

УДК 339.9  
ББК 65.5  
Э 40

Автор-составитель А. В. Гавриков, ст. преподаватель

Рецензенты: П. И. Афонченко, генеральный директор  
ОАО «Коминтерн»;  
А. А. Колесников, канд. экон. наук, доцент  
Белорусского торгово-экономического университета  
потребительской кооперации

Рекомендовано к изданию научно-методическим советом учреждения образования «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации». Протокол № 2 от 9 декабря 2014 г.

Экономика и управление внешнеэкономической деятельностью : пособие  
Э 40 для реализации содержания образовательных программ высшего образования  
I степени и переподготовки руководящих работников и специалистов / авт.-  
сост. А. В. Гавриков. – Гомель : учреждение образования «Белорусский торгово-  
экономический университет потребительской кооперации», 2015. – 68 с.  
ISBN 978-985-540-288-7

Издание предназначено для студентов специальности 1-25 01 03 «Мировая экономика», слушателей системы повышения квалификации и переподготовки руководящих работников и специалистов.

В данном пособии излагаются краткие теоретические сведения по темам дисциплины в соответствии с утвержденной программой, представлены вопросы для обсуждения на семинарских занятиях и задачи, основанные на практическом материале деятельности белорусских предприятий, в том числе предприятий Белкоопсоюза.

УДК 339.9  
ББК 65.5

ISBN 978-985-540-288-7

© Учреждение образования «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации», 2015

## **ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА**

Дисциплина «Экономика и управление внешнеэкономической деятельностью» является основной в блоке экономических дисциплин, изучаемых студентами специальности «Мировая экономика». Цель дисциплины – дать студентам глубокие знания о содержании, задачах и методах анализа и планирования внешнеэкономической деятельности, а также их использовании в управлении.

В пособии раскрыты краткие теоретические сведения по каждой теме, что позволит наиболее полно вникнуть в проблемы и задачи изучаемой дисциплины. Оно построено таким образом, чтобы обеспечить преемственность и связь с социально-экономическими, общенаучными и общепрофессиональными дисциплинами.

Пособие включает основные источники информации о деятельности организаций Республики Беларусь на внешнем рынке, а также источники информации об экономическом положении зарубежных партнеров. Рассматриваются экономические показатели деятельности на внешнем рынке, при этом особое внимание уделяется внешней торговле.

В процессе преподавания дисциплины используются законы Республики Беларусь, указы Президента Республики Беларусь, нормативные материалы Совета Министров Республики Беларусь, Министерства иностранных дел и Министерства торговли Республики Беларусь, ведомственные инструктивные материалы Белкоопсоюза по экономическим вопросам. Учтены особенности организации работы на внешнем рынке в системе Белкоопсоюза.

Лекционные занятия раскрывают основополагающие направления управления внешнеэкономической деятельностью и позволяют студентам изучить как общие сведения, так и практические вопросы.

Темы практических занятий определены в соответствии с содержанием теоретической части дисциплины и позволяют сформировать у студентов практические навыки в области управления внешней торговлей.

В пособии указаны практически все актуальные, значительные и доступные литературные источники, необходимые для самостоятельной подготовки студентов. Дисциплина «Экономика и управление внешнеэкономической деятельностью» взаимосвязана с такими экономическими дисциплинами, как «Экономика организации», «Ценообразование», «Внешиэкономическая деятельность», «Коммерческая деятельность» и др.

В результате изучения дисциплины студент должен:

- понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии и специальности;
- иметь представление о тенденциях развития современных внешнеэкономических связей;
- понимать значение внешнеэкономической деятельности и показатели, ее характеризующих;
- иметь знания о порядке проведения экономического анализа и планирования внешнеторгового оборота;
- владеть теоретическими и общеметодологическими вопросами внешнеэкономической деятельности;
- применять правовые аспекты регулирования внешнеэкономической деятельности;
- осуществлять экономический анализ и планирование внешнеторгового оборота;
- владеть практическими вопросами ценообразования и особенностями договорных отношений.

# ***КРАТКИЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ СВЕДЕНИЯ ПО ТЕМАМ, ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ, ТЕМЫ ДОКЛАДОВ, ЗАДАЧИ***

## **ВВЕДЕНИЕ**

### ***Краткие теоретические сведения***

Дисциплина «Экономика и управление внешнеэкономической деятельностью» является одной из основных в блоке экономических дисциплин, изучаемых студентами специальности «Мировая экономика».

В настоящее время нет четкой научной классификации форм международного экономического сотрудничества. Это связано с тем, что на практике та или иная форма редко применяется в чистом виде. Обычно они комбинируются, и число таких комбинаций увеличивается по мере развития и углубления международного экономического сотрудничества.

Основными формами внешнеэкономических связей являются:

- сотрудничество в области международной торговли товарами;
- сотрудничество в сфере международного обмена услугами;
- научно-техническое, инвестиционное и промышленное сотрудничество;
- сотрудничество в сфере валютно-финансовых отношений;
- интеграционное сотрудничество;
- сотрудничество в области международной миграции рабочей силы;
- сотрудничество в социальной сфере (в области здравоохранения и образования, культурное, спортивное).

Каждой форме международного сотрудничества соответствует определенное направление внешнеэкономической деятельности. Например, сотрудничество в области международной торговли реализуется в процессе внешнеторговой деятельности субъектов хозяйствования. В свою очередь, каждое направление внешнеэкономической деятельности может осуществляться с помощью множества различных операций (видов деятельности). Так, основными видами внешнеторговой деятельности можно считать экспортные, импортные и бартерные операции.

Современная система внешнеэкономических связей потребительской кооперации включает в себя сотрудничество в области торгового обмена; научно-техническое, инвестиционное и промышленное сотрудничество; сотрудничество в области подготовки кадров; участие в деятельности международных экономических организаций; участие

в международных выставках и ярмарках. Наиболее развитыми являются внешнеторговые отношения.

Экспортный оборот потребительской кооперации формируется, в основном, за счет товаров, поступающих из следующих источников:

- собственное производство (консервы плодовоовощные и фруктово-ягодные, безалкогольные напитки и пиво, продукция швейных цехов, картофель и овощи сушеные, крахмал и др.);
- заготовительная отрасль (сельскохозяйственное сырье, дикорастущие плоды, ягоды и грибы, кожсырье);
- звероводческая отрасль (пушнина);
- предприятия торговли и промышленности, не относящиеся к системе потребительской кооперации;
- импорт товаров с целью их последующей перепродажи.

Наиболее важными для формирования экспортного потенциала потребительской кооперации являются три первых источника. Однако в настоящее время ресурсы этих отраслей используются не в полной мере.

Развитие экспорта потребительской кооперации в большей степени зависит от конъюнктуры российских рынков сбыта, которая в условиях экономического подъема и ужесточения конкуренции в России ухудшается для белорусских субъектов.

Государственные органы в первую очередь выделяют такие проблемы в области организации внешнеэкономической деятельности:

- неденежные формы прекращения обязательств по внешнеторговым сделкам;
- безвозмездное кредитование иностранных партнеров;
- давальческие схемы работы с иностранными партнерами;
- привлечение иностранных инвестиций;
- процедурные ограничения внешней торговли;
- неорганизованная торговля.

### ***Вопросы для обсуждения***

1. Предмет, цели и задачи дисциплины «Экономика и управление внешнеэкономической деятельностью».

2. Сущность внешней торговли и ее состояние в Республике Беларусь.

3. Понятие международной торговли и место Республики Беларусь на мировых товарных рынках.

4. Предпосылки выхода на внешний рынок и понятие внешнеторгового потенциала фирмы.

5. Внешнеторговая деятельность потребительской кооперации Республики Беларусь.

6. Проблемы реализации внешнеторговых сделок на хозяйственном уровне.

### *Темы докладов*

1. Сравнительная характеристика понятий «внешняя торговля» и «международная торговля».

2. Роль внешней торговли в развитии национальной экономики.

3. Основные направления повышения конкурентоспособности белорусских товаров на мировых рынках.

4. Экспортный потенциал Республики Беларусь: сущность и пути повышения.

## **Тема 1. ОРГАНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ**

### *Краткие теоретические сведения*

Основы системы управления внешнеэкономической деятельностью заложены Конституцией Республики Беларусь. Традиционно государственная власть представлена в трех ветвях: законодательной, исполнительной и судебной. Гарантом Конституции выступает Президент Республики Беларусь.

В аппарате регулирования внешнеэкономической деятельности на макроуровне можно выделить высшие органы управления – Президент, Парламент, Совет Министров Республики Беларусь; аппарат государственного регулирования внешнеэкономической деятельности – Министерство иностранных дел (МИД), Национальный банк Республики Беларусь (НБ РБ), Государственный таможенный комитет, Министерство экономики и Министерство финансов Республики Беларусь; орган, содействующий развитию внешнеэкономической деятельности, – Белорусская торгово-промышленная палата (БелТПП).

Парламент является высшим законодательным органом в Республике Беларусь. Парламент определяет основы внешнеэкономической политики государства, общие принципы валютной политики, издает законы, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность, ра-

тифицирует торговые договоры с зарубежными странами, утверждает план формирования и использования государственного валютного фонда, лимита внешнего долга республики, принимает решения о применении ответных мер в отношении стран, создающих дискриминационные условия для внешнеторговой деятельности Беларуси.

Совет Министров Республики Беларусь является высшим исполнительным органом власти в государстве. Он осуществляет общее руководство в области международных экономических отношений с иностранными государствами и международными организациями, издает постановления, распоряжения, другие нормативные документы по внешнеэкономической деятельности, может использовать административные методы регулирования внешнеторговой деятельности в целях обеспечения реализации экономических интересов и выполнения международных обязательств Беларуси.

Министерство иностранных дел Республики Беларусь (МИД) является республиканским органом государственного управления, подчиняется непосредственно Совету Министров Республики Беларусь. Наиболее значимыми задачами Министерства иностранных дел Республики Беларусь в сфере внешнеэкономической деятельности являются обеспечение прав и интересов Республики Беларусь в международных отношениях; координация внешнеэкономической деятельности республиканских органов государственного управления и самоуправления, иных юридических и физических лиц Беларуси; разработка предложений по вопросам внешнеэкономической деятельности и реализация решений Президента и Правительства Республики Беларусь в этой сфере; планирование внешнеэкономической деятельности; разработка и реализация концепции и государственной программы развития внешнеэкономических связей.

В аппарат МИДа входит более 25 различных управлений. Основными подразделениями, регулирующими внешнеэкономическую деятельность в МИД Республики Беларусь, являются управление регулирования внешней торговли; управление координации внешней торговли; управление экономики внешней торговли; кредитно-инвестиционное управление; валютно-финансовое управление и др.

Одним из ведущих управлений, регулирующих внешнеторговые связи в Министерстве иностранных дел Республики Беларусь, является управление экономики внешней торговли, основными задачами которого являются участие в разработке и реализации концепции государственной программы развития внешнеэкономических связей, основных принципов и механизмов проведения внешнеэкономической политики; участие в разработке проектов законодательных и иных нор-

мативных актов в области внешнеэкономической деятельности; изучение и обобщение опыта зарубежных стран в области внешнеэкономической деятельности, подготовка и реализация мер по их использованию; анализ внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь и подготовка предложений по повышению ее эффективности; участие в разработке предложений по налогообложению, относящемуся к государственному регулированию внешней торговли, а также по валютно-тарифной политике, прогнозам торгового и платежного балансов. В соответствии с выполняемыми функциями в структуре управления экономики внешней торговли выделены четыре отдела: отдел торгового и платежного баланса; отдел анализа и прогнозирования внешнеэкономической деятельности, отдел изучения структуры импорта и экспорта; отдел тарифного регулирования.

Национальному банку Республики Беларусь принадлежит значительное место в системе управления внешнеэкономической деятельностью, поскольку он определяет механизм регулирования курса национальной валюты, порядок обращения иностранной валюты на территории государства и республики, осуществляет контроль за проведением валютных операций.

Государственный таможенный комитет Республики Беларусь координирует и контролирует деятельность таможенных органов, устанавливает порядок ввоза (вывоза) товаров в (за) пределы таможенной территории государства, ведет таможенную статистику.

Помимо рассмотренных выше органов государственного управления, непосредственно воздействующих на внешнеэкономическую деятельность, Министерство экономики и Министерство финансов Республики Беларусь осуществляют регулирование экспортно-импортных операций, принимают участие в решении вопросов формирования и использования Государственного валютного фонда, проводят экспертизу финансируемых иностранными вкладчиками инвестиционных проектов.

Заграничный аппарат государственного управления внешнеэкономических связей представлен торговыми советниками посольств и товаропроводящей сетью. В настоящее время Республика Беларусь установила дипломатические отношения со 153 государствами. Сформи-

рована дипломатическая инфраструктура за рубежом: сегодня Беларусь представляет 51 дипломатическое представительство в 45 странах мира. Торговые советники входят в состав дипломатических представительств Республики Беларусь за рубежом и подчиняются МИДу.

К основным функциям торговых советников можно отнести:



- защиту интересов Республики Беларусь в стране пребывания по всем видам внешнеэкономической деятельности;
- содействие отечественным внешнеторговым предприятиям в осуществлении экспортно-импортных сделок;
- участие в заключении международных договоров между Республикой Беларусь и государством пребывания, контроль их выполнения;
- изучение экономических условий и торговой конъюнктуры страны пребывания;
- содействие выполнению международных программ о специализации и кооперировании производства.

Товаропроводящая сеть Республики Беларусь на внешнем рынке включает в настоящее время торговые представительства, фирменные магазины, совместные предприятия, консигнационные склады, торговые дома, сервисные центры, официальных дилеров, дистрибьюторов и т. д.

Сегодня белорусская товаропроводящая сеть за рубежом представлена более чем 1 400 объектами товаропроводительной сети 110 организациями, концернами и предприятиями республики. В основном это традиционно известные предприятия.

Анализ, проведенный заграничными учреждениями МИДа, показывает, что самым предпочтительным и выгодным для отечественных предприятий является заключение дилерских и дистрибьюторских соглашений с местными компаниями, располагающими необходимыми финансовыми и другими возможностями для продвижения белорусских товаров на зарубежных торговых площадках.

В международной и отечественной практике существуют различные типы организации внешнеэкономической деятельности предприятия, прежде всего в зависимости от его отраслевой принадлежности. Выбор формы организации службы внешнеэкономической деятельности определяют разные факторы: мотивы и потребности, побуждающие к участию в международном разделении труда (экспорт, импорт, привлечение иностранных инвестиций, участие в международной кооперации и др.); степень интернационализации производственной деятельности (уже участвует или только намерено включиться в международные операции); методы реализации продукции фирмы: самостоятельные экспортные операции или через посредников); масштаб предприятия и объем его фактического и потенциального экспорта, что определяет количественные параметры службы управления внешнеэкономической деятельностью; внешнеэкономические операции имеют постоянный характер либо осуществляются время от времени.

В зависимости от этих факторов предприятия применяют различные формы организации внешнеэкономической деятельности:

- отдел внешнеэкономических связей в структуре управления предприятием;
- внешнеторговые фирмы в составе крупных объединений (в ряде случаев с правами юридического лица);
- посредничество отраслевых внешнеэкономических объединений, обслуживающих их внешнеэкономические интересы;
- услуги иностранных посредников.

При постоянном характере экспортных и других внешнеэкономических операций, нацеленности на их расширение предприятие должно иметь в своем составе профессиональную службу внешнеэкономической деятельности.

Отдел внешнеэкономических связей является структурным подразделением предприятия и осуществляет функции управления внешнеэкономической деятельностью как элемента единой системы внутрифирменного управления. Основными задачами отдела являются:

- планирование внешнеэкономической деятельности;
- участие в определении экспортных цен;
- поиск новых экспортных заказов;
- контроль выполнения обязательств по заключенным контрактам;
- анализ эффективности операций;
- организация и участие в проведении переговоров с потенциальными клиентами;
- контроль за организацией отгрузки, страхования, таможенной очистки и транспортировки экспортных товаров, валютный контроль;
- анализ рекламаций;
- изучение конъюнктуры зарубежных рынков, сбор конкурентной информации (ценовой, технической, коммерческой по фирмам-конкурентам);
- подготовка предложений по рекламным компаниям, участию в выставках, ярмарках и др.

При нарастании объемов внешнеторговых операций, их усложнении происходит преобразование отдела внешнеэкономических связей во внешнеторговую фирму. Внешнеторговая фирма создается в рамках крупного объединения с высоким удельным весом экспортно-направленного производства, большими импортными закупками (сырья, комплектующих, оборудования) и инвестиционными проектами.

Внешнеторговая фирма, как правило, включается в общую управленческую структуру объединения без права юридического лица, но может иметь субсчет на счету предприятия, что дает ей относитель-

ную тактическую самостоятельность. Все большее распространение получают внешнеторговые фирмы с правами юридического лица и ведением самостоятельного баланса. Объединение-учредитель сохраняет полный контроль за деятельностью фирмы, но строит с ней свои отношения на договорной основе. К основным задачам фирмы относятся:

- планирование, организация и непосредственное осуществление внешнеторговых сделок в рамках утвержденной номенклатуры;
- наращивание объема экспорта, улучшение его ассортимента, совершенствование товарной и региональной структуры;
- повышение эффективности импортных закупок в соответствии со стратегией развития предприятия;
- повышение конкурентоспособности продукции за рубежом, содействие улучшению ее качества за счет сбора и анализа рекламаций и отзывов клиентов, доведения соответствующей информации до разработчиков и производителей продукции;
- изучение и анализ конъюнктуры мирового рынка по закрепленной за фирмой номенклатуре, разработка предложений по совершенствованию экспорта и импорта;
- систематическое изучение деятельности отечественных и зарубежных конкурентов, анализ их сильных и слабых сторон;
- налаживание научно-технического и производственного сотрудничества с зарубежными странами;
- организация послепродажного сервиса за рубежом;
- постоянное совершенствование системы управления внешнеэкономической деятельностью на предприятиях (организационная структура фирмы, информационное обеспечение внешнеэкономической деятельности, кадровый потенциал).

### ***Вопросы для обсуждения***

1. Структура и основные функции органов государственного управления внешнеэкономической деятельностью в Республике Беларусь.
2. Структура и основные функции органов управления внешнеэкономической деятельностью в потребительской кооперации.
3. Управление внешнеэкономической деятельностью на уровне региона.
4. хозяйственный уровень управления внешнеэкономической деятельностью.
5. Особенности государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в экономически развитых странах.

6. Органы содействия развитию внешнеэкономической деятельности в Республике Беларусь и за рубежом.

### **Темы докладов**

1. История создания и роль торгово-промышленных палат в развитии внешнеэкономической деятельности.

2. Цели и задачи деятельности Белорусской торгово-промышленной палаты.

3. Понятие и значение торговых домов в осуществлении внешнеэкономической деятельности субъектами хозяйствования.

### **Задачи**

**Задача 1.1.** Изучите типы организационных структур внешнеэкономической службы, представленные на рисунках 1 и 2. Укажите, какой классификационный признак использован при их построении и в чем их различие. Назовите достоинства и недостатки данных организационных структур. Определите круг полномочий каждого подразделения, представленного на схемах.



**Рисунок 1 – Организационная структура управления внешнеэкономической деятельностью предприятия 1**



**Рисунок 2 – Организационная структура управления внешнеэкономической деятельностью предприятия 2**

**Задача 1.2.** Изучите организационную структуру службы внешнеэкономической деятельности предприятия на конкретном примере (выберите самостоятельно). Выделите основные достоинства и недостатки организации управления внешнеэкономической деятельности представленного предприятия.

## **Тема 2. СОДЕРЖАНИЕ, ЗАДАЧИ И МЕТОДЫ АНАЛИЗА В СФЕРЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЕ В УПРАВЛЕНИИ**

### **2.1. Внешнеэкономические связи Республики Беларусь как объект экономического анализа**

#### *Краткие теоретические сведения*

Экономический анализ дает возможность исследовать экономику как во всей совокупности протекающих в ней хозяйственных процессов, так и по отдельным ее элементам. Экономический анализ позволяет изучать три группы проблем:

- во-первых, состояние и развитие всемирного хозяйства и экономики региона, любой отдельно взятой страны; отрасли и подотрасли народного хозяйства;
- во-вторых, хозяйственную деятельность объединения, предприятия, структурной единицы предприятия (цеха, отдела, фирмы);
- в-третьих, хозяйственную деятельность любого участка и отдельного рабочего места.

Экономический анализ, направленный на изучение первой группы проблем и имеющий в качестве информационной базы данные социально-экономической и международной статистики, получил название *социально-экономического анализа*.

Анализ, изучающий вторую и третью группы проблем, именуется *анализом хозяйственной деятельности*. Его информационная база – в основном данные бухгалтерского и оперативно-статистического учета и отчетности предприятий, объединений и фирм. Кроме указанных выше видов экономического анализа, классифицируемых по кругу изучаемых проблем, существует несколько видов экономического анализа, классифицируемых по другим признакам.

Так, во внешнеэкономической деятельности, в зависимости от времени проведения аналитической работы относительно времени исполнения плана и обязательств по торговым соглашениям, различают анализ предварительный, текущий (оперативный) и последующий.

Предварительный анализ обычно применяется на этапе разработки самого решения (например, внешнеторгового плана-прогноза).

Текущий (оперативный) анализ применяется в ходе выполнения решения (внешнеторгового плана-прогноза и внешнеторговых обяза-

тельств по контрактам) и направлен на изучение и контроль происходящих процессов по экспорту, импорту и реализации товаров, проводимых мероприятий и действий в ходе экспортно-импортных операций.

Последующий анализ направлен на подведение итогов проделанной работы. Его цель – оценка результатов деятельности предприятия, объединения или фирмы за определенный период. Такая оценка предполагает выявление факторов, оказавших влияние на результаты хозяйственной (в том числе внешнеторговой) деятельности, изучение причин допущенных ошибок и потерь, вскрытие имеющихся резервов и разработку мероприятий по повышению эффективности хозяйственной деятельности предприятия, объединения или фирмы.

В зависимости от степени охвата анализом деятельности объединения и круга затрагиваемых вопросов экономический анализ подразделяют на комплексный и тематический. При комплексном анализе охватывается вся взаимосвязанная совокупность показателей предприятия. Тематический (локальный) анализ направлен на изучение отдельных показателей деятельности предприятия и объединения (коммерческой, валютной, финансовой, транспортной, расчетной, учетной и пр.) или на исследование определенного круга функциональных вопросов (валютных, транспортных, финансовых и пр.) в пределах одной структурной единицы предприятия и объединения (специализированной фирмы, валютно-финансового отдела, транспортного отдела, бухгалтерии и т. д.).

Анализ оперирует различными экономическими показателями. Показатели могут быть плановыми и отчетными, за текущий год и прошлые годы. Экономические показатели могут выражаться в стоимостных и натуральных измерителях, представляться в форме абсолютных, относительных и средних величин. В зависимости от содержания экономические показатели подразделяются на количественные и качественные.

Анализ внешнеэкономической деятельности проводится в следующей последовательности:

- Определяются цель и задачи анализа.
- Проводится сбор и первичная обработка информации по внешне-торговым сделкам.
- Вычисляются различные аналитические показатели в виде абсолютных, относительных и средних величин.
- Оценивается влияние различных факторов.
- Формулируются выводы и разрабатываются необходимые предложения по результатам анализа.

Сущность внутрихозяйственных резервов состоит в более рациональном использовании материальных и трудовых ресурсов предприятия. По признаку времени резервы можно подразделить на неиспользованные, текущие и перспективные.

### ***Вопросы для обсуждения***

1. Сущность и содержание анализа хозяйственной деятельности.
2. Значение и последовательность проведения анализа внешнеэкономической деятельности.
3. Виды экономического анализа и их применение во внешнеэкономической деятельности.
4. Понятие экономических показателей и их виды.
5. Выявление внутрихозяйственных резервов.

### ***Темы докладов***

1. Особенности и проблемы анализа внешней торговли в Республике Беларусь.
2. Характеристика и последовательность расчета внутрихозяйственных резервов.

## **2.2. Особенности анализа хозяйственной деятельности иностранной фирмы**

### ***Краткие теоретические сведения***

Первым признаком разделения анализа хозяйственной деятельности иностранной фирмы на внешний и внутренний является характер используемых для анализа источников информации. Внешний анализ базируется на публикуемых отчетных данных, т. е. на той весьма ограниченной части информации о деятельности предприятий, которая может стать достоянием всего общества. При внутреннем анализе используется вся достоверная информация о состоянии дел предприятия, доступная лишь ограниченному кругу лиц, стоящих у руководства деятельностью предприятия. Внешний анализ связан с вопросами оценки рентабельности работы предприятий, интенсивности использования ими капитала, финансового положения в целом, определением тем самым взаимоотношений предприятия с акционерами, кредиторами, налоговыми органами, его положения в отрасли

производства и национальной экономике, от его престижа в деловом мире.

Внутренний анализ предполагает использование всего комплекса экономической информации, возникающей на иностранном предприятии. Он позволяет получить достоверные сведения об источниках формирования прибыли от продаж, структуре себестоимости продукции предприятия по отдельным ее видам, о характере и причинах отклонений от средних цен на продукцию и структуре затрат на ее производство и продажу. Данные внутреннего анализа играют решающую роль в разработке важнейших вопросов конкурентной политики предприятия, они используются при оценке выполнения поставленных перед ним задач и для разработки программ развития на перспективу.

Способы и приемы внешнего анализа определяются его задачами и теми ограниченными возможностями, которые обусловлены публикацией отчетных данных. Однако и в этих условиях должна соблюдаться определенная последовательность в действиях.

При этом основной проблемой является искажающее влияние, которое оказывают инфляционные факторы, а также отсутствие однородности группировок отдельных элементов средств предприятия и их источников по балансовым статьям и аналитическим группам баланса. Для устранения влияния инфляционных факторов необходимо выполнять пересчеты отчетных показателей в сопоставимый вид с базисными показателями на основе публикуемых в стране индексов роста цен.

Отправным пунктом внутреннего анализа является изучение формирования прибыли от производства и сбыта продукции в зависимости от различных укрупненных факторов (постоянные и переменные издержки, объем продаж) с тем, чтобы оценить возможную сумму прибыли. Дальнейшие аналитические исследования связаны с изучением возможностей снижения переменных и постоянных расходов, использования производственных мощностей, периодичности поставок материалов и размеров партий поставок, определения эффективности закупок комплектующих и решения вопроса о том, изготавливать ли их на предприятии или покупать со стороны.

### ***Вопросы для обсуждения***

1. Понятие и задачи внутреннего анализа деятельности иностранной фирмы.
2. Понятие и задачи внешнего анализа деятельности иностранной фирмы.



3. Организация, способы и приемы внешнего анализа.
4. Организация, способы и приемы внутреннего анализа.
5. Этапы проведения анализа, их содержание.

#### *Темы докладов*

1. Значение и направления использования результатов внешнего анализа налоговыми органами, фондовыми биржами, статистическими органами и другими пользователями.

2. Методы и способы учета влияния инфляционных процессов на отчетные данные предприятия.

### **Тема 3. ИСТОЧНИКИ ИНФОРМАЦИИ О ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ НА ВНЕШНЕМ РЫНКЕ И ИХ ЗАРУБЕЖНЫХ ПАРТЕРОВ**

#### **3.1. Состав и значение отчетности по внешнеэкономической деятельности организаций Республики Беларусь**

##### *Краткие теоретические сведения*

Формами государственных статистических наблюдений являются:

- государственная статистическая отчетность;
- анкета;
- вопросник;
- переписной лист;
- иные формы государственных статистических наблюдений, утверждаемые республиканским органом государственного управления в области государственной статистики.

Национальным статистическим комитетом Республики Беларусь утверждены следующие формы статистической отчетности:

- 4-сэз «Отчет о деятельности резидента свободной экономической зоны» (квартальная) – *действующая*;
- 12-вэс (товары) «Отчет об экспорте и импорте отдельных товаров» (месячная) – *действующая*;
- 12-вэс (услуги) «Отчет об экспорте и импорте услуг» (месячная) – *действующая*;
- 12-вэс (бункер) «Отчет об экспорте (импорте) бункерного топлива» (месячная) – *действующая*;

- 1-вэс «Отчет о формировании уставного фонда организации с иностранными инвестициями» (годовая);
- 2-вэс «Отчет об экспорте (импорте) товаров по государствам-членам Таможенного Союза (Республика Беларусь и Российская Федерация)» (отменена как статистическая в 2000 г., применяется в качестве ведомственной в системе потребительской кооперации);
- 4-вэс «Отчет об экспорте (импорте) товаров по странам дальнего зарубежья и СНГ (кроме Российской Федерации)» (отменена как статистическая в 1999 г., применяется в качестве ведомственной в системе потребительской кооперации);
- 1-ив «Отчет о движении средств в иностранной валюте» (квартальная) – отменена во втором полугодии 2006 г.

*Форма 1-вэс* включает данные о размере уставного капитала и вкладах зарубежных партнеров.

К основным проблемам статистического учета в Республике Беларусь следует отнести следующие:

- частая смена форм отчетности;
- отсутствие раздельного учета затрат и прибыли от внешней торговли.

*Форма 4-сэз* состоит из одного раздела, который включает 30 основных экономических показателей. В данной форме отчетности содержатся показатели, характеризующие трудовые, финансовые и производственные ресурсы предприятия, а также отражено их использование (аналогично бухгалтерской отчетности, заполняемой субъектами хозяйствования Республики Беларусь), сведения представляются за отчетный период и за соответствующий период предшествующего года. Также отдельно ведется учет налогов, уплаченных в бюджет свободной экономической зоны, таможенных платежей, инвестиций, количество созданных рабочих мест.

*Форма 12-вэс (товары)* применяется с целью статистического учета экспорта и импорта отдельных товаров. Она состоит из трех разделов «Экспорт товаров» и «Импорт товаров». В первом разделе отражается величина экспорта, во втором – величина импорта.

Данный отчет представляют юридические лица Республики Беларусь, их обособленные подразделения, заключившие контракты (договоры) на экспорт из Республики Беларусь нефти, газового конденсата, электроэнергии, калийных и азотных удобрений, капролактама или импорт в Республику Беларусь нефти, газового конденсата, природного газа, сжиженного газа и электроэнергии.

*Форма 12-вэс (услуги)* состоит из трех разделов: «Экспорт услуг», «Импорт услуг» и «Выручка от реализации юридическим лицом (ре-

зидентом Республики Беларусь) билетов на рейсы иностранных компаний, предоставляющих транспортные услуги гражданам Республики Беларусь, и туристических путевок иностранных компаний на обслуживание граждан Республики Беларусь». В каждом разделе отражается наименование страны по направлению оказания услуг (в 3-м разделе – наименование страны регистрации компании), ее код, наименование услуги и ее код, код вида расчетов, стоимость оказанной услуги за отчетный месяц и соответствующий месяц предыдущего периода (в белорусских рублях и долларах США). Справочно отражается объем услуг, оказанных (полученных) в отчетном году нарастающим итогом и за соответствующий период предшествующего года.

В потребительской кооперации имеются специфические особенности составления отчетности по внешнеторговым операциям.

Во-первых, все организации обязаны вести учет внешнеторговых сделок по формам 2-вэс, 4-вэс. Эта информация предоставляется в вышестоящие инстанции ежеквартально. При этом от кооперативных организаций не требуется строгого соблюдения форм, но их содержание должно отражать объемы экспорта-импорта с детализацией по товарам и странам.

Во-вторых, каждая внешнеторговая сделка должна иметь расчет экономической эффективности, в котором выделяются основные статьи затрат, их сумма, размер примененной торговой надбавки и сумма дохода, полученного от сделки.

На основании этих расчетов ежеквартально должна составляться сводная таблица, в которой нужно отразить сумму экспорта-импорта и величину дохода от экспорта и импорта, а также рассчитать показатель доходности экспорта, импорта и внешнеторгового оборота.

Эти сведения каждая организация представляет в облпотребсоюз, где готовится сводная годовая отчетность по области, которая затем представляется в отдел внешнеторговой деятельности и звероводства Белкоопсоюза. Сводные данные по Белкоопсоюзу с детализацией по унитарным предприятиям и райпо публикуются ежегодно в виде ведомственного статистического сборника.

### ***Вопросы для обсуждения***

1. Общая характеристика и состав отчетности по внешнеэкономической деятельности в Республике Беларусь.
2. Структура отчета о деятельности предприятия с иностранными инвестициями.
3. Структура отчета об экспорте (импорте) продукции.

4. Структура отчета об экспорте (импорте) услуг.
5. Структура отчета о движении средств в иностранной валюте.
6. Структура отчета о поставке кожевенного сырья.
7. Бухгалтерская отчетность Республики Беларусь как дополнительный источник информации о внешнеэкономической деятельности.

### ***Темы докладов***

1. Проблемы статистического учета результатов внешнеэкономической деятельности в Республике Беларусь.
2. Коммерческая тайна предприятия и отчетность по внешнеэкономической деятельности.

### ***Задачи***

***Задача 3.1.*** На основе данных Национального статистического комитета Республики Беларусь проведите анализ товарной структуры экспорта и импорта за последние пять лет. Таблицы для анализа составьте самостоятельно. Сделайте выводы и дайте предложения по оптимизации структуры.

***Задача 3.2.*** На основе данных Национального статистического комитета Республики Беларусь проведите анализ географической структуры экспорта и импорта за последние пять лет. Таблицы для анализа составьте самостоятельно. Сделайте выводы и дайте рекомендации по оптимизации структуры.

***Задача 3.3.*** На основе данных Национального статистического комитета Республики Беларусь проведите оценку эффективности внешнеторговой деятельности за последние пять лет. Рассчитайте основные коэффициенты, характеризующие эффективность внешней торговли (внешнеторговую, экспортную и импортные квоты, коэффициент сбалансированности внешнеторгового оборота, индекс условий торговли). Таблицы для анализа составьте самостоятельно. Сделайте выводы и дайте рекомендации по оптимизации структуры.

***Задача 3.4.*** Используя результаты, полученные в предшествующих задачах, ответьте на вопросы:

1. Каков объем экспорта Республики Беларусь?
2. На экспорте каких видов продукции специализируется Респуб-

лика Беларусь?

3. Какая продукция занимает наибольший удельный вес в экспорте?

4. В какие страны экспортируется продукция?

5. С какой из стран у Республики Беларусь налажены наиболее тесные связи по экспорту?

6. Из каких стран осуществлены наибольшие закупки?

7. От какой из стран Беларусь зависит наибольшим образом?

8. Какая продукция имеет наибольший удельный вес в импорте продукции?

9. Какие регионы Российской Федерации вовлечены во внешне-экономические связи?

### **3.2. Внешние и внутренние источники информации о деятельности зарубежных партнеров**

#### ***Краткие теоретические сведения***

Изучение оперативной и финансовой отчетности зарубежных фирм позволяет выявить тенденции их развития, оценить экономические и финансовые возможности, а также конкурентоспособность выпускаемой продукции.

Наиболее полную информацию можно получить об акционерных обществах, поскольку законодательством практически всех стран предусмотрена их обязанность публично отчитываться о результатах своей деятельности. Эти фирмы могут публиковать свои отчеты в средствах массовой информации или в виде отдельных брошюр.

Фирмы, имеющие другой правовой статус, не обязаны давать публичный отчет, но они часто делают это в целях рекламы, передавая информацию в периодические издания или информационно-справочные агентства.

Обычно в годовом отчете освещаются следующие аспекты: объемы производства и реализации по основным товарным группам, объем и основные направления капиталовложений; научно-исследовательская деятельность; изменения в организационной структуре и руководящем составе; деятельность дочерних компаний; финансовые результаты деятельности.

Основной раздел годового отчета иностранной фирмы это *финансовый отчет*. Он является основным источником информации о деятельности иностранного предприятия, поскольку его структура и характер представленной информации регламентируются законом. Фи-

нансовый отчет адресуется акционерам, но построен так, чтобы убедить читателя в солидности предприятия, подчеркнуть его финансовую мощь, экономический потенциал, авторитет в деловом мире, показать выгодность вложения капитала в различные сферы деятельности предприятия.

Финансовый отчет состоит из двух основных документов – баланса и счета прибылей и убытков.

Баланс отражает в стоимостном выражении активы фирмы и источники их формирования, составляется обычно на начало и конец финансового года. Балансовый отчет может быть представлен в *горизонтальном* и *вертикальном* форматах. Балансовый отчет, составленный в горизонтальном формате, представляет собой двустороннюю таблицу. В левой части (активе) указывается состав и размещение средств, а в правой (пассиве) – источники финансирования деятельности. При составлении отчета по вертикальному формату статьи пассива обычно вычитают из статей актива. Законодательства отдельных стран могут предписывать фирмам, какой формат они должны использовать. Например, в США и некоторых странах Европейского Союза действует горизонтальный формат, а в Дании, Великобритании фирмы сами определяют формат предоставления данных.

Счет прибылей и убытков позволяет определить денежную стоимость результатов торговой деятельности фирмы за определенный период. Акционерные общества составляют счет прибылей и убытков обычно один раз в год, главным образом для своих акционеров и налоговых органов, и публикуют его вместе с балансом. Структура счета обычно следующая:

- стоимость реализованной продукции и услуг фирмы;
- расходы производства, которые обычно подразделяют на прямые (непосредственно связаны с производством изделия), переменные (относятся к сфере сбыта и производства), постоянные расходы (не зависят от производства и сбыта);
  - административные, накладные и другие расходы;
  - налог на прибыль;
  - чистая прибыль;
  - распределение чистой прибыли (выплата дивидендов и капитализированная прибыль).

В зависимости от метода анализа расходов используются *одноступенчатый (затратный)* формат и *многоступенчатый (операционный, функциональный)* формат. При использовании одноступенчатого формата сначала приводятся все поступления и доходы, а из их общей суммы вычитаются расходы производства и расходы. Много-

ступенчатый формат предполагает, что из каждой категории поступлений и доходов вычитаются соответствующие расходы и подводятся промежуточные итоги результатов деятельности. Такой подход позволяет большую информативность финансовой отчетности для пользователя. Национальные законы могут предписывать конкретный формат отчета о прибылях и убытках.

В дополнение к двум вышеназванным документам может составляться еще и счет поступления и расходования средств – в нем отражаются поступления средств по источникам финансирования и их использование (размещение) в течение финансового года.

В годовых отчетах фирм, кроме форм финансовой отчетности, приводятся основные показатели прибыльности операций, доходности акций и т. д.

Анализ международной практики позволяет выделить два основных типа учетных систем. Первый тип – это *англо-американская система*. Для нее характерны следующие черты:

- ориентация отчетности на инвесторов и кредиторов предприятия;
- нормативные документы, регулирующие порядок составления отчетности, разрабатываются негосударственными организациями и носят рекомендательный характер;
- информационное обеспечение государственных налоговых органов не является основной задачей при подготовке финансовой отчетности.

Второй тип – *континентальная, или европейская, система* учета. Ее основными признаками являются:

- государственное регулирование бухгалтерской практики и обязательность следования утвержденным принципам отражения операций;
- ориентация финансовой отчетности на информационное обеспечение налоговых и других органов государственной власти.

### ***Вопросы для обсуждения***

1. Структура и назначение годового отчета иностранной фирмы.
2. Основные показатели, характеризующие деятельность иностранных фирм.
3. Содержание доклада акционерам и его назначение.
4. Бухгалтерская отчетность иностранных предприятий и ее особенности.
5. Особенности учета затрат на иностранных предприятиях, его достоинства и недостатки.

### *Темы докладов*

1. Особенности построения основных форм отчетности в разных странах.

2. Источники информации, используемые для внутреннего анализа деятельности иностранного предприятия.

3. Коммерческая тайна и «прозрачность» деятельности иностранных предприятий.

## **Тема 4. МЕТОДЫ И ПРИНЦИПЫ ПЛАНИРОВАНИЯ СФЕРЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ЕГО ЗНАЧЕНИЕ В ПРОЦЕССЕ УПРАВЛЕНИЯ**

### *Краткие теоретические сведения*

Современные системы планирования различаются по временному диапазону и детальности планирования, образуя три фазы:

- стратегическое планирование;
- тактическое планирование;
- оперативное планирование.

Все три фазы планирования имеют общие признаки и задачи. К числу задач можно отнести:

- обеспечение успеха предприятия;
- распознавание риска для хозяйственной деятельности и стремление свести его к минимуму;
- повышение гибкости хозяйственной деятельности, способствование сглаживанию кризисных явлений;
- уменьшение сложности хозяйствования (план стабилизирует поведение сотрудников, исключает дополнительные альтернативные действия);
- использование эффекта синергизма, т. е. интеграция зависимых во времени и материальном отношении отдельных мероприятий, усиливающая эффект хозяйствования.

Общими признаками планирования являются следующие:

- отнесение к будущему;
- организация, т. е. разработка определенного порядка в реализации функций отдельных подразделений предприятия;
- ориентация на цель;



- ориентация на систему – изменение внешней среды требует целенаправленного согласования деятельности отдельных предприятий, т. е. эффективного функционирования системы в целом.

Объектом стратегического (перспективного) планирования являются долгосрочные цели и основные пути их осуществления (будущие рынки, товары, технологии, размеры предприятия, долгосрочные инвестиции, правовые формы функционирования, месторасположение предприятия, система управления). Временные горизонты стратегического планирования составляют 10–15 лет.

Тактическое планирование представляет собой разработку конкретных мероприятий для достижения целей, средства на которые уже выделены. Обычный срок планирования – до 5 лет.

Оперативное планирование представляет собой детализацию и дифференциацию деятельности предприятия по составлению планов производства и реализации продукции. Планирование осуществляется сроком до 1 года.

В практической деятельности перспективное планирование сочетается с прогнозированием. По форме они представляют собой один и тот же процесс, а по содержанию различаются. Прогнозирование – это процесс предвидения, построенный на вероятностном, научно обоснованном суждении о перспективах развития объекта в будущем, его возможном состоянии. Прогнозирование позволяет выявить альтернативные варианты развития планируемого процесса или объекта и обосновать выбор наиболее приемлемого варианта.

На планирование деятельности предприятия влияют как внутренние, так и внешние изменения. Внутренняя среда предприятия включает пять функциональных областей хозяйственной деятельности: маркетинг; финансы; производство; персонал; культуру и имидж фирмы.

Стратегическое планирование рассматривает внешнее окружение как совокупность двух сред: макроокружения и непосредственного окружения. Непосредственное окружение включает конкурентов, покупателей продукции и услуг фирмы, поставщиков, рынок рабочей фирмы.

Макроокружение создает общие условия существования фирмы. В большинстве случаев макроокружение не имеет специфического характера применительно к отдельно взятому субъекту хозяйствования, оно оказывает общее влияние на все субъекты. Применительно к предприятиям, работающим на внешнем рынке, можно выделить факторы глобальной среды (сферы международного сотрудничества). К ним можно отнести изменения валютных курсов, политические и экономические решения правительств отдельных стран, деятельность международных картелей и организаций и др.

### ***Вопросы для обсуждения***

1. Необходимость и экономическая целесообразность планирования на макро- и микроуровнях хозяйствования в условиях экономической трансформации.
2. Задачи планирования, общие черты и особенности современных систем планирования.
3. Виды планов и сравнительная характеристика их содержания.
4. Характеристика основных этапов планирования.
5. Характеристика современной глобальной (интер-) среды и оценка ее влияния на состояние мирового рынка.
6. Характеристика внешней среды деятельности отечественных предприятий и механизм их взаимодействия.
7. Характеристика возможных изменений внутренней среды предприятия и их взаимосвязь с внешней средой.
8. Изменения в подходах к планированию внешнеэкономической деятельности под влиянием изменений внутренней и внешней среды.

### ***Темы докладов***

1. Способы учета в процессе планирования изменений факторов внешней среды.
2. Планирование внешнеэкономической деятельности в системе потребительской кооперации.

## **Тема 5. ПОНЯТИЕ ВНЕШНЕТОРГОВОГО ОБОРОТА, АНАЛИЗ И ПЛАНИРОВАНИЕ ЭКСПОРТА И ИМПОРТА**

### ***Краткие теоретические сведения***

Анализ внешнеторгового оборота производится в следующей последовательности:

- анализ объема экспорта и импорта, в том числе по видам и формам товародвижения, по странам, за текущий год и в динамике с целью выявления тенденций и закономерностей;

- анализ экспорта, импорта за текущий год ежемесячно и поквартально для определения ритмичности поставок и оптимальности их распределения в течение года;
- анализ экспорта, импорта по основным товарам, поставщикам, покупателям;
- определение доли предприятия в обеспечении потребителей товарами своей номенклатуры;
- исследование взаимосвязи динамики внешнеторгового оборота и объема продаж на внутреннем рынке;
- определение рентабельности отдельных внешнеторговых сделок и внешнеторговой деятельности предприятия в целом.

Экспортный оборот в динамике за несколько лет анализируется с целью установить, какие изменения произошли в товарной и географической структуре, как изменился объем экспорта не только в действующих, но в сопоставимых (базисных) ценах, насколько изменились средние экспортные цены.

В процессе анализа необходимо рассчитать 5 индексов:

- стоимости;
- цен;
- физического объема;
- количества;
- структуры.

*Индекс стоимости* ( $I_{cm}$ ) характеризует динамику экспорта в действующих (текущих) ценах и рассчитывается по формуле

$$I_{cm} = \frac{\sum p_1 q_1}{\sum p_0 q_0},$$

где  $p_1$  – цена товара (товарной группы) в отчетном периоде;

$q_1$  – объем поставок товара (товарной группы) в отчетном периоде в натуральных единицах измерения;

$p_0$  – цена товара (товарной группы) в базисном периоде;

$q_0$  – объем поставок товара (товарной группы) в базисном периоде в натуральных единицах измерения.

Изменение экспорта в сопоставимых (базисных) ценах определяется с помощью *индекса физического объема* ( $I_q$ ):

$$I_q = \frac{\sum p_0 q_1}{\sum p_0 q_0}.$$

Влияние цен на величину экспортной выручки оценивается с помощью *индекса цен* ( $I_p$ ):

$$I_p = \frac{\sum p_1 q_1}{\sum p_0 q_1}.$$

Влияние на динамику экспорта (импорта) в сопоставимых ценах оказывают два фактора: количество товара и соотношение товарных групп в отчетном и базисном периоде.

*Индекс количества* ( $I_{кол}$ ) определяется по формуле

$$I_{кол} = \frac{\sum q_1}{\sum q_0} = \frac{\sum q_1 \overline{p_0}}{\sum q_0 \overline{p_0}},$$

где  $\overline{p_0}$  – средняя цена условной единицы товара в базисном периоде.

Для его расчета сначала необходимо определить среднюю базисную цену:

$$\overline{p} = \frac{\sum p_0 q_0}{\sum q_0}.$$

Для расчета *индекса структуры* ( $I_{cmp}$ ) используется формула

$$I_{cmp} = \frac{\sum q_1 p_0}{\sum q_1 \overline{p_0}}.$$

Процесс планирования оборота внешней торговли направлен на достижение стратегических целей деятельности каждого предприятия, организации и системы в целом.

Смысл планирования внешнеэкономической деятельности – определение системы ее целей как составной части общего внутрифирменного управления и выработки оптимальных вариантов их достижения. Основная цель внешнеэкономической деятельности для предприятия – максимизация массы и нормы прибыли на основе использования преимуществ международного разделения труда. Достижение этой цели обеспечивается решением более частных задач:

- расширение объема сбыта выпускаемой продукции путем освоения новых рынков за рубежом, расширения круга покупателей товара

при причине его новизны или предпочтительности по ценам или качеству;

- минимизация затрат производства и удельных затрат на единицу продукции за счет оптимизации размеров производства, превышающих емкость внутреннего рынка;

- снижение затрат реализации товаров путем выбора правильной стратегии сбыта (создание собственной инфраструктуры или использование специализированного посредника с его торгово-сбытовой сетью, применение комбинированных схем);

- повышение качества продукции посредством применения новых технологий, материалов, дизайнерских решений и других средств.

Прогноз продаж включает как субъективный (мнение специалистов), так и объективный (экономико-математические расчеты) элементы. Процессы планирования – определение ключевых факторов экономической ситуации (внешние и внутренние факторы), подбор исходной информации, анализ развития товарооборота (продаж) в прошлом периоде. Составными элементами плана продаж в свою очередь являются концепция основного и альтернативного плана (на случай непредвиденных обстоятельств), стратегия достижения целей, разработка организационных мер по достижению стратегии; расчет затрат, доходов и прибыли, доведение плановых заданий до исполнителей, проверка плана на реальность (контроль прогноза).

В процессе планирования внешнеторгового оборота можно выделить следующие четыре подхода.

*Планирование внешнеторгового оборота с учетом потребности в прибыли и выделение доли прибыли, возможной для получения от внешнеторговой деятельности.* Данная методика построена на идее достижения такого объема продаж, который обеспечит необходимый для самофинансирования размер прибыли, остающейся у предприятия после возмещения всех расходов, связанных с его функционированием, уплаты налогов и осуществления других обязательных платежей.

Но этот подход может быть применен только на предприятиях, где прибыль образуется преимущественно за счет внешней торговли. На основе рассчитанной массы прибыли объем внешнеторгового оборота можно рассчитать по формуле

$$Oвт = (П + Зпост) : (Д' - Зпер') \cdot 100\%,$$

где *Oвт* – требуемый объем внешнеторгового оборота;

*П* – масса прибыли, необходимая предприятию;

*Зпост* – постоянные расходы;

$D'$  и  $Zner'$  – уровень доходов и переменных расходов в процентах к обороту соответственно.

При планировании с использованием этого метода необходимо учитывать, что план можно выполнить или только за счет импорта товаров, или только за счет экспорта. Поэтому целесообразно проводить планирование экспортного и импортного оборота отдельно.

*Планирование внешнеторгового оборота исходя из предполагаемых (имеющихся) ресурсов.* Большие резервы в разрешении проблемы выбора оптимального варианта плана заложены в использовании экономико-математических оптимизационных моделей. В основе оптимизации планового объема лежит определение его максимальной величины при заданных ограничениях по отдельным видам ресурсов (трудовых, финансовых и других). Планирование внешнеторгового оборота также желательно производить отдельно по экспорту и импорту. Планирование экспорта предполагает проведение расчетов полной загрузки всех имеющихся мощностей и соответствующей производительности труда, также прогнозируется наличие денежных средств, валютные поступления, источники валютных поступлений.

При планировании импортного оборота предприятие, в первую очередь, анализирует потребность в импортных товарах на внутреннем рынке, а затем определяет величину имеющихся у него для закупки товара собственных средств, оценивает возможность получения кредитов, предполагаемую величину поступлений валюты от экспорта, связанные с импортом расходы. После этого можно точнее определить, какой объем продукции предприятие может закупить.

Но этот подход используется на предприятиях Республики Беларусь редко, однако важность его будет возрастать по мере улучшения использования имеющихся основных фондов и трудовых ресурсов.

*Планирование внешнеторгового оборота на основе заключенных договоров и контрактов.* Расчеты производятся по экспорту и импорту отдельно. В потребкооперации экспорт планируется на основе планирования объема закупок сельскохозяйственной продукции, являющейся объектом экспорта, и планирования объема производства продукции кооперативной промышленности, поставляемой на экспорт. При этом в расчет принимается часть названной продукции, на поставку которой заключены договоры или контракты, а также та продукция, которая непосредственно предназначена для самостоятельной реализации за рубеж другими организациями и предприятиями системы. Импорт планируется одновременно с составлением плана товарного обеспечения розничного торгового оборота и производственных программ промышленных предприятий. Он равен сумме

объема недостающего товарного покрытия за счет внутренних источников и стоимости сырья и материалов для производства промышленной продукции, закупаемых за рубежом.

*Определение внешнеторгового оборота на основе достигнутого результата.* Это самый распространенный в Республике Беларусь подход, что объективно, так как он отражает возможности региона и предприятия по выходу на внешний рынок. В основном план определяется на основе фактических объемов экспорта-импорта и прогнозных темпов роста оборота, утвержденных постановлением Совета Министров Республики Беларусь. Недостатком данного метода является то, что он не учитывает все резервы роста внешнеторгового оборота.

На некоторых предприятиях планирование осуществляется путем сочетания нескольких методов. Чаще всего оценивается выполнение плана за предыдущие годы по экспорту и импорту, анализируются тенденции экспорта и импорта по странам, товарным группам. Затем выясняется, как изменялись за несколько лет расходы обращения, прибыль и рентабельность предприятия. На основе полученных результатов расчетов существующие тенденции переносятся на планируемый период, при этом учитываются также возможные изменения во внутренней и внешней среде предприятия.

Планирование внешнеторговой деятельности затруднено по следующим причинам:

- административные ограничения экспорта;
- ограничения импорта путем ограничения доступа к торгам на Межбанковской валютно-фондовой бирже для приобретения валюты по официальному курсу;
- ограничения суммы сделок с валютой на внебиржевом рынке;
- государственное регулирование цен.

Вышеизложенные методы планирования внешнеторгового оборота наиболее просты в использовании и основаны на логике развития событий. Однако во многих случаях для повышения обоснованности плановых расчетов целесообразно использовать и другие, более сложные экономико-математические методы и модели, учитывающие специфику поведения потребителя, иерархию развития потребностей, возможность максимизации прибыли, а также комплексы из двух и более вышеизложенных методов.

### ***Вопросы для обсуждения***

1. Понятие и виды внешнеторговых операций.

2. Состав и виды внешнеторгового оборота.
3. Задачи и общая методика анализа выполнения обязательств по внешнеторговым контрактам.
4. Методика анализа импорта товаров на условиях коммерческого кредита.
5. Последовательность и задачи анализа динамики внешнеторгового оборота.
6. Анализ деятельности фирмы с применением метода анализа портфеля.
7. Цели, задачи и содержание процесса планирования внешнеторговой деятельности на предприятии.
8. Порядок разработки планов (прогнозов) внешнеэкономической деятельности в потребительской кооперации.

### *Темы докладов*

1. Современное состояние и проблемы организации учета внешнеторговой деятельности субъектов хозяйствования Республики Беларусь.
2. Направления совершенствования аналитической работы во внешнеэкономической сфере.

### *Задачи*

**Задача 5.1.** Оцените выполнение договорных обязательств поставщиков по импорту за I квартал, используя таблицу 1. Сделайте выводы.

Таблица 1 – Сведения об импортных поставках продукции на предприятие в I квартале

Период	План поставки продукции, тыс. р.		Фактически получено продукции, тыс. р.		Недоставка продукции, тыс. р.		Выполнение поставок, %	
	за месяц	с начала года	за месяц	с начала года	за месяц	с начала года	за месяц	с начала года
Январь	300		270					
Февраль	330		270					
Март	390		300					

**Задача 5.2.** Проведите анализ выполнения договорных обяза-



тельств по экспорту продукции за март месяц и ритмичности поставок на основании данных таблицы 2.

По результатам расчетов сделайте выводы.

Таблица 2 – Сведения о выполнении договорных обязательств по товарным группам и потребителем продукции, тыс. р.

Изделие	Потребитель	План поставки по договору	Фактически отгружено	Отклонение (+; -)	Зачетный объем в пределах плана
А	1-й	800	850		
	2-й	800	750		
	3-й	600	700		
Б	1-й	500	500		
	2-й	1 200	1 050		
Всего					

**Задача 5.3.** Определите степень выполнения обязательств по стоимости и по физическому объему как для отдельных товарных групп, так и для их совокупности; рассчитайте влияние таких факторов, как количество, цена и структура на выполнение обязательств по импорту, исходя из данных таблицы 3.

Таблица 3 – Сведения о выполнении обязательств по импорту в разрезе товарных групп

Товарная группа	Принято обязательств			Выполнено обязательств		
	Количество, тыс. т	Цена за 1 т, тыс. долл. США	Стоимость, тыс. долл. США	Количество, тыс. т	Цена за 1 т, тыс. долл. США	Стоимость, тыс. долл. США
Какао-бобы	2 050		5 300	960		4 200
Фундук	170		1 100	140		1 300
Сахар	2 400		1 200	560		980
Итого						

Расчеты оформите в виде самостоятельно разработанной таблицы, озаглавьте ее. Сделайте выводы и предложения по улучшению выполнения договорных обязательств на предприятии.

**Задача 5.4.** Определите степень выполнения обязательств по стоимости и по физическому объему как для отдельных товарных групп, так и для их совокупности; рассчитайте влияние факторов на выпол-

нение обязательств по экспорту на основе данных таблицы 4. Расчеты оформите в виде самостоятельно разработанной таблицы, озаглавьте ее. Сделайте выводы и предложения.

Таблица 4 – Сведения о выполнении экспортных обязательств предприятием по основным товарным группам

Товарная группа	Принято обязательств			Выполнено обязательств		
	Количество	Цена, тыс. долл. США	Стоимость, тыс. долл. США	Количество	Цена, тыс. долл. США	Стоимость, тыс. долл. США
Колбасные изделия, т	3 108		318	3 105		305
Консервы овощные, туб.	4 609		1 258	4 509		1 047
Консервы ягодные, туб.	6 015		1 078	6 010		1 289
Итого						

**Задача 5.5.** Проведите анализ выполнения обязательств по экспортным операциям на основе данных таблицы 5. Сделайте выводы и дайте рекомендации по совершенствованию контроля за выполнением договорных обязательств.

Таблица 5 – Сведения о выполнении предприятием экспортных обязательств по отдельным товарным группам

Товар	Принято обязательств			Выполнено обязательств		
	Количество, т	Цена за 1 т, тыс. долл. США	Стоимость, тыс. долл. США	Количество, т	Цена за 1 т, тыс. долл. США	Стоимость, тыс. долл. США
1	530		700	520		665
2	105		368	130		445
Итого						

**Задача 5.6.** Определите тенденцию развития экспорта как по отдельным товарным группам, так и по их совокупности на основании данных таблицы 6.

Таблица 6 – Динамика экспортного оборота по основным товарным группам

Товарная	Базисный год	Отчетный год
----------	--------------	--------------

группа	Количество, т	Цена, долл. США	Стоимость, тыс. долл. США	Количество, т	Цена, долл. США	Стоимость, тыс. долл. США
Карамель	3 000		4 200	5 900		6 100
Печенье	2 800		3 500	5 000		5 200

Окончание таблицы 6

Товарная группа	Базисный год			Отчетный год		
	Количество, т	Цена, долл. США	Стоимость, тыс. долл. США	Количество, т	Цена, долл. США	Стоимость, тыс. долл. США
Конфеты шоколадные	250		840	110		300
Итого						

Определите меру влияния физического объема и цены на изменение стоимости экспорта. Расчеты оформите в виде самостоятельно разработанной таблицы, озаглавьте ее. Сделайте выводы.

**Задача 5.7.** Предприятием на I квартал заключены контракты на сумму 20 тыс. долл. США. Часть контрактов была исполнена в срок, три контракта на сумму 8 000 долл. США были исполнены позже срока, и один контракт будет исполнен только во II квартале (его сумма 5 000 долл. США). Определите показатель просрочек поставок. Оцените его изменение в сравнении с прошлым периодом, если ранее он составлял 41%. Сделайте выводы и внесите предложения по деятельности предприятия.

**Задача 5.8.** Товар стоимостью 2 млн долл. США куплен на следующих условиях:

- 35% стоимости товара подлежит оплате сразу после его поставки;
- 65% куплено в кредит на 3 года при условии выплаты 8% годовых (условия погашения кредита представлены в таблице 7).

Таблица 7 – Условия погашения кредита

Часть кредита, тыс. долл. США	Срок погашения
300	Через 0,5 года
500	Через 1 год
Остальная часть	Через 3 года

Определите стоимость кредита и стоимость товара на условиях коммерческого кредита.

**Задача 5.9.** Из предложений двух иностранных фирм выберите более выгодное для организации, импортирующей продукцию на условиях коммерческого кредита. Условия предоставления кредита представлены в таблицах 8, 9.

Таблица 8 – Условия погашения кредита, предоставленного двумя иностранными фирмами

Фирма А		Фирма Б	
Часть кредита, тыс. долл. США	Срок погашения	Часть кредита, тыс. долл. США	Срок погашения
200	Через 1 год	300	Через 0,5 года
300	Через 1,5 года	500	Через 1,5 года
800	Через 2,5 года	500	Через 2 года

Таблица 9 – Сравнительная характеристика условий предоставления кредита иностранными фирмами

Показатели	Фирмы	
	А	Б
Импортная стоимость товара, тыс. долл. США	2 000	2 100
Доля оплаты в момент поставки: в процентах		
в тыс. долл. США	700	800
Сумма кредита, тыс. долл. США		
Годовые проценты за кредит	8	8
Стоимость кредита, тыс. долл. США		

**Задача 5.10.** Определите более выгодные условия среди двух фирм, предлагающих поставку товаров на условиях коммерческого кредита. Условия предоставления кредита представлены в таблицах 10, 11.

Таблица 10 – Условия погашения кредита, предоставленного двумя иностранными фирмами

Фирма А		Фирма Б	
Часть кредита, тыс. долл. США	Срок погашения	Часть кредита, тыс. долл. США	Срок погашения

200	0,5 года	300	1 год
300	1 год	300	1,5 года
600	2 года	300	2 года

Таблица 11 – Сравнительная характеристика условий предоставления кредита иностранными фирмами

Показатели	Фирмы	
	А	Б
Импортная стоимость товара, тыс. долл. США	1 500	1 600
Доля оплаты в момент поставки: в процентах		
в тыс. долл. США	400	700
Сумма кредита, тыс. долл. США		
Годовые проценты за кредит	8	7
Внутренняя отпускная стоимость товара (в пересчете по официальному курсу), тыс. долл. США	1 750	1 750
Среднегодовой темп роста оптовых цен, %	104	106
Средний срок кредита, лет		
Стоимость кредита, тыс. долл. США		
Масса кредита и стоимость кредита, тыс. долл. США		
Темп роста оптовых цен на срок кредита, %		
Коэффициент обесценения на срок кредита		
Масса и стоимость кредита с учетом инфляции, тыс. долл. США		
Себестоимость товара с учетом инфляции, тыс. долл. США		
Прибыль (убыток), тыс. долл. США		

**Задача 5.11.** Определите план оборота по внешнеторговым операциям, если сумма условно-постоянных расходов предприятия составляет 300 млн р., уровень условно-переменных расходов на реализацию – 7,2% к обороту, сложившийся уровень доходов – 18,9%.

Прибыль, определенная исходя из потребности в финансовых ресурсах, – 45 млн р.

**Задача 5.12.** Оцените динамику внешнеторгового оборота предприятия и сделайте выводы об изменении его структуры, используя данные таблицы 12.

Таблица 12 – Сведения о динамике внешнеторгового оборота предприятия за ряд лет

Показатели	Базисный год	Предшествующий год	Отчетный год
Общий объем экспорта, тыс. долл. США			
Объем экспорта в Российскую Федерацию, тыс. долл. США	3 433,0	8 766,2	11 742,1
Удельный вес в общем объеме экспорта, %			
Экспорт в другие страны, тыс. долл. США	13,5	72,5	329,8
Удельный вес в общем объеме экспорта, %			
Общий объем импорта, тыс. долл. США			
Импорт из Российской Федерации, тыс. долл. США	1 145,1	5 477,0	12 664,3
Удельный вес в общем объеме импорта, %			
Импорт из других стран, тыс. долл. США	6 447,0	15 355,0	13 372,3
Удельный вес в общем объеме импорта, %			

Следует рассчитать недостающие показатели самостоятельно и дополнить таблицу недостающими для анализа графами.

**Задача 5.13.** На основе данных о структуре экспорта предприятия в Россию (таблица 13) определите, как может увеличиться товарооборот, если удельный вес шоколадных конфет и шоколадных изделий увеличится в планируемом году на 1% (по каждой группе). При этом цены и общий объем поставок в тоннах не изменятся.

Таблица 13 – Сведения о товарной структуре экспорта предприятия в отчетном году

Товарная группа	Цена, тыс. долл. США	Количество, т	Удельный вес по количеству, %	Стоимость, тыс. долл. США
Карамель		5 925,9		6 168,2
Шоколадные изделия		6,7		26,4

Вафли и печенье		4 810,1		5 230,7
Шоколадные конфеты		113,7		316,8
Итого				

Недостающие показатели рассчитайте, таблицу достройте самостоятельно. Сделайте выводы.

**Задача 5.14.** Определите, сколько валютных средств могло бы сэкономить предприятие, если бы закупило в России на 1% больше сахара, сократив закупки в странах дальнего зарубежья. Исходные данные для решения задачи представлены в таблице 14.

Таблица 14 – Сведения о поставках импорта сахара на предприятие в отчетном году

Показатели	Цена, тыс. долл. США	Количество, т	Удельный вес по количеству, %	Стоимость, тыс. долл. США
Объем импорта сахара, всего				
Объем импорта сахара из России		1 930,7		920,2
Объем импорта сахара из стран дальнего зарубежья		560,0		981,5

Недостающие показатели рассчитайте, таблицу достройте самостоятельно. Сделайте выводы.

**Задача 5.15.** Осуществите планирование внешнеторгового оборота всеми известными вам методами, используя информацию таблицы 15 и нижеприведенные данные.

Таблица 15 – Данные о внешнеторговой деятельности предприятия за ряд лет, тыс. долл. США

Показатели	1-й год	2-й год		3-й год		4-й год	
		План	Факт	План	Факт	План	Факт
Экспорт	3 044	3 150	1 855	2 000	2 540	2 730	1 152
Импорт	2 709	2 800	4 899	3 500	10 386	10 990	6 614
Внешнеторговый оборот							

Общереспубликанские прогнозные показатели на планируемый период составляют по экспорту 116 %, по импорту – 114,6 %.

В предшествующем периоде предприятие заключило следующие

долгосрочные контракты:

- В 3-м году заключен двухлетний контракт на поставку сахара-сырца на сумму 6 млн долл. США. В течение 3-го года он был исполнен на сумму 4 110 тыс. долл. США; обязательства по 4-му году перенесены на планируемый год.

- В 4-м году заключен аналогичный контракт на сумму 3 500 тыс. долл. США; данный контракт был исполнен на сумму 1 630 тыс. долл. США.

- В 3-м году подписано соглашение по экспорту на 3–5-й годы на сумму 10 000 тыс. долл. США, которое было исполнено следующим образом:

- 3-й год – 1 850 тыс. долл. США;

- 4-й год – 1 120 тыс. долл. США.

На планируемый год заключены разовые сделки:

- по экспорту – на сумму 150 тыс. долл. США;

- по импорту – на сумму 1 770 тыс. долл. США.

Сравните полученные вами прогнозные показатели внешнеторгового оборота; укажите наиболее реальный, по вашему мнению, вариант развития внешнеторговой деятельности предприятия на планируемый период. Объясните, почему.

**Задача 5.16.** Проанализируйте динамику внешнеторгового оборота торговой организации, используя данные таблицы 16. Спланируйте оборот. Сделайте выводы.

Таблица 16 – Динамика внешнеторгового оборота организации за три года, тыс. долл. США

Показатели	1-й год	2-й год	3-й год
Внешнеторговый оборот			
Экспорт	9 500	10 700	10 500
Импорт	11 050	10 980	10 900
Сальдо внешнеторгового оборота			
Примечание – Прогнозные темпы роста по республике на планируемый год: экспорт – 116%, импорт – 114,6%.			

**Задача 5.17.** Используя данные таблицы 17, характеризующие деятельность кондитерской фирмы, оцените стратегическое положение фирмы на рынке методом анализа портфеля. Дайте рекомендации предприятию по совершенствованию структуры выпускаемой продукции.



Таблица 17 – Сведения об объемах выпуска кондитерских изделий и рыночной доле предприятия по отдельным товарным группам

Показатели	Товар 1			Товар 2			Товар 3			Товар 4		
	Годы			Годы			Годы			Годы		
	1-й	2-й	3-й	1-й	2-й	3-й	1-й	2-й	3-й	1-й	2-й	3-й
Объем продаж, млн р.	147	156	162	986	980	1024	85	89	96	74	76	77
Доля рынка, %	10	9,8	905	60	62	68	40	43	46	36	37	39
Доходы от реализации, млн р.	43	49	48	349	702	480	30	39	51	28	31	32
Затраты, млн р.	32	39	49	162	175	178	21	29	39	25	26	28

## **Тема 6. АНАЛИЗ И ПЛАНИРОВАНИЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СРЕДСТВ ПО ЭКСПОРТНЫМ И ИМПОРТНЫМ ОПЕРАЦИЯМ, ИХ ПРИМЕНЕНИЕ ДЛЯ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ**

### *Краткие теоретические сведения*

*Производственные* расходы по экспорту возникают у предприятий, которые производят поставки на экспорт продукции собственного производства без посреднических услуг. В этом случае кроме всех видов расходов, относимых на себестоимость производимой продукции на производственных предприятиях, возникают специфические расходы, непосредственно связанные с производством экспортной продукции (оплата подтверждения происхождения товара и его качества).

*Сбытовые* (коммерческие) расходы по экспорту представляют собой затраты по реализации товаров на экспорт и связаны с перевозкой, перевалкой, хранением и реализацией товаров в процессе исполнения контрактов.

*Расходы по приобретению импортных товаров* состоят из фактурной стоимости и коммерческих расходов. Под фактурной импортной стоимостью (контрактной ценой) понимается стоимость товара, оплаченная иностранному поставщику по счету-фактуре в соответствии с контрактом. Покупная стоимость импортных товаров определяется исходя из фактурной стоимости, валютного курса на дату таможенного оформления и затрат импортера по уплате таможенных пошлин, сборов и налогов при ввозе, транспортных расходов, расходов по страхованию и других коммерческих расходов, связанных с доставкой импортных товаров на склад импортера.

В зависимости от места возникновения затрат расходы подразделяются на расходы в Республике Беларусь и расходы за границей.

Оплата счетов поставщиков товаров, коммерческих расходов осуществляется в основном за счет кредитов банка. Поэтому изучение оборачиваемости оборотных средств относится к числу основных задач экономического анализа. В ходе анализа эффективности и рациональности использования средств необходимо:

- изучить оборот средств во внешнеэкономических операциях, выявить возможности ускорения оборачиваемости;
- исследовать состав и структуру расходов по сбыту;
- определить уровень эффективности внешнеэкономических операций и установить факторы, вызвавшие изменения показателей эффективности, а также определить возможность увеличения выгоды внешних операций.

Для изучения оборота вычисляют *коэффициент скорости оборота*, показывающий среднюю продолжительность одного оборота средств по экспорту или, иными словами, среднюю продолжительность экспортной операции. Расчет данного коэффициента производится по формуле

$$ОД = \frac{СО \cdot Д}{С},$$

где *ОД* – средняя продолжительность одного оборота в днях;

*СО* – средний остаток средств по экспорту;

*Д* – число дней в отчетном периоде;

*С* – себестоимость реализованных товаров на внешнем рынке за отчетный период.

При анализе структуры расходов по экспорту (импорту) определяют два показателя: уровень накладных расходов в национальной

валюте и уровень накладных расходов в иностранной валюте. При этом уровень расходов в национальной валюте определяют как отношение суммы этих затрат к себестоимости реализованных (импортированных) товаров, а уровень расходов в иностранной валюте – как отношение суммы этих расходов к выручке-брутто (стоимости товаров по контрактным ценам). В завершение оценивается влияние факторов на уровень накладных расходов (классификация факторов представлена на рисунке 3).

На завершающем этапе анализа использования средств производят оценку эффективности экспорта-импорта. Показатель эффективности экспорта товаров ( $\mathcal{E}_3$ ) на производственных предприятиях определяется в следующем порядке:

$$\mathcal{E}_3 = \frac{\text{Выручка-нетто во внешнеторговых ценах}}{\text{Полная внутренняя себестоимость}} \cdot 100\%.$$

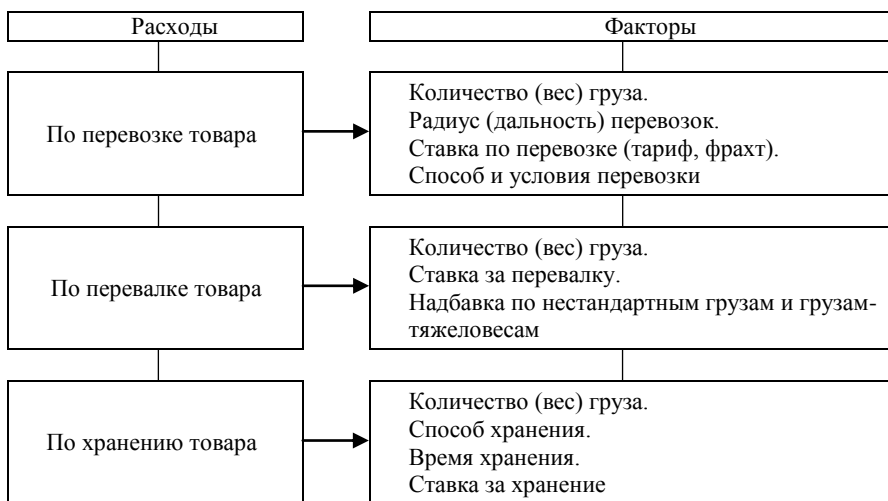


Рисунок 3 – Факторы, влияющие на величину расходов по внешнеторговым операциям

Выручка-нетто представляет собой разницу между выручкой-брутто (контрактной стоимостью товара) и накладными расходами в иностранной валюте, а полная себестоимость рассчитывается как сумма себестоимости товаров во внутренних ценах и накладных расходов в национальной валюте.

На эффективность экспорта влияют следующие факторы: изменение курса валюты; динамика контрактных цен; уровень накладных расходов; производственная себестоимость товаров.

### ***Вопросы для обсуждения***

1. Производственные и сбытовые расходы по экспорту: понятие и классификация.
2. Постоянные и переменные расходы. Применение этой классификации в управлении.
3. Понятие и состав расходов по импорту.
4. Задачи анализа рациональности использования средств при осуществлении экспортных и импортных операций.
5. Изучение оборачиваемости оборотных средств в экспортных операциях.
6. Анализ расходов по реализации экспортных товаров (коммерческих расходов по экспорту).
7. Анализ рациональности использования средств при осуществлении импортных операций (коммерческих расходов по импорту).
8. Эффективность экспорта и импорта товаров.
9. Планирование расходов внешней торговли.

### ***Темы докладов***

1. Себестоимость продукции производственных предприятий и расходы на реализацию в торговле: понятие, состав, различия.
2. Условия работы посредников на рынках. Затраты посреднических предприятий.
3. Ускорение оборачиваемости как фактор экономии средств в экспортных и импортных операциях.

### ***Задачи***

**Задача 6.1.** Рассчитайте расходы по контракту, если известно, что административно-хозяйственные расходы относятся на каждый контракт в размере 30% от заработной платы сотрудников и начислений на нее.

Заработная плата должна быть рассчитана исходя из того, что общий фонд оплаты труда на год – 400 млн р. План внешнеторгового

оборота 3,3 млрд р. Данный контракт заключен на поставку товаров на сумму 390 млн р. Сборы за таможенное оформление составляют 58,5 млн р.

Оплата погрузочно-разгрузочных работ должна быть определена на основе тарифа 180 тыс. р. за 1 т. Будет погружено 210 т товара. Прочие расходы составляют 10% от суммы общих расходов.

**Задача 6.2.** Оцените структуру затрат предприятия, осуществляющего внешнеэкономическую деятельность, за ряд лет на основании данных таблицы 18.

Таблица 18 – Сведения о результатах хозяйственной деятельности предприятия за последние три года

Показатели	1-й год		2-й год		3-й год	
	Сумма, млн р.	Удельный вес, %	Сумма, млн р.	Удельный вес, %	Сумма, млн р.	Удельный вес, %
Выручка от реализации	3 457		14 032		47 117	
Затраты на производство, всего						
В том числе:						
материальные затраты в целом	1 663		8 086		22 329	
из них:						
сырье и материалы	1 138		5 541		15 359	
полуфабрикаты	258		1 222		2 982	
топливо и электроэнергия	196		934		2 570	
оплата труда	627		2 621		7 666	
отчисления на социальные нужды	254		1 073		3 018	
амортизация основных средств и нематериальных активов	102		113		953	
прочие затраты в целом	271		991		2 425	
из них плата по процентам за ссуды	6		11		107	

**Задача 6.3.** Определите уровень расходов по импорту в иностранной валюте, используя следующие данные:

- административно-хозяйственные расходы составляют 3 тыс. долл. США;
- заработная плата и начисления – 3,4 тыс. долл. США;

- оплата разгрузки и приема-сдачи – 5 тыс. долл. США;
- страхование – 32 тыс. долл. США;
- транспортные расходы – 60 тыс. долл. США;
- прочие расходы – 2 тыс. долл. США.

Стоимость закупленных товаров по контрактам составляет 1 млн долл. США.

**Задача 6.4.** Рассчитайте изменение уровня и суммы расходов в национальной валюте по статьям затрат при осуществлении импортных операций. Стоимость реализованных товаров в отчетном периоде – 671 559 тыс. р. В прошлом году было реализовано товаров на сумму 72 095 тыс. р.

Данные о расходах представлены в таблице 19.

Таблица 19 – Структура расходов по импорту предприятия, млн р.

Статьи расходов	Базисный год	Отчетный год
Таможенная пошлина	162,7	502,0
Сбор за таможенное оформление	2,1	26,0
Сумма таможенных платежей		
Расходы на реализацию, всего		
В том числе:		
переменные в целом	9 133,8	76 435,1
из них:		
транспорт	2 242,0	21 579,0
реклама	18,0	51,0
проценты за пользование кредитом	1 371,0	7 656,0
прочие		
постоянные в целом	4 298,2	32 757,9
из них:		
отопление	1 049,0	3 692,0
амортизация	449,0	688,0
прочие		

**Задача 6.5.** Оцените изменение затрат за ряд лет по предприятию, осуществляющему экспортно-импортные операции, используя данные таблицы 20.

Таблица 20 – Динамика расходов предприятия, осуществляющего внешнеторговую деятельность, млн р.

Показатели	Годы
------------	------

	1-й	2-й	3-й	4-й	5-й
Объем реализации	3 693	4 860	5 600	6 909	7 200
Расходы на реализацию	606	670	800	810	890

Расчеты оформите в виде самостоятельно разработанной таблицы.

**Задача 6.6.** Определите расходы на планируемый год, если известно, что внешнеторговый оборот отчетного года составил 96 млн долл. США. Его планируется увеличить на 8%. В отчетном периоде уровень условно-переменных расходов составлял 13,7%, а постоянных – 7,3%. В плановом периоде планируется снизить уровень переменных расходов на 0,5%. Прогнозируется также, что сумма постоянных расходов увеличится на 500 тыс. долл. США.

**Задача 6.7.** Проведите анализ оборотных активов предприятия, используя данные таблицы 21.

Таблица 21 – Сведения об объемах реализации и динамике оборотных средств предприятия, млн р.

Показатели	Предшествующий год	Отчетный год
Стоимость реализованных товаров в экспортных ценах	119 000	133 420
Себестоимость реализованных товаров	109 700	118 800
Средние остатки средств по экспорту	9 000	12 000

Определите эффективность внешнеэкономических операций, считав:

- отдачу средств, вложенных в экспортные операции;
- показатель эффективности реализации;
- число оборотов;
- скорость оборота средств в днях.

Результаты расчетов следует оформить в самостоятельно составленной таблице и сделать выводы.

**Задача 6.8.** Проведите анализ оборачиваемости средств, вложенных в экспортные операции, и сделайте выводы.

В первом квартале предприятие во исполнение заключенного с иностранной фирмой контракта реализовало по экспорту товары на сумму 6 тыс. долл. США. Полная себестоимость реализованных товаров составила 42 млн р. Динамика остатков экспортных товаров и

накладных расходов, оплаченных в рублях, представлена в таблице 22.

Таблица 22 – Сведения об остатках экспортных товаров по данным месячных балансов предприятия в базисном периоде, млн р.

Дата	Остаток
1 января	2,90
1 февраля	3,15

Окончание таблицы 22

Дата	Остаток
1 марта	3,25
1 апреля	3,50

В последнем квартале того же года предприятие подписало новый контракт на первый квартал следующего года на сумму 7,5 тыс. долл. США. При этом себестоимость реализации должна составить 65 млн р. Предприятие обратилось в банк для получения ссуды под отгрузку экспортных товаров и для покрытия накладных расходов до границы. При определении среднего объема кредитования был использован показатель оборачиваемости за прошлый год, так как условия нового контракта соответствуют условиям сделки, проведенной в предшествующем периоде.

Сведения об остатках оборотных средств предприятия в отчетном году представлены в таблице 23.

Таблица 23 – Данные бухгалтерского учета об остатках средств предприятия в отчетном году, млн р.

Дата	Остаток
1 января	3,36
1 февраля	3,42
1 марта	3,48
1 апреля	3,84

**Задача 6.9.** Определите число оборотов оборотных средств за год на основе данных таблицы 24.

Таблица 24 – Оборотные средства предприятия по квартальным балансам за отчетный год, млн р.



Вид средств	Средства по состоянию на начало					Средне- годовые остатки
	января	апреля	июля	октября	января	
Денежные средства и ценные бумаги	2 000	2 100	1 800	2 050	1 900	
Материально-производственные запасы	15 000	14 900	15 000	14 200	14 000	
Расчеты с дебиторами	3 000	2 800	3 400	3 150	3 100	
Итого						

Окончание таблицы 24

Вид средств	Средства по состоянию на начало					Средне- годовые остатки
	января	апреля	июля	октября	января	
Справочная информация: реализовано товаров по себестоимости						67 628

**Задача 6.10.** Используя данные задачи 6.9, рассчитайте, сколько потребовалось привлечь денежных средств для продолжения производственно-коммерческой деятельности на уровне прошлого года.

**Задача 6.11.** Рассчитайте эффективность экспорта товаров и дайте оценку ее изменению на основе данных таблицы 25.

Таблица 25 – Показатели внешнеэкономической деятельности предприятия, млн р.

Показатели	Базисный год	Отчетный год
Выручка по экспорту (за минусом накладных расходов в иностранной валюте)	36 000	79 200
Производственная себестоимость	42 000	70 000
Накладные расходы в национальной валюте	5 400	5 500

**Задача 6.12.** Определите обобщающий коэффициент отдачи оборотного капитала, если известно, что выручка-нетто от экспорта составила 79 200 тыс. р., производственная себестоимость реализуемой продукции – 50 100 тыс. р., накладные расходы – 7 400 тыс. р., оборачиваемость оборотного капитала по экспорту – 9 раз в год. Оцените его изменение, если известно, что в прошлом году он составлял 9,6.

**Задача 6.13.** Проведите анализ показателей оценки эффективности затрат субъекта хозяйствования, осуществляющего внешнеэкономическую деятельность.

ческую деятельность, используя данные таблицы 26.

Рассчитайте показатели, определите их динамику (отклонение), сформулируйте выводы.

Таблица 26 – Показатели оценки эффективности текущих затрат предприятия

Показатели	Предшествующий год	Отчетный год
Себестоимость реализованных товаров, млн р.	1 188 316	3 467 216

Окончание таблицы 26

Показатели	Предшествующий год	Отчетный год
Уровень затрат, %		
Рентабельность затрат, %		
Уровень материальных затрат, %		
Уровень транспортных расходов, %		
Уровень расходов по кредиту, %		
Уровень расходов на оплату труда, %		
Доля затрат производства в доходе (в выручке от реализации), %		
Затратоотдача, р.		
Объем реализованной продукции (выручка от реализации), млн р.	1 403 225	4 711 677
Прибыль, млн р.	163 544	364 632
Материальные и приравненные к ним затраты, млн р.	724 743	2 097 670
Транспортные расходы, млн р.	10 466	32 726
Расходы по кредиту, млн р.	1 121	10 725
Расходы на оплату труда, млн р.	262 113	766 553

**Задача 6.14.** В отчетном году были реализованы товары на экспорт в сумме 67 628 тыс. р. При этом среднегодовые остатки оборотных средств составляли 19 735 тыс. р. Определите, ускорилась или замедлилась оборачиваемость оборотных средств, если в прошлом году при объеме реализации 67 600 тыс. р. в обороте в среднем использовались средства на сумму 20 000 тыс. р.

## Тема 7. КОНЕЧНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

## **ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ**

### *Краткие теоретические сведения*

Доходы от внешнеэкономической деятельности включают в себя поступление доходов от всех видов внешнеэкономических операций: внешнеторговых, лизинга, операций с ценными бумагами, от хранения средств, полученных от внешнеэкономической деятельности в национальной и иностранных валютах, на счетах в банках, сумм курсовых разниц и т. д.

Основным источником доходов от внешнеэкономической деятельности у экспортеров является поступление валютной выручки от экспорта. Доходы от внешнеэкономической деятельности у предприятий-импортеров представляют собой выручку от реализации поступивших импортных товаров в национальной валюте, а также валютную выручку при реализации товаров на внутреннем рынке за иностранную валюту.

Расчет доходов от внешнеэкономической деятельности и их величина имеют свою специфику, которая заключается в следующем:

- они включают в себя поступления средств как в национальной, так и в иностранных валютах;
- для расчета общей суммы доходов валютная часть поступлений должна быть отражена в национальной валюте с использованием официального курса, величина которого оказывает значительное влияние на размер дохода;
- поскольку доходы от внешнеэкономической деятельности включают и доходы от продажи вырученной валюты, то общая сумма доходов зависит от используемого курса, особенно по вторичным доходам (в некоторых случаях курс продажи валюты может отличаться от официального, например, при осуществлении операций на внебиржевом рынке);
- часть доходов образуется в результате изменения курса национальной валюты, т. е. за счет курсовых разниц;
- ограничение сроков расчетов по внешнеторговым операциям приводит к ограничению сроков формирования доходов и влияет на их размер;
- доходы от внешнеэкономической деятельности входят в общий итог хозяйственной деятельности предприятия, поэтому их распределение отчасти осуществляется в общей схеме распределения доходов

субъекта хозяйствования.

Прибыль во внешней торговле является денежным выражением стоимости прибавочного продукта, созданного производительным трудом работников, которые заняты продолжением производства в сфере обращения, а также части прибавочного продукта, созданного трудом работников других отраслей и направляемого во внешнюю торговлю через механизм контрактных цен.

Как таковой показатель прибыли от внешнеэкономической деятельности в хозяйственной практике используется лишь при расчете экономической эффективности отдельных сделок, а также с целью налогообложения результатов отдельных внешнеторговых операций. В целом прибыль от внешнеэкономической деятельности является составной частью прибыли субъекта хозяйствования.

В экономической практике может применяться также такой показатель, как валютная эффективность, который определяется отношением валютной выручки к валютным затратам предприятия. Используется этот показатель для оценки результатов внешнеэкономической операции, в частности для определения валютной самоокупаемости.

Распределение прибыли от внешнеэкономической деятельности осуществляется по двум направлениям:

- распределение валютных поступлений (доходов в валюте);
- общее распределение прибыли от внешнеэкономической деятельности (в общей схеме распределения прибыли субъекта хозяйствования).

В первом случае речь идет об образовании валютных фондов предприятия. Средства валютных фондов могут быть использованы субъектом хозяйствования по его усмотрению. Они направляются на финансирование мероприятий по техническому перевооружению и реконструкцию производства (в первую очередь экспортной продукции); закупку машин и оборудования, технологий и лицензий, сырья и материалов и др.; подготовку кадров; погашение задолженности по валютным кредитам и оплату процентов по ним; отчисления в пользу предприятий-смежников по поставкам экспортной продукции; выплаты комиссионного вознаграждения внешнеторговым объединениям и другим посредникам; командировочные расходы за границу; выплату штрафов и санкций в иностранной валюте и пр.

Часть средств в иностранной валюте может быть использована для покрытия определенных расходов на социально-культурные нужды (приобретение аппаратуры для подведомственных медицинских и дошкольных учреждений, домов отдыха и т. д.), а также на приобретение товаров народного потребления.

Предприятия могут объединять свои валютные фонды, передавать

их другим предприятиям на взаимовыгодных условиях, вкладывать в операции за рубежом и т. п. Средства валютных фондов не подлежат изъятию вышестоящими органами. Они могут накапливаться и использоваться в последующие годы.

В целом для оценки эффективности хозяйственной деятельности предприятий, осуществляющих внешнеторговую деятельность, можно использовать следующую систему показателей (закономерность):

$$I_n > I_e > I_z,$$

где  $I_n$  – темп роста прибыли;

$I_e$  – темп роста выручки;

$I_z$  – темп роста затрат.

При планировании прибыли можно использовать несколько подходов:

- исходя из потребности в ее распределении, т. е. исходя из потребностей в финансовых средствах;
- исходя из объемов деятельности по плану и плановой величины других показателей (доходов и затрат);
- исходя из тенденций развития прибыли за предшествующие периоды (анализ динамики годовых колебаний и распространение выявленной тенденции на плановый период).

Основной проблемой при планировании является обеспечение сопоставимости используемых данных. Устранить влияние инфляционных процессов можно с помощью индексного метода (использование индексов цен на каждый вид затрат) либо используя метод пересчета (при котором все показатели приводятся в сопоставимый вид – сопоставимые цены или цены, выраженные в свободно конвертируемой валюте).

В условиях нестабильности экономической ситуации, высоких процентных ставок, недоверия инвесторов возрастает роль прибыли как наиболее важного источника пополнения капитала. Одновременно растет значимость обеспечения устойчивого финансового положения предприятия.

В ходе анализа финансового положения предприятия изучают структуру капитала, а также структуру источников его формирования, рассчитывают показатели, характеризующие платежеспособность, ликвидность и финансовую устойчивость субъекта хозяйствования. Особое внимание уделяется состоянию оборотных (мобильных) средств. При этом общую сумму мобильных средств принято разделять на две части в зависимости от источников их образования:

- переменную часть, образуемую за счет краткосрочной задолженности;

- чистые мобильные средства (постоянная часть), образуемые за счет постоянного капитала, т. е. за счет долгосрочного заемного капитала и части собственного капитала.

Факторами, определяющими оптимальную потребность в мобильных средствах, являются:

- размер предприятия и объемы его деятельности;
- специфика отрасли и длительность производственного цикла;
- состояние материальных запасов и их оборачиваемость;
- сезонность работы предприятия и др.

### ***Вопросы для обсуждения***

1. Доходы от внешнеэкономической деятельности: доходы экспортеров, импортеров, посредников.

2. Понятие прибыли и ее формирование во внешней торговле.

3. Оценка финансовых результатов внешнеэкономической деятельности предприятия.

4. Оценка и анализ рентабельности предприятия.

5. Особенности расчета рентабельности внешней торговли.

6. Комплексный анализ прибыли.

7. Распределение и использование прибыли.

8. Подходы к планированию прибыли на предприятиях, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность.

### ***Темы докладов***

1. Характеристика финансового положения и платежеспособности предприятия в международной практике.

2. Факторы, влияющие на прибыль во внешнеэкономической деятельности.

3. Особенности формирования и распределения прибыли на предприятиях, действующих в условиях свободных экономических зон.

### ***Задачи***

**Задача 7.1.** Пересчитайте прибыль предприятия в доллары США и оцените ее динамику, используя данные таблицы 27. Расчеты оформите в виде самостоятельно разработанной таблицы. Сделайте выводы.

Таблица 27 – Данные о динамике прибыли предприятия и среднегодового курса доллара США

Годы	Курс долл. США, р.	Прибыль за год, млн р.
1-й	8 100	4 359
2-й	8 300	5 814
3-й	9 600	16 354
4-й	10 600	23 463

**Задача 7.2.** Оцените эффективность деятельности предприятия на основании данных таблицы 28.

Таблица 28 – Сведения о динамике основных результатов хозяйственной деятельности предприятия

Показатели	Предшествующий год, млн р.	Отчетный год, млн р.	Темп роста, %
Объем внешнеторгового оборота	268 081	531 747	
Доходы от реализации	76 860	106 691	
Расходы на реализацию	45 048	148 348	
Прибыль от реализации			

Сделайте выводы и сформулируйте рекомендации для предприятия.

**Задача 7.3.** Оцените эффективность деятельности предприятия, осуществляющего внешнюю торговлю, используя информацию таблицы 29. Индекс цен по предприятию в предшествующем году был равен 1,32, а в отчетном году – 1,73. Сделайте выводы и сформулируйте рекомендации предприятию.

Таблица 29 – Динамика финансовых результатов деятельности предприятия

Показатели	Базисный год, млн р.	Предшествующий год		Отчетный год	
		Сумма, р.	Темп роста, %	Сумма, р.	Темп роста, %
Выручка от реализации	34 573	640 326		97 116	
Затраты на производство и реализацию	28 413	51 883		74 672	
Прибыль от реализации					

**Задача 7.4.** Рассчитайте показатели рентабельности предприятия с экспортной номенклатурой продукции на основе данных таблицы 30.

Сделайте выводы и дайте рекомендации по повышению рентабельности деятельности.

Таблица 30 – Динамика экспортного оборота и средств предприятия, млн р.

Показатели	Предшествующий год	Отчетный год	Отклонение (+; –)
Внешнеторговый оборот	11 564	29 722	
Валовой товарооборот	26 808	53 174	

Окончание таблицы 30

Показатели	Предшествующий год	Отчетный год	Отклонение (+; –)
Среднегодовые активы	18 083,5	20 616	
Доходы от реализации	7 686	10 669	
Расходы на реализацию	4 504	6 834	
Прибыль от реализации			
Платежи и отчисления из прибыли	551	173	
Чистая прибыль			

**Задача 7.5.** Проведите факторный анализ прибыли предприятия на основании данных таблицы 31. Сделайте выводы и сформулируйте рекомендации по совершенствованию деятельности предприятия.

Таблица 31 – Показатели, характеризующие рентабельность деятельности предприятия

Показатели	Предшествующий год	Отчетный год	Отклонение (+; –)
Прибыль, млн р.	163 544	364 632	
Выручка от реализации, млн р.	1 403 225	4 711 677	
Рентабельность, %			
Основной капитал, млн р.	1 863 877,5	5 998 787,0	
Оборотный капитал, млн р.	298 466,0	844 096,5	
Себестоимость проданной продукции, всего, млн р.	1 188 316	3 467 216	
В том числе:			
материалы, млн р.	724 743	2 097 670	
оплата труда, млн р.	262 113	766 553	
амортизация, млн р.	11 315	95 299	
Удельный вес себестоимости в выручке, всего, %			



В том числе:			
материалоемкость, р.			
трудоемкость, р.			
амортизация, р.			
Капиталоотдача основного капитала, р.			
Число оборотов оборотного капитала, раз			
Продолжительность одного оборота, дней			
Выручка на 1 р. себестоимости проданной продукции, р.			

**Задача 7.6.** Рассчитайте показатели оценки прибыли и рентабельности субъекта хозяйствования, осуществляющего внешнеэкономическую деятельность, используя данные таблицы 32. Оцените их динамику (отклонение), сформулируйте выводы.

Таблица 32 – Показатели оценки прибыли и рентабельности предприятия

Показатели	Предшествующий год	Отчетный год
Прибыль, млн р.	163 544	364 632
Рентабельность затрат, %		
Рентабельность экономического потенциала, %		
Рентабельность функционирующего потенциала, %		
Рентабельность основных фондов, %		
Рентабельность оборотных средств, %		
Рентабельность расходов на оплату труда, %		
Доля прибыли в доходах (выручке от реализации), %		
Доля прибыли в чистой продукции, %		
Объем реализованной продукции (выручка), млн р.	1 403 225	4 711 677
Чистая продукция, млн р.		
Стоимость экономического потенциала (ресурсов), всего, млн р.		
В том числе:		
среднегодовая стоимость основных средств, млн р.	1 863 877,5	5 998 787,0
среднегодовая стоимость оборотных средств, млн р.	298 466,0	844 096,5
фонд заработной платы, млн р.	262 113	766 553
Среднегодовая стоимость функционирующего капитала, млн р.		
Себестоимость реализованной продукции, млн р.	1 188 316	3 467 216

**Задача 7.7.** Фирма имела предварительную договоренность на поставку на экспорт 2 500 ед. продукции по цене 450 тыс. р. Постоянные затраты составили 400 млн р. на весь объем выпуска, а переменные – 220 тыс. р. на одно изделие. На момент отгрузки продукции выяснилось, что одна из фирм-партнеров разорилась и не может приобрести продукцию в количестве 875 шт. Изменение конъюнктуры рынка привело к тому, что новый партнер согласен приобрести 700 изделий, но по цене на 5% ниже себестоимости. Дайте обоснование целесообразности принятия дополнительного заказа по цене ниже себестоимости.

**Задача 7.8.** Определите рентабельность производственного предприятия, реализующего продукцию на экспорт, если известно, что удельный вес себестоимости в выручке от реализации – 83,3%; фондотдача основного капитала – 2,11 р.; выручка от реализации на 1 р. затрат – 1,24 р.; число оборотов оборотного капитала – 4,24 раза.

**Задача 7.9.** Оцените рыночную устойчивость предприятия путем расчета:

- коэффициента финансовой автономии (независимости);
- коэффициента финансовой зависимости;
- коэффициента финансового риска

Для решения задачи используйте данные таблицы 33.

Таблица 33 – Сведения об изменении структуры капитала предприятия за отчетный период, млн р.

Показатели	На начало периода	На конец периода
Собственный капитал	35 257	90 487
Заемный капитал		
Всего	38 601	98 256

Составьте самостоятельно таблицу, по результатам расчетов сделайте выводы.

**Задача 7.10.** Используя отчетность предприятия-резидента свободной экономической зоны, проведите комплексный анализ показателей его хозяйственной деятельности. Отчетность оформите в самостоятельно разработанной таблице.

## Тема 8. УПРАВЛЕНИЕ ТРУДОВЫМИ РЕСУРСАМИ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ, РАБОТАЮЩИХ НА ВНЕШНИХ РЫНКАХ

### *Краткие теоретические сведения*

Целью трудовой деятельности является получение результата. Во внешнеторговой деятельности – это реализация продукции, товаров на экспорт и реализация импортных товаров на внутреннем рынке.

Основными показателями труда во внешнеэкономической деятельности являются:

- численность работников;
- производительность труда;
- фонд заработной платы.

Общая численность работников – это общее количество физических лиц, включенных в трудовые отношения с работодателями.

Производительность труда – это показатель плодотворности целесообразной деятельности работников, которая измеряется количеством реализованных товаров в расчете на одного работника.

*Заработная плата* представляет собой цену рабочей силы, соответствующую стоимости предметов потребления и услуг, которые обеспечивают воспроизводство рабочей силы, удовлетворяя материальные и духовные потребности работника и членов его семьи. Организация оплаты труда на предприятии включает:

- установление условий оплаты труда;
- установление трудовых обязанностей работника;
- определение системы оплаты труда, т. е. способа учета при оплате индивидуальных и коллективных результатов труда;
- порядок внесения изменений в организацию оплаты труда.

Существует два подхода к формированию фонда заработной платы:

- аналитический – основан на расчете общей суммы фонда заработной платы исходя из численности работников и предполагаемой средней заработной платы одного работника;
- нормативный – основан на установлении нормативных соотношений между изменением производительности труда и средней заработной платы.

Оплата труда работников складывается из заработной платы по должностным окладам, тарифным ставкам, сдельным расценкам; надбавок и доплат; премирования за основные результаты хозяйственно-финансовой деятельности; вознаграждения за общие результаты работы организации; единовременного поощрения; материаль-

ной помощи.

Формы, системы и размеры оплаты труда работников, в том числе и дополнительные выплаты стимулирующего и компенсирующего характера, устанавливаются нанимателем на основании коллективного договора, соглашения и трудового договора.

В Белкоопсоюзе разработаны показатели и условия премирования руководителей предприятий и обособленных подразделений за основные результаты деятельности, применяемые и для торгового унитарного предприятия (ТУП) «Белкоопвнешторг Белкоопсоюза». Согласно этому документу, премирование руководителя производится:

- за обеспечение прироста внешнеторгового оборота в долларах США к соответствующему периоду предыдущего года (ежемесячно нарастающим итогом с начала года);
- за обеспечение рентабельной работы предприятия в целом за отчетный месяц;
- за обеспечение рентабельной работы за отчетный месяц суммарно по торговле, заготовкам, промышленности.

В Республике Беларусь оплата труда работников, занятых внешнеэкономической деятельностью, аналогична ее организации в других отраслях. Автор И. Н. Герчикова, основываясь на материалах исследований крупнейших фирм, отмечает, что система оплаты труда во многих промышленно развитых странах (например, в США) предусматривает следующее:

- рабочие получают повременную оплату, что связано с высоким уровнем организации труда, где выработка от рабочего практически не зависит;
- минимальная оплата труда (как и почасовые ставки) регулируется законом;
- при определении среднего уровня оплаты фирмы следят, чтобы она не была ниже, чем у других фирм в данном регионе;
- абсолютные размеры заработка зависят от квалификации работника и стоимости проживания в данной местности;
- повышение заработка обычно производится ежегодно для всех сотрудников, работа которых оценивается положительно.

Многочисленные исследования западных специалистов также свидетельствуют о том, что денежные формы стимулирования занимают первое место в иерархии мотивов к труду.

Заработная плата остается наиболее действенным инструментом человеческого фактора и использования его трудового потенциала. При этом эффективность использования имеющегося квалификационного и творческого потенциала работников всецело зависит от

научной обоснованности и выбора методов взаимоувязки заработной платы с квалификацией, содержанием выполняемой работы, результатами труда и условиями, в которых она совершается.

### ***Вопросы для обсуждения***

1. Основные принципы организации оплаты труда.
2. Система побудительных мотивов и стимулов к труду.
3. Характеристика основных форм вознаграждения за труд.
4. Формы и системы организации оплаты труда на белорусских предприятиях.
5. Состав фонда заработной платы на предприятиях, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность.
6. Состав заработной платы по международным нормам.
7. Нормирование труда специалистов и служащих.
8. Особенности организации оплаты в промышленно развитых странах.

### ***Темы докладов***

1. Изменения в организации труда, происходящие под влиянием НТП.
2. Основные критерии и принципы формирования системы премирования во внешнеэкономической сфере.

### ***Задачи***

***Задача 8.1.*** На основе данных таблицы 34 дайте сравнительную характеристику эффективности труда по предприятию.

Таблица 34 – **Производительность труда и средняя заработная плата по предприятию за три года**

Показатели	1-й год	2-й год	3-й год
Производительность труда, млн р.	19,9	19,6	24,2
Среднемесячная зарплата, тыс. р.	2 399,5	3 122,9	4 908,6

***Задача 8.2.*** Установите размеры окладов:

- директору внешнеторгового предприятия (21-й разряд);
- главному бухгалтеру (19-й разряд);
- экономисту (14-й разряд).

На предприятии ставка 1-го разряда увеличена на 30% в сравнении с установленной Советом Министров Республики Беларусь.

**Задача 8.3.** Определите месячный фонд заработной платы аппарата управления, если известно, что повышающий коэффициент к ставке 1-го разряда, применяемый на предприятии, – 1,52.

Для решения задачи используйте данные таблицы 35.

Таблица 35 – Штатное расписание работников аппарата управления

Должность работника	Разряд	Тарифный коэффициент	Количество единиц	Должностной клад
Директор	22-й		1	
Заместитель директора по коммерческой работе	21-й		1	
Заместитель директора по кадрам	20-й		1	
Заместитель директора по производству	20-й		1	
Главный бухгалтер	20-й		1	
Начальники отделов	19-й		3	
Специалисты:				
1 категории	15-й		6	
2 категории	13-й		9	

**Задача 8.4.** Используя отчетность предприятия-резидента свободной экономической зоны, проведите анализ показателей по труду и заработной плате. Результаты расчетов представьте в самостоятельно разработанной таблице.

**Задача 8.5.** Для отдела внешнеэкономических связей предприятия установлены следующие виды вознаграждения к должностным окладам сотрудников:

- за выполнение плановых показателей по прибыли до налогообложения начисляется премия в размере 20% от оклада;
- за выполнение доведенных заданий по реализации продукции на экспорт начисляется 20% премии;
- за обеспечение темпов роста экспорта продукции в сопоставимых ценах также начисляется премия в размере 20% от оклада;
- за отсутствие случаев превышения лимитов расходования

средств по загранкомандировкам – премия в размере 15% от оклада.

За отчетный период план по прибыли до налогообложения был невыполнен на 2,3%, плановое задание по отгрузке продукции на экспорт выполнено и обеспечен рост объемов экспорта в сопоставимых ценах на 15%, превышения лимитов расходования средств по заграночным командировкам не допущено. Рассчитайте сумму премии и месячной заработной платы экономисту отдела (14-й разряд). На предприятии ставка 1-го разряда увеличена на 35% в сравнении с установленной Советом Министров Республики Беларусь.

### ***СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ***

**Внешнеэкономическая** деятельность предприятия : учеб. / под ред. И. Н. Иванова. – М. : ИНФРА-М, 2010. – 297 с.

**Прокушев, Е. Ф.** Внешнеэкономическая деятельность : учеб. / Е. Ф. Прокушев. – М. : Дашков и К°, 2010. – 500 с.

**Пашуто, В. П.** Внешнеэкономическая деятельность предприятий : учеб. пособие / В. П. Пашуто, О. В. Пашуто. – Минск : ИВЦ Минфина, 2009. – 360 с.

**Савицкая, Г. В.** Анализ финансового состояния предприятия / Г. В. Савицкая. – Минск : Изд-во Гревцова, 2008. – 198 с.

**Савицкая, Г. В.** Анализ хозяйственной деятельности : учеб. пособие / Г. В. Савицкая. – М. : ИНФРА-М, 2013. – 284 с.

**Соркин, С. Л.** Внешнеэкономическая деятельность предприятия : учеб. пособие / С. Л. Соркин. – Минск : Современ. шк., 2006. – 283 с.

**Турбан, Г. В.** Экономика и управление внешнеэкономической деятельностью : учеб. пособие / Г. В. Турбан. – Минск : БГЭУ, 2007. – 319 с.

**Экономика** и управление внешнеэкономической деятельностью : пособие / авт. сост. : Л. В. Мисникова [и др.]. – Гомель : Бел. торгов.-экон ун-т потребит. кооп., 2003. – 96 с.

### **Дополнительная литература**

**Абакумова, О. Г.** Управление внешнеэкономической деятельностью : конспект лекций / О. Г. Абакумова. – М. : Приор-издат, 2005. – 160 с.

**Алехнович, А. В.** Управление внешнеэкономической деятельно-

стью Республики Беларусь / А. В. Алехнович. – Минск : Амалфея, 2005. – 416 с.

**Анализ** хозяйственной деятельности в промышленности : учеб. пособие / Л. Л. Ермолович [и др.] ; под ред. Л. Л. Ермолович. – Минск : Современ. шк., 2010. – 800 с.

**Вабищевич, С. С.** Внешнеэкономическая деятельность в Республике Беларусь: правовые перспективы : моногр. / С. С. Вабищевич. – Минск : Молодеж. науч. о-во, 2005. – 232 с.

**Володько, О. В.** Экономика организации : учеб. пособие / О. В. Володько, Р. Н. Грабар, Т. В. Зглюй ; под ред. О. В. Володько. – Минск : Выш. шк., 2012. – 399 с.

**Внешнеэкономическая** деятельность : учеб. / под ред. Б. М. Смищенко, В. К. Поспелова. – М. : Академия, 2009. – 304 с.

**Ефимова, О. В.** Финансовый анализ / О. В. Ефимова. – М. : Омега-Л, 2010. – 351 с.

**Иванов, Г. Г.** Экономика организации (торговля) : учеб. / Г. Г. Иванов. – М. : Форум, 2012. – 352 с.

**Коршунов, В. В.** Экономика организации (предприятия) : учеб. / В. В. Коршунов. – М. : Юрайт, 2013. – 433 с.

**Косолапова, М. В.** Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности : учеб. / М. В. Косолапова, В. А. Свободин. – М. : Дашков и К<sup>о</sup>, 2012. – 248 с.

**Мировая** экономика и внешнеэкономическая деятельность : практикум / под ред. М. И. Плотницкого, Г. В. Турбан. – Минск : Современ. шк., 2011. – 616 с.

**Морозова, С. В.** Статистика предприятий отрасли : учеб.-метод. пособие / С. В. Морозова. – Минск : Новое знание, 2014. – 272 с.

**Нечитайло, А. И.** Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности : учеб. пособие / А. И. Нечитайло, И. А. Нечитайло. – Ростов н/Д : Феникс, 2014. – 365 с.

**Особенности** анализа хозяйственной деятельности в отраслях народного хозяйства : практикум / под ред. В. И. Гароста. – Минск : БГЭУ, 2013. – 86 с.



**Оценка** эффективности внешнеэкономической деятельности предприятий региона : моногр. / С. Н. Лебедева [и др.] ; под ред. С. Н. Лебедевой. – Гомель : Развитие, 2002. – 187 с.

**Палий, В. Ф.** Международные стандарты учета и финансовой отчетности : учеб. пособие / В. Ф. Палий. – М. : РИОР, 2014. – 304 с.

**Петров, А. М.** Учет внешнеэкономической деятельности : учеб. / А. М. Петров, Е. Е. Листопад, Т. Н. Кокина. – М. : Вуз. учеб., 2014. – 176 с.

**Ронова, Г. Н.** Анализ финансовой отчетности : учеб.-практ. пособие / Г. Н. Ронова, Л. А. Ронова. – М. : Изд. центр ЕАОИ, 2009. – 180 с.

**Сергеев, И. В.** Экономика организации (предприятия) : учеб. пособие / И. В. Сергеев, И. И. Веретенникова. – М. : Юрайт, 2011. – 670 с.

**Ситнов, А. А.** Международные стандарты аудита : учеб. / А. А. Ситнов. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2014. – 239 с.

**Стражев, В. И.** Теория анализа хозяйственной деятельности : учеб. пособие / В. И. Стражев. – Минск : Выш. шк., 2012. – 144 с.

**Учет, анализ и аудит внешнеэкономической деятельности** : учеб. пособие / под ред. В. И. Бариленко. – М. : ИНФРА-М, 2014. – 368 с.

**Чуев, И. Н.** Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности : учеб. / И. Н. Чуев, Л. Н. Чуева. – М. : Дашков и К<sup>о</sup>, 2013. – 384 с.

**Экономика организации (предприятия)** : учеб. пособие / под ред. Л. Н. Нехоршевой. – Минск : БГЭУ, 2014. – 573 с.

## **СОДЕРЖАНИЕ**

Пояснительная записка.....	3
Краткие теоретические сведения по темам, вопросы для обсуждения, темы докладов, задачи .....	5
Введение .....	5
Тема 1. Организация управления внешнеэкономической деятельностью .....	7
Тема 2. Содержание, задачи и методы анализа в сфере внешнеэкономических связей и его использование в управлении .....	14
2.1. Внешнеэкономические связи Республики Беларусь как объект экономического анализа.....	14
2.2. Особенности анализа хозяйственной деятельности иностранной фирмы.....	16
Тема 3. Источники информации о деятельности субъектов хозяйствования Республики Беларусь на внешнем рынке и их зарубежных партнеров .....	18
3.1. Состав и значение отчетности по внешнеэкономической деятельности организаций Республики Беларусь.....	18
3.2. Внешние и внутренние источники информации о деятельности зарубежных партнеров.....	22
Тема 4. Методы и принципы планирования сферы внешнеэкономических связей и его значение в процессе управления.....	25
Тема 5. Понятие внешнеторгового оборота, анализ и планирование экспорта и импорта.....	27
Тема 6. Анализ и планирование использования средств	

по экспортным и импортным операциям, их применение для принятия управленческих решений .....	42
Тема 7. Конечные финансовые результаты внешнеэкономической де- ятельности и управление финансами.....	51
Тема 8. Управление трудовыми ресурсами субъектов хозяйствования, работающих на внешних рынках.....	59
Список рекомендуемой литературы .....	64

Учебное издание

**ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ  
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ**

**Пособие  
для реализации содержания образовательных программ  
высшего образования I ступени и переподготовки  
руководящих работников и специалистов**

Автор-составитель  
**Гавриков Альберт Валерьевич**

Редактор Е. Г. Привалова  
Компьютерная верстка Н. Н. Короедова

Подписано в печать 04.09.15. Формат 60 × 84 <sup>1</sup>/<sub>16</sub>.  
Бумага типографская № 1. Гарнитура Таймс. Ризография.

Усл. печ. л. 3,95. Уч.-изд. л. 4,2. Тираж 50 экз.  
Заказ №

Издатель и полиграфическое исполнение:  
учреждение образования «Белорусский торгово-экономический  
университет потребительской кооперации».  
Свидетельство о государственной регистрации издателя, изготовителя,  
распространителя печатных изданий  
№ 1/138 от 08.01.2014.  
Просп. Октября, 50, 246029, Гомель.  
<http://www.i-bteu.by>

**БЕЛОРУССКИЙ СОЮЗ**  
**УЧРЕЖДЕНИИ ОБРАЗОВАНИЯ**  
**«БЕЛОРУССКИЙ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ**  
**УНИВЕРСИТЕТ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ»**

---

Кафедра мировой и национальной экономики

# ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ ВНЕШНЕ-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

ПРИНЦИПАМИ МИКРО- И МАКРОЭКОНОМИКИ  
С ИЗМЕНЕНИЯМИ И ИСПРАВЛЕНИЯМИ,  
ВНЕСЕННЫМИ РЕДАКТОРАМИ

**Пособие**

Ф.И.О. автора

для реализации содержания образовательных программ  
высшего образования I ступени и переподготовки  
руководящих работников и специалистов

Гомель 2015