

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ
Учреждение образования
«Витебский государственный технологический университет»

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

РАБОЧАЯ ТЕТРАДЬ

для практических занятий
для слушателей ФПК и ПК
специальности переподготовки
1-26 02 85 «Логистика»

Витебск
2022

УДК 339.5

Составитель:

О. О. Герасимова

Рекомендовано к изданию редакционно-издательским советом УО «ВГТУ», протокол № 6 от 02.03.2022.

Внешнеэкономическая деятельность : рабочая тетрадь для практических занятий / сост. О.О. Герасимова. – Витебск : УО «ВГТУ», 2022. – 37 с.

Рабочая тетрадь содержит перечень практических заданий, деловых ситуаций, задач по темам дисциплины «Внешнеэкономическая деятельность» и используется для проведения практических занятий обучающихся факультета повышения квалификации и переподготовки кадров.

УДК 339.5

© УО «ВГТУ», 2022

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	4
Тема 1. Таможенно-тарифное регулирование.....	5
Тема 2. Нетарифные меры регулирования.....	13
Тема 3. Внешнеторговые операции.....	15
Тема 4. Техника подготовки и проведения внешнеэкономических сделок и операций.....	19
Тема 5. Внешнеторговые сделки и внешнеторговый договор.....	24
Тема 6. Базисные условия поставки.....	32
Тема 7. Оценка эффективности внешнеэкономической деятельности	34
Список использованных источников.....	36

ВВЕДЕНИЕ

Процесс обучения в высшей школе предусматривает практические занятия, которые направлены на расширение и детализацию учебных знаний, заложенных во время лекционных занятий в обобщённой форме. Практические занятия играют важную роль в выработке и закреплении у студентов навыков применения полученных знаний для решения практических задач совместно с преподавателем. Кроме того, практические занятия предполагают самостоятельную работу студентов в соответствии с методическими разработками по каждой запланированной теме.

Одной из форм содействия овладению студентами способами самостоятельного добывания, активного усвоения и применения знаний являются рабочие тетради. Их достоинства неоспоримы: системный подбор постепенно усложняющихся заданий; экономия времени студента за счет выполнения работы непосредственно на страницах тетради и, как следствие, возможность решения большего числа задач и разбора различных ситуаций за меньшее количество времени, что положительно сказывается на качестве подготовки.

В связи с этим данная рабочая тетрадь предназначена для закрепления практических знаний и навыков обучающихся по специальности 1-26 02 85 «Логистика» факультета повышения квалификации и переподготовки кадров по дисциплине «Внешнеэкономическая деятельность».

Структура рабочей тетради соответствует темам утвержденной учебной программы по данной дисциплине и включает в себя 7 самостоятельных тем.

Каждая тема представлена определёнными разделами, имеющими название и смысловую нагрузку. В них представлены задачи и ситуации, которые позволят обучающимся выполнять расчёты экономических показателей, необходимых для обоснования и принятия управленческих решений о целесообразности экспорта и импорта товаров и услуг, в сфере тарифного и нетарифного регулирования внешнеторговой деятельности. Это позволит отдавать предпочтение наиболее рациональным вариантам уплаты таможенных платежей, привлечения иностранных инвестиций и т. д.

Преподаватель имеет право выдавать задания, не включенные в данную рабочую тетрадь, но соответствующие указанным темам дисциплины.

ТЕМА 1. ТАМОЖЕННО-ТАРИФНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

ЗАДАНИЕ 1

Между австрийской организацией А (продавцом) и белорусской организацией В (покупателем) заключен договор купли-продажи на поставку в Республику Беларусь металлорежущего станка.

Контрактная стоимость товара 80 000 дол. США на условиях FCA г. Вена (Австрия).

По договору оплата производится в течение 10 дней после получения товара. К таможенному оформлению декларантом представлены следующие документы:

- учредительные документы белорусской организации В;
- договор на приобретение станка;
- счет-фактура на сумму 20 000 долл. США;
- договор между организацией В и организацией С (перевозчиком) по доставке груза из Вены (Австрия) в Гомель (Беларусь) автомобильным транспортом. Договор заключен на сумму 1800 долл. США;
- счет перевозчика покупателю на оплату услуг по доставке груза из Вены (Австрия) в Гомель (Республика Беларусь) на сумму 1800 долл. США;
- страховой полис на сумму 600 долл. США на страховку товара от Австрии до Гомеля (Республика Беларусь);
- копия платежного поручения и выписка с лицевого счета покупателя, которые отражают уплаченную сумму организации С и заверены руководителем и главным бухгалтером покупателя;
- товаротранспортная накладная;
- упаковочные листы;
- сертификаты качества и безопасности.

Все сведения, заявленные декларантом, подтверждены документально.

Определите таможенную стоимость ввозимого товара, если:

- взаимозависимость между продавцом и покупателем не установлена,
- ограничения в отношении прав покупателя по приобретенному им товару отсутствуют;
- условия, влияние которых на цену товара не может быть учтено, отсутствуют.

РЕШЕНИЕ

ЗАДАНИЕ 2

На условия СРТ-Минск (Инкотермс-2020) на таможенную территорию Союза ввозится пиво солодовое в количестве 10 000 бутылок.

Согласно спецификации к договору купли-продажи и инвойсу стоимость (C_{em}) партии пива составляет 10 000 евро.

В соответствии с договором транспортировки и счетом на оплату транспортных услуг расходы по доставке товара от Праги до Минска составляют 1000 евро, из них до места прибытия на таможенную территорию Союза – 700 евро.

При декларировании предоставлен страховой полис на сумму 150 евро.

На основании положений договора купли-продажи установлено, что покупатель предоставил производителю пива этикетки в количестве 10 000 шт. стоимостью 1,2 руб. за 1 шт. по сниженной цене 0,5 руб. за 1 шт.

Также покупатель оплатил дизайн этикетки в сумме 600 руб., который был выполнен на территории Республики Беларусь.

Определите таможенную стоимость товара.

РЕШЕНИЕ

ЗАДАНИЕ 3

На условиях поставки FCA-Турин (Инкотермс-2020) на таможенную территорию Союза ввозится оборудование для производства молока.

В соответствии с договором купли-продажи и инвойсом, оборудование поставляется с монтажом.

Согласно спецификации к договору купли-продажи и инвойсу стоимость (C_{em}) оборудования составляет 300 000 долл. США, в том числе монтаж 1 500 долл. США.

В соответствии с договором транспортировки и счетом на оплату транспортных услуг товар отгружался не со склада продавца и расходы по доставке товара до МАПП Суджа (граница России) составляют 5 000 долл. США. При декларировании предоставлен страховой полис на сумму 3 000 долл. США.

Определите таможенную стоимость товара.

РЕШЕНИЕ

ЗАДАНИЕ 4

На таможенную территорию Союза ввозятся туфли мужские, 42 размера, коричневого цвета, изготовленные из кожи.

Согласно информационным базам данных таможенного органа ранее были ввезены и выпущены туфли того же производителя, такого же размера, фасона, модели и изготовленные из того же материала, что и ввозимый товар, однако имеющие другой цвет – черный.

Определите, являются ли товары идентичными или однородными?

РЕШЕНИЕ

ЗАДАНИЕ 5

На таможенную территорию Союза ввозятся чайники электрические под товарным знаком «Прометей», продукция которого только появилась на рынке. Согласно информационным базам данных таможенного органа ранее были ввезены и выпущены электрические чайники с такими же характеристиками, что и у ввозимого товара, но под товарным знаком «Одиссей», продукция которого давно представлена на рынке и пользуется спросом у потребителей.

Определите, являются ли товары идентичными или однородными?

РЕШЕНИЕ

ЗАДАНИЕ 6

На таможенную территорию Союза ввозится дезодорант под торговой маркой «Freshness», произведенный во Франции.

Согласно информационным базам данных таможенного органа ранее был ввезен и выпущен такой же дезодорант, под той же торговой маркой «Freshness», но произведенный в Великобритании.

Определите, являются ли товары идентичными или однородными?

РЕШЕНИЕ

ЗАДАНИЕ 7

Укажите возможный для применения метод оценки таможенной стоимости и определите таможенную стоимость партии товара, прибывшую на таможенный пост «Домачево» из Чехии (конечный пункт г. Минск) при следующих условиях:

1 вариант

- партия товара стоимостью 8,5 тыс. долларов была приобретена в Чехии на условиях CIF (Варшава) на сумму 10 тыс. долларов;
- стоимость перевозки из Варшавы до Домачево составляет 500 долларов;
- страхование на этот маршрут – 100 долларов;
- планируемая стоимость перевозки из Домачево в Минск – 200 долларов.

2 вариант

- партия товара была подарена импортёру;
- стоимость доставки до таможенного пункта «Домачево» составляет 1500 долларов;
- расходы по страхованию – 600 долларов;
- стоимость аналогичного товара в Минске – 30 000 рублей;
- таможенная пошлина, взятая 15 днями ранее за аналогичную партию товара, составляет 1 800 долларов.

РЕШЕНИЕ

ЗАДАНИЕ 8

Укажите возможный для применения метод оценки таможенной стоимости и определите таможенную стоимость единицы товара К, если:

- стоимость материалов и иных издержек, понесенных изготовителем в связи с производством единицы оцениваемого товара К, – 950 долларов США;
- общие затраты на единицу товара, характерные для продажи в Республику Беларусь из страны-экспортера товаров того же вида, что и товар К, в том числе стоимости транспортировки, погрузочно-разгрузочных работ, страхование до места таможенного оформления на территории Республики Беларусь и т. д. – 200 долларов США;
- прибыль, обычно получаемая экспортером в результате поставки в Республику Беларусь единицы таких товаров, как товар К, – 300 долларов США.

РЕШЕНИЕ

ЗАДАНИЕ 9

Укажите возможный для применения метод оценки таможенной стоимости и определите таможенную стоимость товара при следующих условиях.

Станок стоимостью 100 тыс. долларов был ввезен на территорию Республики Беларусь в 2016 году. По причине поломки был вывезен для ремонта в Латвию. Стоимость ремонта составила 5 тыс. долларов. Расходы по перевозке и страхованию груза составили:

- в Латвию – 500 долларов;
- из Латвии – 450 долларов.

РЕШЕНИЕ

ЗАДАНИЕ 10

Между польской фирмой «Альфа» (г. Познань) и белорусским ОДО «Вико-М» (г. Гомель) был заключен договор купли-продажи, в соответствии с условиями которого фирма «Альфа» поставляет ОДО «Вико-М» произведенный в Польше материал перевязочный (вата, бинты, марля), классифицируемый кодом 3005 10 000 0 ЕТН ВЭД.

Контрактная стоимость ввозимой партии товаров составляет 2 550 евро. Стоимость доставки партии товара до границы составляет 370 евро. Страхование на весь маршрут – 3 % от контрактной стоимости партии. Ставка таможенной пошлины – 10 %.

Рассчитайте сумму таможенных платежей.

РЕШЕНИЕ

ЗАДАНИЕ 11

Импортёр спортивной одежды ввозит на таможенную территорию Республики Беларусь из Литвы 500 пар лыжных ботинок. Контрактная стоимость ввозимой партии лыжных ботинок составляет 6 120 евро. Ввозимая партия товара классифицируется кодом 6402 12 100 0 ЕТН ВЭД.

Ставка таможенной пошлины – 10 % от таможенной стоимости, но не менее 1 евро за 1 пару.

Рассчитайте сумму таможенных платежей.

РЕШЕНИЕ

ЗАДАНИЕ 12

Рассчитайте размер таможенных платежей, подлежащих уплате при таможенном оформлении партии груза, исходя из следующих данных:

- таможенная стоимость партии составляет 10 500 долл. США;
- размер партии – 1 000 кг;
- ставка таможенной пошлины – 20 %, но не менее 3 евро за 1 кг;
- ставка акциза – 30 %.

РЕШЕНИЕ

ЗАДАНИЕ 13

Рассчитайте размер таможенных платежей, подлежащих уплате при таможенном оформлении партии груза, исходя из следующих данных:

- код товара – 2204 18 000 (вино игристое натуральное);
- страна происхождения – Гаити;
- объем партии составляет 500 л;
- таможенная стоимость партии – 1 500 долл. США;
- базовая ставка таможенной пошлины – 0,5 евро за 1 л;
- ставка акциза – 0,2 евро за 1 л.

РЕШЕНИЕ

ЗАДАНИЕ 14

Рассчитайте размер таможенных платежей, подлежащих уплате при таможенном оформлении партии груза, если декларируется ввозимый на территорию Республики Беларусь коньяк «Тбилиси» (Грузия) с фактической концентрацией спирта 42 %. Объем партии товара составляет 1 500 л. Контрактная стоимость ввозимой партии товара составляет 9 600 евро и включает стоимость доставки до границы Республики Беларусь. Ставка таможенной пошлины – 10 %. Ставка акцизного налога – 2,9 евро за 1 л безводного (стопроцентного) этилового спирта, содержащегося в готовой продукции.

РЕШЕНИЕ

ТЕМА 2. НЕТАРИФНЫЕ МЕРЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

ЗАДАЧА 1

Используя данные таблицы 2.1, определите, импорт каких товаров из Польши является демпингом на белорусский рынок.

Определите величину демпинговой маржи. В каком случае будет установлена антидемпинговая пошлина и в каком размере?

Рассчитайте рентабельность продукции для польского производителя на внутреннем и внешних рынках, а также для отечественного производителя аналогичного товара.

Сделайте выводы о целесообразности демпинга, если он имеет место.

Таблица 2.1 – Исходные данные задачи

Показатель	ТОВАР					
	А	Б	В	Г	Д	Е
Себестоимость единицы товара в Польше, д. е.	30	20	70	25	110	73
Цена товара на польском рынке на условиях франко-завод, д. е.	34	22	90	45	120	85
Цена импорта польского товара на белорусский рынок на условиях франко-завод, д. е.	33	20	80	40	120	82
Цена импорта польского товара на белорусский рынок на условиях CIF, д. е.	36	22	88	44	130	88
Себестоимость единицы аналогичного товара в Беларуси, д. е.	35	20	65	41	130	68
Цена аналогичного белорусского товара на внутреннем рынке Республики Беларусь на условиях франко-завод, д. е.	38	32	70	44	150	80

РЕШЕНИЕ

ЗАДАЧА 2

Используя данные об объемах продаж пяти партий товара на внутреннем и внешних рынках (табл. 2.2), определите:

- нормальную стоимость товара;
- демпинговую маржу по каждой партии в отдельности и по всей поставке;
- демпинговую маржу в процентном выражении по всем поставкам товара на основе средневзвешенных величин.

При этом следует учитывать, что цены на все экспортные товары превышали издержки на их производство. Экспортные цены на условиях CIF выше экспортных цен на условиях франко-завода на 10 %.

Таблица 2.2 – Объемы и цены продаж

№ п/п	Продано на внутреннем рынке		Продано на экспорт	
	Количество, шт.	Цена одной единицы товара, д. е.	Количество, шт.	Цена одной единицы товара, д. е.
1	10	160	10	140
2	7	145	20	125
3	20	155	20	170
4	20	142	10	128
5	15	160	15	165

РЕШЕНИЕ

ТЕМА 3. ВНЕШНЕТОРГОВЫЕ ОПЕРАЦИИ

ЗАДАЧА 1

Одна тонна зерна обменивается на 50 м ткани, станок – на 10 тонн зерна. Сколько ткани можно выменять на станок?

Определите тип внешнеторговой операции. В чем состоят недостатки данной операции в сравнении с денежным обменом?

РЕШЕНИЕ

ЗАДАЧА 2

Используя данные таблицы, определите целесообразность осуществления давальческой операции (операция переработки может быть осуществлена и в своей стране).

Показатель	Затраты, у. е.		
	1 вариант	2 вариант	3 вариант
Цена давальческого сырья	1 000	800	1 300
Затраты на переработку сырья в готовую продукцию в своей стране	600	400	700
Дополнительные затраты, связанные с транспортировкой и экспедиторскими расходами в (из) страну(ы) переработки	200	130	300
Затраты на давальческую операцию в стране переработки	200	120	500
Затраты, связанные с реализацией готовой продукции на мировом рынке (реклама, маркетинговые исследования и пр.)	100	70	300
Мировые цены на готовую продукцию	2 000	1 500	3 000

РЕШЕНИЕ

ЗАДАЧА 3

Условия внешнеторговой операции:

- тунисская фирма приобретает в Беларуси трактора, но она не имеет достаточно финансовых средств для оплаты их требуемого количества;
- отечественное предприятие не уверено в платежеспособности партнера;

– тунисская фирма поставляет товар (бананы) с зачислением выручки на специальный счет в Беларусбанке.

После того, как на этом счету накапливается согласованная пороговая сумма, осуществляется отгрузка тракторов и производится гарантированная оплата со специального счета.

Укажите:

- 1) тип внешнеэкономической операции;
- 2) в каких случаях осуществляются подобные сделки?
- 3) каковы преимущества подобных сделок для каждой стороны?
- 4) каковы недостатки подобных сделок для страны-экспортера?

РЕШЕНИЕ

Витебский государственный технологический университет

ЗАДАЧА 4

Условия внешнеэкономической операции: отечественная фирма экспортирует калийные удобрения. Польская сторона передает сахар-сырец в обмен на удобрение. Расчет количества товаров определяется по ценам ЕС, действующим на

дату подписания контракта. Транспортные и прочие расходы каждая сторона осуществляет за свой счет.

Укажите тип и возможные цели сделки.

РЕШЕНИЕ

ЗАДАЧА 5

Предмет сделки – товарообмен отечественных тракторов на продукты питания, поставленные немецкой фирмой (по бартеру).

Цена 1 трактора (принимаемая в товарообменной сделке) – 11 000 евро (себестоимость 9 500 евро).

Немецкая сторона поставляет подсолнечное масло в количестве 22 000 пластмассовых бутылок емкостью 1 л на сумму сделки.

Оптовая цена на аналогичную продукцию на внутреннем рынке 0,8 евро за 1 л.

Затраты по доставке товара и экспедиционные расходы каждая сторона берет на себя (в расчете не учитываются).

Единовременные затраты, связанные с бартерной операцией, составляют 500 евро.

Произведите технико-экономическое обоснование товарообменной операции (расчет показателей экономической эффективности).

РЕШЕНИЕ

ТЕМА 4. ТЕХНИКА ПОДГОТОВКИ И ПРОВЕДЕНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СДЕЛОК И ОПЕРАЦИЙ

ЗАДАЧА 1

По данным информационной службы БЕРИ, информации советников торговых представительств, данным справочников (отраслевых, общефирменных, тематических, адресных), а также по анкетным опросам составлена таблица сравнительных параметров возможных стран-партнеров.

Таблица 4.1 – Сравнительные параметры возможных стран-партнеров

Оценочные критерии страны-импортера	Возможные страны-импортеры		
	Страна А	Страна В	Страна С
Политическая стабильность в стране	Стабильное положение	Возможны государственные перевороты	Стабильное положение
Уровень инфляции, % в год	2–3	25–30	5–8
Конвертируемость валюты	Частично конвертируемая валюта	Неконвертируемая валюта	Свободно конвертируемая валюта
Торгово-экономические связи с фирмами страны-экспортера	Устойчивые связи с рядом предприятий в течение длительного времени	Торговые отношения незначительные	Эпизодические связи
Вид конкуренции по данной товарной группе	Ценовая война	Полное отсутствие конкуренции	Рынок монополизирован ТНК

Пользуясь показателями таблицы 4.1, присвойте коэффициенты значимости критериям страны-импортера и оцените в баллах (от 1 до 5) каждый критерий в каждой стране, заполнив таблицу 4.2.

Затем балльным методом оценки в таблице 4.3 определите, какой стране необходимо отдать предпочтение при экспорте товаров (офисной мебели).

РЕШЕНИЕ

Таблица 4.2 – Балльная оценка возможных стран-партнеров

Оценочные критерии страны-импортера	Весомость критерия	Оценка возможных стран-импортеров по 5-балльной системе		
		Страна А	Страна В	Страна С
Политическая стабильность в стране				
Уровень инфляции, % в год				
Конвертируемость валюты				
Торгово-экономические связи с фирмами страны-экспортера				
Вид конкуренции по данной товарной группе				

Таблица 4.3 – Расчет интегральной балльной оценки страны

Страна-импортер	Расчет интегральной балльной оценки страны	Итоговый результат
Страна А		
Страна В		
Страна С		
ВЫВОД:		

ЗАДАЧА 2

Используя балльный метод оценки, определите, заполнив таблицы 4.5 и 4.6, наилучшего контрагента для осуществления экспортной сделки с учетом характеристик различных возможных партнеров, приведенных в таблице 4.4.

Таблица 4.4 – Сравнительные параметры возможных контрагентов

Оценочные критерии контрагентов	Возможные контрагенты		
	Компания А	Компания В	Компания С
Предполагаемая рентабельность коммерческой сделки, %	5–7	15–20	7–10
Финансовое состояние фирмы	Кредитоспособна, платежеспособна	Нет сведений	Стабильное
Выполнение обязательств по контракту	Добросовестное	Не всегда добросовестное	Недобросовестное
Форма платежа	Инкассо	Любая форма	Чек, аккредитив
Заинтересованность в работе с нашей фирмой	Не особенно заинтересована	Очень заинтересована	Не заинтересована
Отстаивает названные цены	Твердо отстаивает	Легко идет на уступки	Умеренно отстаивает
Деловая репутация фирмы	Высокий имидж фирмы в деловом мире	Фирма неизвестна в деловом мире	Имели место случаи несвоевременных платежей

РЕШЕНИЕ

Таблица 4.5 – Балльная оценка возможных контрагентов

Оценочные критерии страны-импортера	Весомость критерия	Оценка возможных партнеров по 10-балльной системе		
		Компания А	Компания В	Компания С
Политическая стабильность в стране				
Уровень инфляции, % в год				
Конвертируемость валюты				
Торгово-экономические связи с фирмами страны-экспортера				
Вид конкуренции по данной товарной группе				

Таблица 4.6 – Расчет интегральной балльной оценки контрагента

Возможные партнеры	Расчет интегральной балльной оценки партнера	Итоговый результат
Компания А		
Компания В		
Компания С		
ВЫВОД:		

ЗАДАЧА 3

Белорусская фирма работает с двумя основными импортерами сырья. Оцените работу каждого контрагента за 2 квартала и на основе рассчитанного рейтинга примите решение о продлении договорных отношений с одним из них.

Оценку контрагентов необходимо выполнить по показателям:

1. **Цена** (вес критерия – 0,4).
2. **Качество поставляемых товаров** (вес критерия – 0,25).
3. **Надежность** (вес критерия – 0,2).
4. **Психологический контакт с импортером** (вес критерия – 0,15).

Данные о сотрудничестве с контрагентами представлены далее в таблицах 4.7 и 4.8.

Таблица 4.7 – Результаты импорта сырья за 1–2 кварталы работы

Импортер	Период сотрудничества	Вид импортируемого сырья	Объем импорта, тонн	Цена за 1 тонну, долл.	Количество некачественного сырья, тонн
I	1 квартал	А	25 000	1 500	850
		Б	15 000	4 200	
		В	50 000	1 300	
	2 квартал	А	25 000	1 800	700
		Б	22 000	4 500	
		В	30 000	1 400	
II	1 квартал	А	10 000	1 100	900
		Б	17 000	3 800	
		В	15 000	2 000	
	2 квартал	А	12 000	1 500	920
		Б	16 000	4 000	
		В	17 000	2 000	

Таблица 4.8 – Динамика нарушений в поставках и числа конфликтных ситуаций за 1–2 кварталы работы

Импортер	Период сотрудничества	Количество поставок	Задержка поставки, дни	Количество конфликтных ситуаций
I	1 квартал	12	15	9
	2 квартал	10	10	7
II	1 квартал	10	10	8
	2 квартал	7	12	7

РЕШЕНИЕ

Расчёты по 1-му импортеру

Расчёты по 2-му импортеру

Показатели	Значимость показателя	ИМПОРТЕР		
		I	II	III
Темп изменения цен, %				
Темп изменения поставок товаров ненадлежащего качества, %				
Показатель надежности, %				
Темп изменения количества конфликтных ситуаций, %				
РЕЙТИНГ ИМПОРТЕРА	-			
ВЫВОД:				

ТЕМА 5. ВНЕШНЕТОРГОВЫЕ СДЕЛКИ И ВНЕШНЕТОРГОВЫЙ ДОГОВОР

СИТУАЦИЯ 1

Фирма «Лайма» (г. Вильнюс) выслала оферту в адрес ОАО «Полоцкая универсальная база» на шоколадные конфеты в коробках на сумму 50 000 долларов. Акцепт оферты поступил в установленный срок, но на сумму 45 000 долларов.

Вступает ли акцепт оферты в силу в данном случае? Ответ обоснуйте.

СИТУАЦИЯ 2

ООО «Прод-Интер» (г. Витебск) заключило контракт на поставку 150 тонн риса с Вьетнамской фирмой на сумму 34 000 долларов. Фирма не выполнила своих обязательств и не выслала извещения в адрес покупателя о препятствиях, влияющих на исполнение договорных обязательств по отношению к ООО «Прод-Интер».

Для обеспечения спроса покупателей пришлось закупить 150 тонн риса у другой фирмы на 39 000 долларов. За получение кредита для оплаты за товар ООО «Прод-Интер» уплатило 22,5 %.

Какова величина ущерба, и какую ответственность несет Вьетнамская фирма по отношению к ООО «Прод-Интер» за причиненный ущерб? Ответ обоснуйте.

СИТУАЦИЯ 3

УП «Бакалея» (г. Могилев) заключило контракт на поставку сахара с Кубинской фирмой. В базисных условиях контакта указано FAS.

Покупатель сообщил поставщику, что судно прибудет в Гавану 20 марта 20__ года, но судно прибывает с опозданием на 5 дней.

Какие действия должен выполнить «Продавец», а какие «Покупатель» в данной ситуации?

Кто несет ответственность и расходы за сохранность груза в порту в течение 5 дней?

ЗАДАЧА 1

Отечественное торгово-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 (табл. 5.1).

Таблица 5.1 – 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	DAT-граница страны покупателя	511	1 839
Австрия	Philips Austria	45	FCA-Варшава	2 082	2 192
Швейцария	V-Zug AG	43	EXW-Берн	2 554	2 545

Заполните таблицу 5.2, рассчитайте рентабельность сделки и выберите наиболее предпочтительного импортера.

РЕШЕНИЕ

Таблица 5.2 – Расчётные данные для обоснования выбора

Страна	Фирма	Выручка от реализации на внутреннем рынке, евро	Суммарные затраты импортера, евро	Прибыль от реализации, евро	Рентабельность сделки, %
Франция	Ali Comenda				
Австрия	Philips Austria				
Швейцария	V-Zug AG				

Вывод:

ЗАДАЧА 2

Определите фактическую стоимость товаров, закупленных импортером в течение года. По условиям контракта предусмотрено, что оплата товара может быть произведена с отсрочкой платежа 30 дней, но экспортер предоставит импортеру ценовые скидки при выполнении им следующих условий (табл. 5.3).

Таблица 5.3 – Ценовые скидки при различных условиях

Условие	Размер скидки
Достижение в течение года объема покупки товара не менее 100 единиц	10 % от стоимости годовых покупок с учетом скидки сконто
Оплата товара по факту отгрузки	5 % от стоимости сделки

При обычных условиях поставки (без учета скидок) цена единицы товара составляет 200 дол. Фактические условия поставок в течение года сложились следующие (табл. 5.4).

Таблица 5.4 – Фактические условия поставок

Квартал	Количество закупаемой продукции, единиц	Оплата
I	30	партия оплачена через месяц после отгрузки
II	25	партия оплачена сразу после ее отгрузки
III	25	партия оплачена через месяц после отгрузки
IV	30	партия оплачена сразу после ее отгрузки
Итого	110	-

РЕШЕНИЕ

ЗАДАЧА 3

Белорусская фирма заключила контракт с фирмой из США на поставку партии товара стоимостью 6 млн долларов США.

Американская фирма приняла обязательство оплатить товар через 80 дней. На момент отправки курс был равен 2,24 руб. за доллар США, а к моменту осуществления платежа – 2,54 руб. Определите прибыль (убыток) экспортера и импортера, вызванный изменением курса. Назовите способы страхования валютных рисков при подобных сделках.

РЕШЕНИЕ

ЗАДАЧА 4

Готовится международный контракт на куплю-продажу товара. Объем сделки 100 тонн, валюта цены – евро. **Сравните конкурентные предложения и выберите наиболее выгодный вариант контракта.**

Показатели	Конкурентный лист № 1	Конкурентный лист № 2
Базисные условия	CFR	EXW
Цена товара	140 долларов за тонну	65 фунтов стерлингов за тонну
Стоимость автомобильной перевозки	500 долларов	-
Транспортные расходы от завода до порта	-	125 фунтов стерлингов
Экспортные формальности	120 долларов	85 фунтов стерлингов
Расходы на страховку груза	230 долларов	170 фунтов стерлингов
Погрузка на основной транспорт	45 долларов	-
Оплата фрахта	-	350 фунтов стерлингов
Импортные формальности	180 долларов	120 фунтов стерлингов
Транспортные расходы на территории покупателя	60 долларов	45 фунтов стерлингов
Курс евро	0,95 евро / дол.	2 евро / ф. ст.

РЕШЕНИЕ

Предприятие реализует продукцию собственного производства по цене 1000 евро за комплект на условиях самовывоза с предприятия. География поставок предприятия представлена в таблице 5.5 и в справочной информации. **Произведите расчет цены экспортного товара при различных базисных условиях поставки.**

Таблица 5.5 – География поставок предприятия

Базисные условия поставки	Расстояние от производителя	Способ доставки	Особенности доставки
1 FCA – Брест	340	Авто	-
2 FOB – Калининград	560	Авто	-
3 FAS – Клайпеда	550	Авто	-
4 CIF – Амстердам	1 880	Железная дорога, авто	340 км авто, остальное – ж/д
5 CIF – Афины	2 900	Железная дорога, авто	290 км авто, остальное – ж/д
6 DAP – Хельсинки	1 100	Авто, морской	560 км авто, остальное – морской
7 DAT – Франкфурт	1 050	Авто	-
8 CPT – Варшава	700	Железная дорога, авто	340 км авто, остальное – ж/д
9 CIP – Берлин	1 250	Авто	-
10 CPT – Москва	720	Авто	-

Справочная информация:

- на автомашину вмещается 2 комплекта изделия;
- минимальная транспортная партия – 2 комплекта;
- страхование – 7 % от стоимости товара;
- экспедиционные расходы (за каждые сутки нахождения в пути) – 40 евро;

- в сутки транспорт проходит 740 км;
- простои при пересечении границы – 0,5 суток;
- таможенные формальности (за похождение каждой границы) – 10 евро;
- перегрузка, разгрузка – 30 евро за комплект;
- затраты грузового транспорта – 0,4 евро/км;
- затраты железнодорожного транспорта – 0,2 евро/км;
- затраты морского транспорта – 0,14 евро/км;
- за погрузку груза на территории предприятия затраты не учитываются;
- сбор за дороги (в каждой стране) – 40 евро;
- прочие расходы – 5 % от стоимости товара.

РЕШЕНИЕ

ЗАДАЧА 5

Белорусская фирма сделала одной английской фирме заказ на поставку электрооборудования на условиях скользящих цен. Срок исполнения контракта – 2 года. В контракте зафиксированы следующие условия скользящих цен:

Цена оборудования на момент подписания договора	2 млн долл.
Удельный вес материальных затрат в цене	50 %
Удельный вес заработной платы рабочих в цене	30 %
Неизменная часть цены	20 %

По данным Центрального статистического управления Великобритании, публикуемым в ежемесячнике «Monthly Digest of Statistics», к моменту исполнения сделки цены на материалы выросли на 8 %, а ставки заработной платы увеличились в 1,2 раза.

Рассчитайте цену на момент поставки электрооборудования.

РЕШЕНИЕ

ЗАДАЧА 6

Белорусский импортер планирует закупить 15 000 единиц товаров. В результате рассылки деловых заказов были получены следующие предложения (оферты) от иностранных контрагентов на условиях самовывоза.

Компания	Стоимость за единицу продукции	Количество товаров в партии, шт.	Стоимость доставки партии товаров к месту назначения, евро	Форма оплаты
«Би ранд Сан», Великобритания, Лондон	138 фунтов стерлингов	5000	4 000	Аккредитив
«Керамтек», Германия, Гамбург	304 евро	10 000	3 000	Инкассо
«Порцелланфабрик», Австрия, Вена	221 евро	10 000	3 500	Аккредитив
«Словэлектро», Словакия, Братислава	200 долл. США	15 000	2 000	Аккредитив

Данная продукция облагается акцизами в размере 7 рублей за единицу товара, но не облагается импортными таможенными пошлинами.

Сравните предложения, пересчитав их на одну базу, и определите самое выгодное предложение для белорусской фирмы.

РЕШЕНИЕ

ТЕМА 6. БАЗИСНЫЕ УСЛОВИЯ ПОСТАВКИ

ЗАДАЧА 1

Определите отдельные инвойсные цены на продукцию фирмы, размещённой в городе Речица, согласно перечню Международных правил Инкотермс-2020:

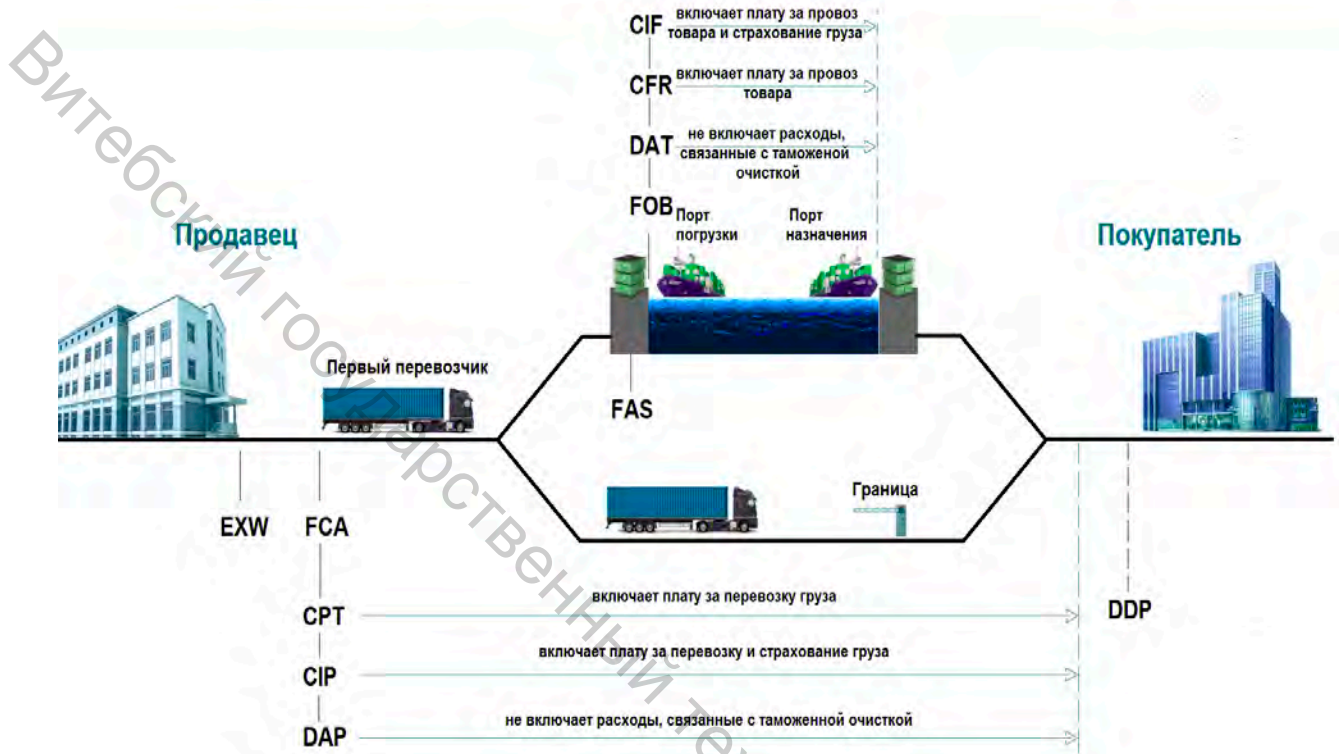
1. EXW;
2. FCA, FAS, FOB;
3. CFR, CIF;
4. DDP.

Продукция фирмы поставляется шведской фирме, размещённой в городе Стокгольме. Из Речицы продукция автотранспортом доставляется в город Гомель. Из Гомеля груз следует в Таллин железнодорожным транспортом. Далее груз отправляется морским грузовым судном до порта Стокгольм. Доставка груза на склад покупателя осуществляется автомобильным транспортом.

Исходные данные:

- себестоимость продукции – 6 320 долл.;
- прибыль фирмы – 25 % к себестоимости;
- стоимость перевозки груза к железнодорожной станции – 150 долл.;
- стоимость услуг экспедитора – 60 долл.;
- страхование при перевозке по железной дороге – 2 % от отпускной цены;
- стоимость погрузки в вагон – 40 долл.;
- фрахт до порта – 900 долл.;
- стоимость погрузочно-разгрузочных работ с доставкой товара вдоль борта судна (к борту судна) – 700 долл.;
- стоимость доставки на борт судна и складирование на судне – 350 долл.;
- расходы на документы – 70 долл.;
- расходы на коносамент – 80 долл.;
- морской фрахт (провозная плата, платежи за перевозку до порта назначения) – 1000 долл.;
- страхование – 5 % (от цены CFR);
- стоимость перевалки в порту назначения – 300 долл.;
- импортная пошлина и оформление специальных документов – 13 % от контрактной цены CIF;
- стоимость перевозки до места нахождения покупателя (склада получателя) – 200 долл.

Инкотермс: Переход рисков от Продавца к Покупателю



РЕШЕНИЕ

ЗАДАЧА 2

В контракте оговорена цена на условиях CIF и приведены следующие данные:

- цена на условиях CIF – 2 500 долл.;
- стоимость груза – 1 300 долл.;
- стоимость транспортировки груза – 1 000 долл.;
- стоимость страховки груза – 50 долл.;
- другие расходы – 150 долл.

Определите контрактную цену на условиях FOB.

РЕШЕНИЕ

ТЕМА 7. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

ЗАДАЧА 1

Рассчитайте экономический эффект и эффективность экспортной сделки:

- экспортная цена 1 единицы товара – 17 долл.;
- поставлено на экспорт – 16 000 штук;
- себестоимость 1 единицы товара – 25 руб.;
- транспортные расходы – 250 руб.;
- расходы на сертификацию – 189 руб.;
- прочие расходы – 135 руб.

РЕШЕНИЕ

ЗАДАЧА 2

Белорусское предприятие приобрело в Китае ножницы для подрезки живой изгороди.

Рассчитайте экономический эффект и оцените экономическую эффективность импортной сделки, используя следующие данные:

- возможная цена реализации продукции на внутреннем рынке Республики – 75 руб.;
- контрактная цена единицы продукции – 15 долл.;
- количество товара – 10 000 шт.;
- затраты, относимые на импорт:
 - транспортные расходы – 450 руб.;
 - командировочные расходы – 180 руб.;
 - таможенная пошлина – 15 %.

РЕШЕНИЕ

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Герасимова, О. О. Внешнеэкономическая деятельность : курс лекций / О. О. Герасимова. – Витебск : УО «ВГТУ», 2019. – 112 с.
2. Герасимова, О. О. Международная торговля : рабочая тетрадь / О. О. Герасимова. – Витебск : УО «ВГТУ», 2021. – 32 с.
3. Жудро, М. К. Внешнеэкономическая деятельность. Практикум : учеб. пособие / М. К. Жудро, М. М. Жудро. – Минск : Вышэйшая школа, 2017. – 160 с.
4. Жудро, М. К. Внешнеэкономическая деятельность. Практикум : учеб. пособие / М. К. Жудро. – Минск : изд-во Гревцова, 2010. – 164 с.
5. Шелег, Н. С. Международная торговля : учеб. пособие / Н. С. Шелег, Ю. И. Енин. – Минск : Вышэйшая школа, 2014. – 511 с.

Учебное издание

Внешнеэкономическая деятельность

Рабочая тетрадь для практических занятий

Составитель:

Герасимова Ольга Олеговна

Редактор *Т.А. Осипова*

Корректор *Т.А. Осипова*

Компьютерная верстка *О.О. Герасимова*

Подписано к печати 04.03.2022. Формат 60x90¹/₈. Усл. печ. листов 4,6.
Уч.-изд. листов 2,9. Тираж 40 экз. Заказ № 78.

Учреждение образования «Витебский государственный технологический университет»
210038, Витебск, Московский пр-т, 72.

Отпечатано на ризографе учреждения образования

«Витебский государственный технологический университет».

Свидетельство о государственной регистрации издателя, изготовителя,
распространителя печатных изданий № 1/172 от 12 февраля 2014 г.

Свидетельство о государственной регистрации издателя, изготовителя,
распространителя печатных изданий № 3/1497 от 30 мая 2017 г.