Количество аудиторных часов				Количество часов самост. работы	Формы контроля знаний
		Лекции	Лабораторные занятия	Практические занятия	Семинарские занятия		
1	Роль финансов во внешнеэкономической деятельности страны	2	–	2	–	4	Тест, устный опрос
2	Государственное регулирование финансов во внешнеэкономической деятельности	2	–	2	–	6	Защита практической работы, тест
3	Организация финансов в государственной внешнеэкономической деятельности	2	–	2	–	8	Защита практической работы, тест
4	Организация финансов во внешнеэкономической деятельности субъектов хозяйствования	4	–	4	–	8	Защита практической работы, тест
5	Финансирование внешнеэкономической деятельности субъектов хозяйствования	2	–	2	–	8	Защита практической работы, тест
6	Международные расчеты при осуществлении внешнеэкономической деятельности	4	–	4	–	10	Защита практической работы, тест
7	Налогообложение субъектов хозяйствования при осуществлении внешнеэкономических операций	2	–	2	–	6	Защита практической работы, тест
8	Страхование во внешнеэкономической деятельности	2	–	2	–	6	Защита практической работы, тест
9	Финансы международной инновационной деятельности	2	–	2	–	6	Тест, устный опрос
10	Финансы в сфере транспортного обслуживания ВЭД	2	–	2	–	6	Защита практической работы, тест
11	Финансы международного туризма	2	–	2	–	4	Тест, устный опрос

12	Финансы международных финансово-промышленных групп	2	–	2	–	4	Тест, устный опрос
13	Финансы свободных экономических зон	2	–	2	–	6	Тест, устный опрос
14	Финансы оффшорного бизнеса	2	–	2	–	4	Тест, устный опрос
	Всего	32	–	32	–	86	Экзамен (7 семестр)

Информационно-методическая часть

Методические рекомендации по организации и выполнению самостоятельной работы студентов

Самостоятельная работа студентов организуется в соответствии с Положением о самостоятельной работе студентов (курсантов, слушателей), утвержденным Приказом Министерства образования Республики Беларусь от 27.05.2013 № 405.

Учебными планами специальностей по дисциплине «Финансы внешнеэкономической деятельности» предусмотрено 68 часов неуправляемой самостоятельной работы, что составляет около 4 часов подготовки к каждому занятию. Содержание и формы самостоятельной работы определяются студентами в соответствии с рекомендуемыми ее видами. Основными направлениями самостоятельной работы студентов являются:

- ознакомление с учебной программой дисциплины;
- ознакомление со списком рекомендуемой литературы по дисциплине (в целом и по ее разделам), изучение необходимой литературы по каждой теме;
- изучение и расширение лекционного материала преподавателя за счет специальной литературы, консультаций;
- подготовка к практическим занятиям по специально разработанным планам с изучением основной и дополнительной литературы;
- подготовка к диагностическим формам контроля (тест, устный опрос, защита практической работы, др.);
- подготовка и защита презентаций;
- подготовка к экзамену.

Самостоятельная работа контролируется как самостоятельно студентом посредством выполнения тестов, так и преподавателем путем устных опросов на практических занятиях, с помощью тестов, защит практических работ.

Критерии оценки результатов учебной деятельности.

Оценка знаний студентов производится по 10-балльной шкале. Для оценки знаний используются критерии, утвержденные Министерством образования Республики Беларусь.

Перечень рекомендуемых средств диагностики знаний обучающихся.

Для диагностики знаний обучающихся, полученных в результате освоения дисциплины «Финансы внешнеэкономической деятельности», могут использоваться следующее:

1. Устная форма оценки – устные ответы на практических занятиях, доклады на студенческих научно-практических конференциях, оценки по итогам деловых игр.
2. Письменная форма – тесты, контрольные опросы, индивидуальные задания, письменный экзамен.
3. Письменно-устная форма – презентации, устная защита выполненных практических работ, оценка по модульно-рейтинговой системе.
4. Техническая форма – презентация докладов с использованием технических средств.

Список литературы

Нормативные правовые акты

1. Налоговый кодекс Республики Беларусь (Особенная часть) от 29.12.2009 № 71-3 (ред. от 31.12.2021) (с изм. и доп., вступившими в силу с 27.03.2022).
2. Банковский кодекс Республики Беларусь от 25.10.2000 № 441-3 (ред. от 11.11.2021).
3. Декрет Президента Республики Беларусь от 21.12.2017 № 8 (ред. от 18.03.2021) «О развитии цифровой экономики».
4. Декрет Президента Республики Беларусь от 22.09.2005 № 12 (ред. от 18.03.2021) «О Парке высоких технологий».
5. Закон Республики Беларусь от 12.07.2013 № 53-3 «Об инвестициях» (с изм. и доп., вступающими в силу с 12.07.2022).
6. Закон Республики Беларусь от 10.01.2014 № 129-3 (ред. от 18.12.2019) «О таможенном регулировании в Республике Беларусь».
7. Закон Республики Беларусь от 25.11.2004 № 346-3 (ред. от 13.07.2016) «О мерах по защите экономических интересов Республики Беларусь при осуществлении внешней торговли товарами».
8. Закон Республики Беларусь от 22.07.2003 № 226-3 (ред. от 30.06.2020) «О валютном регулировании и валютном контроле».
9. Закон Республики Беларусь от 14.11.2005 № 60-3 (ред. от 04.06.2015) «Об утверждении Основных направлений внутренней и внешней политики Республики Беларусь».
10. Закон Республики Беларусь от 11.05.2016 № 363-3 «Об экспортном контроле».
11. Закон Республики Беларусь от 07.12.1998 № 213-3 (ред. от 31.12.2021) «О свободных экономических зонах».
12. Постановление Национального статистического комитета Республики Беларусь от 25.01.2016 № 2 (ред. от 25.09.2020) «Об утверждении Методики по формированию и расчету статистических показателей по статистике внешней торговли услугами».
13. Постановление Национального статистического комитета Республики Беларусь от 11.09.2020 № 82 «Об утверждении формы государственной статистической отчетности 12-вэс (товары) «Отчет об экспорте и импорте отдельных товаров» и указаний по ее заполнению».
14. Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 23.12.2014 № 1235 (ред. от 20.03.2020) «О некоторых вопросах наращивания и диверсификации экспорта товаров и услуг».
15. Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 22.05.2021 № 284 «О повышении эффективности внешнеэкономической деятельности».
16. Постановление Правления Национального банка Республики Беларусь от 12.02.2021 № 37 (ред. от 05.07.2021) «О регистрации резидентами валютных договоров».
17. Постановление Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь от 03.01.2019 № 2 (ред. от 19.04.2022) «Об исчислении и уплате налогов, сборов (пошлин), иных платежей» (с изм. и доп., вступившими в силу с 01.05.2022).
18. Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 12.03.2020 № 143 (ред. от 26.11.2021) «О Государственной программе «Управление государственными

- финансами и регулирование финансового рынка» на 2020 год и на период до 2025 года».
19. Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 02.02.2021 № 66 (ред. от 18.03.2022) «О Государственной программе «Цифровое развитие Беларуси» на 2021 - 2025 годы».
 20. Постановление Совета Министров Республики Беларусь, Национального банка Республики Беларусь от 02.03.2022 № 108/5 «О проведении валютных операций».
 21. Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 31.12.2021 № 795 (с изм. от 16.03.2022) «Об установлении ставок вывозных таможенных пошлин».
 22. Указ Президента Республики Беларусь от 12.05.2017 № 166 (ред. от 11.06.2021) «О совершенствовании специального правового режима Китайско-Белорусского индустриального парка «Великий камень» (вместе с «Положением о специальном правовом режиме Китайско-Белорусского индустриального парка «Великий камень»»).
 23. Указ Президента Республики Беларусь от 05.04.2016 № 124 (ред. от 28.02.2018) «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности».
 24. Указ Президента Республики Беларусь от 14.11.2019 № 412 «О поддержке экспорта» (вместе с «Положением о возмещении части расходов на участие в международных специализированных выставках (ярмарках) в иностранных государствах»).
 25. Указ Президента Республики Беларусь от 03.03.2022 № 77 «Об экспорте».
 26. Указ Президента Республики Беларусь от 14.03.2022 № 93 «О дополнительных мерах по обеспечению стабильного функционирования экономики».
 27. Указ Президента Республики Беларусь от 27.03.2008 № 178 (ред. от 08.07.2021) «О порядке исполнения внешнеторговых договоров».
 28. Указ Президента Республики Беларусь от 22.12.2018 № 490 (ред. от 31.12.2020) «О таможенном регулировании».
 29. Указ Президента Республики Беларусь от 10.02.2020 № 44 (ред. от 21.12.2021) «Об инвестиционном проекте».
 30. Указ Президента Республики Беларусь от 17.02.2015 № 69 (ред. от 08.07.2021) «Об использовании векселей».

Основная литература

31. Акулич, И. Л. Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности в Республике Беларусь: пособие для студентов учреждений высшего образования / И. Л. Акулич [и др.]. – Минск : ИВЦ Минфина, 2020. – 195 с.
32. Блохина, Т. К. Мировые финансовые рынки: учебник / Т. К. Блохина [и др.]. – Москва : Проспект, 2018. – 158 с.
33. Гудовская, Л. В. Финансовые рынки и финансово-кредитные институты: учебное пособие для студентов / Л. В. Гудовская [и др.]. – 2-е изд., дополненное и переработанное. – Санкт-Петербург: Питер, Прогресс книга, 2022. – 351 с.
34. Жук, И. Н. Мировые финансы: учебное пособие для студентов учреждений высшего образования / И. Н. Жук [и др.]. – Минск : ИВЦ Минфина, 2022. – 375 с.
35. Зайцева, М. А. Страхование дело: учебное пособие для студентов учреждений высшего образования по специальности «Финансы и кредит» / М. А. Зайцева [и др.]. – 2-е изд.,

- стереотипное. – Минск : Белорусский государственный экономический университет, 2022. – 414 с.
36. Игнатюк, А. З. Таможенное право: пособие / А. З. Игнатюк [и др.]. – Минск : Народная асвета, 2022. – 215 с.
37. Кричевский, М. Л. Финансовые риски: учебное пособие для студентов, обучающихся по специальности «Финансы и кредит» / М. Л. Кричевский. – 3-е изд., переработанное и дополненное. – Москва : КноРус, 2020. – 268 с.
38. Курадовец, А. И. Международные кредитные и расчетные операции во внешнеэкономической деятельности: конспект лекций: [для студентов дневной и заочной форм обучения] / А. И. Курадовец. – 3-е изд, дополненное и переработанное. – Минск : Четыре четверти, 2021. – 145 с.
39. Пузанкевич, О. А. Финансовый менеджмент: учебное пособие для студентов учреждений высшего образования по специальности «Финансы и кредит» / О. А. Пузанкевич [и др.]. – Минск : Белорусский государственный экономический университет, 2020. – 333 с.

Дополнительная литература

40. Кизима, С. А. Внешняя политика Республики Беларусь: пособие для студентов учреждений высшего образования / С. А. Кизима [и др.]. – 2-е изд., стереотипное. – Минск : Академия управления при Президенте Республики Беларусь, 2021. – 148 с.
41. Международное банковское право: курс лекций: / Министерство образования Республики Беларусь, учреждение образования «Витебский государственный университет им. П. М. Машерова», кафедра гражданского права и гражданского процесса. – Витебск : ВГУ, 2019. – 115 с.
42. Никитинская, Ю. В. Международные расчеты и валютные операции: учебное пособие / Ю. В. Никитинская [и др.]. – Москва : Вузовский учебник, Инфра-М, 2021. – 213 с.
43. Петрушкевич, Е. Н. Международная инвестиционная деятельность: учебное пособие для студентов учреждений высшего образования / Е. Н. Петрушкевич [и др.]. – Минск : Белорусский государственный экономический университет, 2021. – 344 с.
44. Разумовский, А. М. Теоретико-методологические основы международных отношений: учебное пособие / А. М. Разумовский [и др.] – Минск : ВА РБ, 2021. – 114 с.
45. Цыганков, П. А. Международные отношения: теории, конфликты, движения, организации: учебное пособие для студентов высших учебных заведений / П. А. Цыганков [и др.]. – Изд. 4-е, переработанное и дополненное. – Москва : КноРус, 2020. – 341 с.