

Министерство образования Республики Беларусь

Учреждение образования
«Гомельский государственный университет
имени Франциска Скорины»

А. П. ГЕВРАСЁВА, О. В. АРАШКЕВИЧ

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

*Допущено Министерством образования Республики Беларусь
в качестве учебного пособия для студентов
экономических специальностей учреждений,
обеспечивающих получение высшего образования*

Гомель
ГГУ им. Ф. Скорины
2020

УДК 339.9:338.24
ББК 65.298.2-21я73
Г276

Авторы:

А. П. Геврасёва (темы 1, 2, 5, 7, 8, 14, 15, 17–19);
О. В. Арашкевич (темы 3, 4, 6, 9–13, 16)

Рецензенты:

кандидат экономических наук М. Д. Тимошенко;
кафедра менеджмента, технологий бизнеса
и устойчивого развития УО «Белорусский государственный
технологический университет»

Рекомендовано к изданию научно-методическим советом
учреждения образования «Гомельский государственный
университет имени Франциска Скорины»

Геврасёва, А. П.

Г276 Экономика и управление внешнеэкономической деятель-
ностью : учебное пособие / А. П. Геврасёва, О. В. Арашкевич ;
М-во образования Республики Беларусь, Гомельский гос. ун-т
им. Ф. Скорины. – Гомель : ГГУ им. Ф. Скорины, 2020. – 232 с.
ISBN 978-985-577-657-5

В учебном пособии рассматриваются современные тенденции раз-
вития системы мирохозяйственных связей и процессов иностранного
инвестирования, обоснована значимость международных организаций в
регулировании внешнеэкономической деятельности страны. Издание
включает теоретический материал по вопросам экономики и управле-
ния внешнеэкономической деятельностью, тематику рефератов, вопро-
сы для самоконтроля, тестовые задания, литературу.

Для студентов и магистрантов экономических специальностей, ас-
пирантов и преподавателей, руководителей и специалистов организа-
ций, органов государственного управления, занимающихся внешнеэко-
номической деятельностью.

УДК 339.9:338.24
ББК 65.298.2-21я73

ISBN 978-985-577-657-5 © Геврасёва А. П., Арашкевич О. В., 2020
© Учреждение образования
«Гомельский государственный университет
имени Франциска Скорины», 2020

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие.....	4
Тема 1. Система мирохозяйственных связей и современные тенденции ее развития.....	6
Тема 2. Международные организации и их роль в регулировании внешнеэкономической деятельности.....	14
Тема 3. Внешнеэкономические связи – основа интегрирования Республики Беларусь в мировое хозяйство.....	24
Тема 4. Участники внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь.....	33
Тема 5. Международное инвестиционное сотрудничество.....	50
Тема 6. Международные торговые сделки.....	61
Тема 7. Процедура и техника подготовки внешнеторговой сделки.....	69
Тема 8. Процедура и техника заключения договоров международной купли-продажи товаров.....	75
Тема 9. Способы обеспечения исполнения обязательств внешнеторговой сделки.....	90
Тема 10. Международные коммерческие операции купли-продажи услуг.....	101
Тема 11. Внешнеторговые операции купли-продажи прав интеллектуальной собственности.....	117
Тема 12. Внешнеторговые посреднические операции.....	131
Тема 13. Франчайзинг как метод развития международного бизнеса.....	143
Тема 14. Основы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в Республике Беларусь.....	155
Тема 15. Управление внешнеэкономической деятельностью в зарубежных странах.....	166
Тема 16. Таможенно-тарифное регулирование внешнеэкономической деятельности.....	184
Тема 17. Нетарифные методы регулирования внешнеэкономической деятельности.....	199
Тема 18. Валютное регулирование и валютный контроль.....	211
Тема 19. Экономическая эффективность внешнеэкономической деятельности.....	220
Литература.....	230

ПРЕДИСЛОВИЕ

В условиях интеграции Республики Беларусь в глобальную мировую экономику существенно изменился подход к сфере внешнеэкономической деятельности и процессам её регулирования. Данное обстоятельство усиливает необходимость углубления понимания теоретико-методологических и организационно-практических вопросов, связанных с анализом мировой практики, делает их актуальными для продвижения Республики Беларусь к равноправной интеграции в мировое хозяйство.

Целью подготовки учебного пособия является оказание помощи студентам в овладении теоретическими знаниями по вопросам организации и управления внешнеэкономической деятельностью, а также применения этих знаний в практической деятельности.

Учебное пособие представлено темами, в которых рассматриваются современные тенденции развития системы мирохозяйственных связей и процессов иностранного инвестирования, обоснована значимость международных организаций в регулировании внешнеэкономической деятельности страны.

Особое внимание уделяется вопросам организации и техники проведения международных коммерческих операций; процедуры подготовки и заключения внешнеторговых сделок по реализации товаров, услуг и объектов прав интеллектуальной собственности; способов обеспечения исполнения обязательств во внешней торговле.

В условиях активизации интеграционных процессов с участием Республики Беларусь интерес представляют основы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности посредством рассмотрения инструментов таможенно-тарифного, нетарифного и валютного характера. Наравне с рассмотрением мировой практики приводятся национальные особенности институционального и правового регулирования внешнеэкономической сферы.

Подходы к оценке эффективности внешнеэкономической деятельности имеют комплексный характер и представлены системой показателей для различных уровней управления – страны, региона, отрасли, предприятия.

Структура пособия включает материал по рассматриваемой теме, тематику рефератов, вопросы для самоконтроля; тестовые задания, направленные на выработку навыков применения теоретических знаний в практической деятельности. Проработка вопросов и тестовых заданий будет способствовать усвоению изученного материала и поз-

волит применить полученные теоретические знания на практике для решения конкретных экономических проблем, анализа и обобщения экономических фактов и взаимосвязей, при выработке оптимальных управленческих решений.

Использование материала учебного пособия при изучении дисциплины позволит сформировать профессиональные компетенции в организационно-аналитической, планово-экономической, финансовой, консультационной и аналитической деятельности.

Настоящее учебное пособие, разработанное в соответствии с программой курса «Экономика и управление внешнеэкономической деятельностью» для студентов специальности 1-25 01 07 «Экономика и управление на предприятии», может быть использовано и студентами других экономических специальностей.

Данное издание рекомендуется также магистрантам, аспирантам, преподавателям, практическим работникам, руководителям и государственным служащим при изучении вопросов теории и практики управления внешнеэкономической деятельностью, оценки ее эффективности на всех уровнях управления.

ТЕМА 1

СИСТЕМА МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ И СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ЕЕ РАЗВИТИЯ

Общественное развитие в значительной степени определяется процессами, происходящими в экономической сфере деятельности. Наиболее значимые среди них – интенсификация мировой торговли, растущие международные потоки капитала, экспансия транснациональных корпораций, формирование региональных экономических союзов. Современное состояние мирового хозяйства сопровождается все более глубоким разделением труда между странами, о чем свидетельствует превышение в 3 раза темпов роста экспорта над темпами увеличения валового внутреннего продукта. Общий поток прямых иностранных инвестиций, начиная с 90-х гг. XX в., вырос более чем в 6 раз.

В связи с этими процессами, усиливается роль и значение *глобализации*. Термин «глобализация» стал использоваться с начала 80-х гг. XX в. Первоначально глобализацию связывали прежде всего с деятельностью Всемирной торговой организации (ВТО) по регулированию международной торговли товарами и процессом регионализации, предполагающим формирование центров международной торговли. Уругвайский раунд ВТО (1986–1994) значительно снизил торговые барьеры и активизировал процесс либерализации торговли услугами, интеллектуальной собственностью, сельскохозяйственными товарами, текстилем.

Эксперты Международного валютного фонда (МВФ) характеризуют *глобализацию* как растущую экономическую взаимозависимость стран всего мира в результате возрастающего объема и разнообразия трансграничного движения товаров, услуг и капитала, а также все более быстрой и широкой диффузии технологии. Таким образом, глобализация свидетельствует о становлении всемирного хозяйства и процессе постепенного стирания экономических граней между странами и континентами. Регулирующую роль в этом процессе обеспечивают международные организации (Всемирная торговая организация, МВФ, Организация экономического сотрудничества и развития).

Глобализация осуществляется прежде всего через регионализацию, когда внешнеэкономические связи страны ориентируются на свой и соседние регионы.

Региональная экономическая интеграция – процесс хозяйственно-политического объединения стран на основе развития глубоких устойчивых связей и международного разделения труда между национальными хозяйствами, взаимодействия их воспроизводственных структур на различных уровнях и в различных формах. Регионализация предполагает развитие торгово-экономических блоков мирового хозяйства – Североамериканского, Европейского, Азиатско-Тихоокеанского. Всемирный банк выделяет еще 1 блок – Великий Китай. В центрах мировой экономики сосредоточены наиболее эффективные и прогрессивные отрасли и сферы деятельности – высокие технологии, мировая торговля, финансовые операции и т. д.

Центры мирового хозяйства (*Европейский Союз, США и Япония*) активно конкурируют между собой. Основными признаками их конкурентоспособности являются уровень развития информатизации, инновационности и интеллектуализации экономики.

Основу создания и развития *Североамериканского блока* составляет *Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА)* (вступило в силу 1 января 1994 г.). США, Канада, Мексика объединились в зону свободной торговли, которая предполагает постепенную ликвидацию всех тарифов между странами-участницами в отношении товаров, которые произведены этими государствами; запретов количественных ограничений, таких как квоты и импортные лицензии; отмена пошлин на сельскохозяйственную продукцию; развитие полностью интегрированного рынка в секторе автомобилестроения и др.

В основе создания *Европейского союза* как экономического и политического объединения лежит *Маастрихтское соглашение* (вступило в силу 1 ноября 1993 г.). С помощью стандартизированной системы законов, действующих во всех странах союза, был создан общий рынок, гарантирующий свободное движение людей, товаров, капитала и услуг, включая отмену паспортного контроля в пределах Шенгенской зоны, в которую входят как страны-члены, так и другие европейские государства. Союз принимает законы (директивы, законодательные акты и постановления) в сфере правосудия и внутренних дел, а также вырабатывает общую политику в области торговли, сельского хозяйства, рыболовства и регионального развития. Семнадцать стран союза ввели в обращение единую валюту – евро, образовав еврозону. На сегодняшний день 28 государств являются членами Европейского союза.

Организация *Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС)* – это межправительственная организация, объединяющая 21 государство Азиатско-Тихоокеанского региона. АТЭС была создана в 1989 г. по предложению Австралии с целью развития

экономического сотрудничества в бассейне Тихого океана. АТЭС формально имеет консультативный статус, однако в рамках его рабочих органов определяются региональные правила ведения торговли, инвестиционной и финансовой деятельности, проводятся встречи отраслевых министров и экспертов по вопросам сотрудничества в тех или иных областях.

Экономика *Китая* в последние 30 лет постоянно растёт. Темпы экономического роста с 1982 г. ежегодно составляют в среднем 6-14 %. За последние 50 лет в Китае построено более 370 тысяч новых промышленных предприятий. На сегодняшний день промышленность КНР представлена 360 отраслями. Наряду с традиционно развитыми отраслями (текстильной, угольной, черной металлургии) возникли и такие новые отрасли промышленности, как нефтедобывающая, нефтеперерабатывающая, химическая, фармацевтическая, автомобильная, авиационная, космическая, электронная. Также в Китае быстрыми темпами развивается машиностроение: общее, тяжёлое, энергетическое, станкостроение, производство промышленного оборудования, транспортное, сельскохозяйственное, судостроение, автомобильная, электронная, авиационно-космическая промышленность.

На долю стран, входящих в БРИКС, приходится 26 % территории Земли, 42 % населения планеты (2,83 млрд. человек) и 27 % мирового ВВП. Страны–участницы БРИКС обладают значительным интеграционным потенциалом, реализация которого позволит более эффективно влиять на глобальные процессы.

Члены *БРИКС* (англ. *BRICS* – сокращение от *Brazil, Russia, India, China, South Africa*) – Бразилия, Россия, Индия, Китай, Южно-Африканская республика – характеризуются как наиболее быстро развивающиеся крупные страны. Выгодное положение этим странам обеспечивает наличие в них как мощной и развивающейся экономики, так и большого количества важных для мировой экономики ресурсов. Организация была основана в июне 2006 г. в рамках Петербургского экономического форума с участием министров экономики Бразилии, России, Индии, Китая. Помимо саммитов, встречи проходят на уровне глав МИД, министров финансов и др.

В условиях глобализации мировой экономики у Республики Беларусь возникает необходимость участия в современных интеграционных процессах, что поможет ей более рационально использовать сырьевые, топливные, трудовые ресурсы, улучшить территориальное разделение труда, получить более высокие доходы от внешнеторговой и инвестиционной деятельности.

Для белорусского государства присуща многовекторность в отношениях с зарубежными странами. Среди основных векторов интеграции республики в мировое сообщество выделяют *западноевропейский* и *восточноевропейский*.

Западноевропейский вектор направлен на интеграцию со странами Европейского союза (ЕС). Товарооборот со странами ЕС характеризуется положительной динамикой: за последние 15 лет внешне-торговый оборот увеличился в 2,6 раза, в том числе объёмы экспорта – более чем в 2,2 раза [23]. Необходимо отметить, что основными торговыми партнерами среди стран ЕС являются такие страны, как Нидерланды, Германия, Латвия, Польша, Италия, Литва, Великобритания. Основу товарной группы белорусского экспорта в страны ЕС составляют нефть и нефтепродукты, на долю которых приходится около 87 % от общего объема, а также растворители, смазочные материалы, калийные удобрения, древесина. Одним из важных направлений сотрудничества со стороны ЕС с Республикой Беларусь стала программа «Восточного партнерства».

Республикой Беларусь в торгово-экономической сфере от участия в данной программе определен ряд потенциальных преимуществ:

- расширение товаропроводящей сети белорусских субъектов хозяйствования на рынке ЕС;
- получение целевого софинансирования ЕС национальных программ развития;
- расширенное кредитно-инвестиционное сотрудничество с финансовыми институтами ЕС и его государств-членов;
- диверсификация внешнеэкономических контактов;
- поддержка малого и среднего бизнеса;
- развитие трансграничного и приграничного сотрудничества;
- модернизация энергетических и транспортных сетей;
- улучшение качества окружающей среды.

Несмотря на большое количество возможностей для белорусского государства в рамках сотрудничества с ЕС, имеется ряд проблем, связанных с участием западноевропейских стран в ВТО: ограничения на поставку белорусской продукции (на европейском рынке создана высокая конкуренция для национальных производителей, что сдерживает рост их экспорта в данном направлении).

Восточноевропейский вектор интеграции Республики Беларусь представляет собой налаживание сотрудничества со странами-участницами бывшего СССР.

Первым этапом формирования ЕврАзЭС выступает *зона свободной торговли*, договор о создании которой был подписан в 1994 г.,

и был ратифицирован странами-участницами, к которым относятся Армения, Республика Беларусь, Казахстан, Молдавия, Россия, Украина, в 2012 г., Киргизия – в 2014 г. Этап предусматривает отмену экспортных и импортных пошлин во внутренней торговле, а также ее количественные ограничения.

Второй этап – создание в 2010 г. *Таможенного союза* России, Республики Беларусь и Казахстана. В его рамках был образован общий рынок товаров трех стран. Для этого реализован ряд мероприятий, среди которых создание Единого таможенного кодекса, определение единой таможенной территории, установление единого таможенного тарифа, а также формирование единой системы тарифного и нетарифного регулирования.

Договор о создании *Единого экономического пространства* был подписан в 2012 г. между странами-участницами Таможенного союза. Целью данного интеграционного объединения выступало формирование общего рынка услуг, капитала и труда, определение единых правил конкуренции.

Настоящий этап интеграции – это *Евразийский экономический союз (ЕАЭС)*, создание которого относится к 2015 г. Он предусматривает формирование общей стратегии развития, общей промышленной и сельскохозяйственной политики, общей программы развития инфраструктуры (в первую очередь транспортной). Помимо Республики Беларусь, России, Казахстана, к интеграционному объединению присоединились Армения (со 2 января 2015 г.), Киргизия (с 12 августа 2015 г.).

Огромный потенциал для реализации экономических интересов Республики Беларусь существует в странах Латинской Америки. В настоящее время Республика Беларусь поддерживает дипломатические отношения с 31 из 33 государств Латинской Америки. Среди основных стратегических торговых партнеров Бразилия, Венесуэла, Куба. В перспективе основные внешнеполитические усилия в Латинской Америке будут направлены на дальнейшее закрепление разноплановых отношений со странами региона (Боливией, Колумбией, Мексикой, Никарагуа, Перу, Эквадором), расширение политического диалога, укрепление договорно-правовой базы, продвижение белорусских экономических интересов, в том числе через создание совместных производств, открытие товаропроводящей сети и представительств, организацию обмена визитами деловых кругов.

В качестве одного из перспективных направлений внешнеторговой деятельности Республики Беларусь выступает азиатско-африканский вектор, который связан с реализацией конкретных

проектов с Китаем, Ираном, Вьетнамом, Сирией, Катаром, Египтом, ОАЭ, Оманом и ЮАР.

На международной арене Республика Беларусь проводит многовекторную внешнюю политику, наиболее полно соответствующую целям национального развития.

Тематика рефератов

- 1 Современный уровень развития мировой экономики.
- 2 Оффшорный бизнес и налоговые гавани.
- 3 Основные направления экономического сотрудничества Республики Беларусь и стран Европейского союза.
- 4 Особенности белорусско-китайских экономических отношений: современное состояние и перспективы развития.
- 5 Опыт создания и проблемы развития еврорегионов на территории Республики Беларусь.

Вопросы для самоконтроля

- 1 Какие основные тенденции определяют развитие мировой экономики?
- 2 В чем заключается сущность понятия «глобализация» и с чем связано его возникновение?
- 3 В чем заключаются основные закономерности развития международной торговли и на чем основано их выявление?
- 4 Назовите основные торгово-экономические блоки мирового хозяйства. Охарактеризуйте их состояние и динамику развития?
- 5 Определите роль и значение ТНК и транснациональных инвестиционных фондов в развитии мировой торговли?
- 6 Что представляют собой СЭЗ? Определите цель их создания.
- 7 Выделите особенности функционирования оффшорных зон и их преимущества?
- 8 Определите конкурентные преимущества Республики Беларусь по сравнению с другими странами?
- 9 Что представляют собой восточноевропейский и западноевропейский векторы интеграции для Республики Беларусь?
- 10 Определите основные преимущества и недостатки для экономики Республики Беларусь в условиях восточноевропейской и западноевропейской интеграции.

Тест

1 Современная мировая экономика является...

- а) моноцентричной;
- б) многополярной;
- в) симметричной;
- г) однополюсной.

2 Неравномерность и противоречивость развития стран в современном мире...

- а) уменьшилась;
- б) усилилась;
- в) прекратилась;
- г) имеет стремительный многонаправленный характер.

3 В современной мировой экономике...

- а) страны-лидеры остались прежними;
- б) страны-лидеры изменились;
- в) возникают новые региональные группировки;
- г) существуют стабильные объединения стран.

4 Отметьте один из ведущих торгово-экономических блоков в мире:

- а) ЕАЭС;
- б) НАТО;
- в) ООН;
- г) НАФТА.

5 Отметьте характерные черты, присущие современному этапу развития мирового хозяйства:

- а) переход к постиндустриальной модели развития;
- б) энерго- и ресурсосберегающее производство интенсивного типа с широким использованием НТП;
- в) социально ориентированный рыночный механизм;
- г) все ответы верны.

6 Соотношение между темпами роста мировой торговли и темпами роста мирового производства характеризуется...

- а) превышением темпов роста мирового производства над темпами роста мировой торговли в 2 раза;
- б) превышением темпов роста мировой торговли над темпами роста мирового производства в 2 раза;

- в) приблизительным равенством;
- г) превышением темпов роста мировой торговли над темпами роста мирового производства в 6 раз.

7 Место страны на мировом рынке определяется не только особенностями ее национальной экономики, но и следующими факторами:...

- а) уровнем развития НТП;
- б) конъюнктурой мирового рынка;
- в) политическими процессами в обществе;
- г) глобализацией мировой экономики.

8 Образование торгово-экономических блоков в мировой экономике...

- а) способствует развитию международной торговли (в рамках зон, блоков, регионов);
- б) создает для международной торговли ряд препятствий, свойственных любому закрытому формированию;
- в) не вносит принципиальных изменений в мировое хозяйство;
- г) способствует возникновению противоречий между отдельными странами, переходящих в «торговые войны».

9 Хозяйственное объединение, состоящее из головной (родительской, материнской) компании и зарубежных филиалов, причем головная компания контролирует деятельность входящих в объединение предприятий путем владения долей (участием) в их капитале, называется...

- а) стратегический альянс;
- б) монополистическое объединение;
- в) холдинг;
- г) ТНК.

10 Наибольшее распространение по национальной принадлежности ТНК получили...

- а) в США;
- б) в Китае;
- в) в Японии;
- г) в СНГ.

ТЕМА 2

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ И ИХ РОЛЬ В РЕГУЛИРОВАНИИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Ведущую роль в регулировании экономических процессов на международном уровне играют следующие *международные организации*:

Международный валютный фонд (МВФ) – специализированное учреждение ООН, которое предоставляет кратко- и среднесрочные кредиты при дефиците платёжного баланса государства при условии соблюдения им требований и рекомендаций. Штаб-квартира – Вашингтон (США). Объединяет 189 государств.

В настоящее время МВФ – единственная из межправительственных организаций, сочетающая регулирующие, консультационные и финансовые функции. МВФ наблюдает за проводимой странами-членами денежно-кредитной политикой и политикой по установлению валютного курса, содействует поддержанию организованной мировой платежной системы.

Всемирный банк (ВБ) предоставляет развивающимся странам и странам с переходной экономикой средне- и долгосрочные кредиты, направленные на обеспечение экономического роста и интеграцию национальных хозяйств в систему мирохозяйственных связей.

В группу ВБ входит *пять специализированных межправительственных организаций*:

– **Международный банк реконструкции и развития (МБРР)** – создан в **1944 г. в Бреттон-Вудсе**, предлагает льготные условия предоставления займов в среднем под **6 % годовых на срок от 15 до 20 лет с пятилетней отсрочкой выплаты**. МБРР обычно финансирует 70–80 % стоимости проекта. Страны, подающие заявку на вступление в МБРР, должны сначала быть приняты в МВФ. Штаб-квартира – **Вашингтон**. Члены – **188 стран**. Членство в МБРР является необходимым условием вступления в другие организации группы ВБ;

– **Международная ассоциация развития (МАР)** – создана в **1960 г.**, предоставляет кредиты только беднейшим развивающимся странам. Право на получение займов имеют страны с **ВВП на душу населения не более 1165 долл. США**. Таких стран в мире около 80, 39 из них находятся в Африке. Кредиты МАР самые выгодные –

выдаются *на 20, 35, 40 лет с десятилетней отсрочкой выплаты, проценты по ним не взимаются*. Члены МАР – *170 стран*. За время существования организации предоставлены кредиты на сумму 220 млрд. долларов США;

– *Международная финансовая корпорация (МФК)* – создана в *1956 г.*, основное внимание уделяет развитию частного предпринимательства и стимулированию притока частных иностранных инвестиций. При предоставлении кредитов МФК не требует правительственных гарантий, поэтому *кредитует только высоко rentable проекты под рыночный процент сроком в среднем на 7-8 лет*. Акционеры – 182 страны: США (23,65 %), Япония (5,87 %), Россия (3,39 %);

– *Многостороннее агентство по гарантированию инвестиций (МАГИ)* – создано в *1988 г.* Помогает странам, особенно развивающимся, сформировать благоприятный инвестиционный климат, поскольку развивающиеся страны – это зоны повышенного риска для иностранных инвесторов, МАГИ *страхует* последних *от таких некоммерческих рисков, как отмена конвертируемости валюты, национализация, политический переворот*. Члены МАГИ – *177 стран*. Со дня основания организацией выдано 900 гарантий на сумму 17,4 млрд. долларов США;

– *Международный центр по урегулированию инвестиционных споров (МЦУИС)* — создан в 1966 г., выполняет функции международного арбитра по устранению разногласий между иностранным инвестором и принимающей стороной. Члены – 150 государств.

Всемирная торговая организация (ВТО) – это ведущая международная организация, занимающаяся вопросами сокращения торговых барьеров в торговле товарами, услугами, интеллектуальной собственностью и регулирования международных торговых отношений. Ее документы используются как основа при разработке и практическом применении национальных законодательных и нормативных актов в сфере торговли.

ВТО является преемницей *Генерального соглашения по тарифам и торговле (General Agreement on Tariffs and Trade)*, которое было заключено на временной основе после окончания второй мировой войны в один период с созданием других международных организаций – ВБ и МВФ. ГАТТ являлось многосторонним торговым соглашением, но без образования юридического лица.

Основная *цель ГАТТ* — ускорить процесс либерализации торговли, в частности путем снижения таможенных пошлин, средний уровень которых на момент подписания соглашения превышал 40 % .

В Генеральном соглашении по тарифам и торговле было предусмотрено 45 тыс. тарифных уступок на общую сумму в 10 млрд. долларов.

Деятельность ГАТТ была организована в виде «торговых раундов» переговоров (таблица 2.1).

Таблица 2.1 – Переговорные конференции в рамках ГАТТ/ВТО

Название раунда переговоров	Место открытия (проведения)	Период времени	Результаты переговоров	Количество стран
1	2	3	4	5
Женевская конференция 1947 г.	Женева (Швейцария)	1947	Снижение тарифов на 19 %	23
Коференция в Аннесси	Аннесси (Франция)	1949	Снижение тарифов на 2 %	13
Конференция в Торки	Торки (Англия)	1950	Снижение тарифов на 3 %	38
Женевская конференция 1956 г.	Женева (Швейцария)	1956	Снижение тарифов на 2 %	26
Раунд Диллона	Женева (Швейцария)	1960–1961	Снижение тарифов на 7 %	26
Раунд Кеннеди	Женева (Швейцария)	1964–1967	Снижение тарифов на 35 %; антидемпинговые меры	62
Токийский раунд	Токио (Япония)	1973–1979	Снижение тарифов на 34 %; нетарифные меры и рамочные соглашения	102
Уругвайский раунд	Пунто-дель-Эсте (Уругвай)	1986–1994	Снижение тарифов на 40 %; нетарифные меры, торговля услугами, правами интеллектуальной собственностью, сельское хозяйство, текстиль, одежда. Создание ВТО (15 апреля 1994 г. в Марракеше (Марокко) было подписано. Соглашение об учреждении ВТО, вступившее в силу 1 января 1995 г.)	125

Продолжение таблицы 2.1

1	2	3	4	5
Доха раунд (раунд развития) Четвертая министерская конференция ВТО	Доха (Катар)	9–13 ноября 2001	Снижение тарифов, регулирование вопросов ТРИПС, правила ВТО (региональные торговые соглашения, регулирование торговли сельскохозяйственной продукцией и др.)	153
Пятая министерская конференция ВТО	Канкун (Мексика)	10–14 сентября 2003	Подведение итогов переговоров по повестке дня в области развития в Дохе. Отраслевая инициатива в пользу хлопка (совместное предложение Бенина, Буркина-Фасо, Чада и Мали)	155
Шестая министерская конференция ВТО	Гонконг (Китай)	13–18 декабря 2005	Снижение таможенных пошлин; требование прекратить прямое субсидирование сельского хозяйства; отдельное требование к ЕС относительно ЕСХП; <i>Singapore issues</i> – требование к развитым странам ввести более прозрачное законодательство в сфере инвестиций, конкуренции, государственных закупок и содействия развитию торговли	158
Седьмая министерская конференция ВТО	Женева	2 декабря 2009	Обсуждения по двум темам: «Обзор деятельности ВТО, включая программу работы в Дохе» и «Вклад ВТО в восстановление, рост и развитие»	158

Продолжение таблицы 2.1

1	2	3	4	5
Восьмая министерская конференция ВТО	Женева	15–17 декабря 2011	Вопросы интеллектуальной собственности, электронной торговли, малых стран, присоединения наименее развитых стран, отказа от услуг для наименее развитых стран и обзоров торговой политики	158
Девятая министерская конференция ВТО	Бали (Индонезия)	3–6 декабря 2013	Принятие «Балийского пакета», серии решений, направленных на оптимизацию торговли, что дает развивающимся странам больше возможностей для обеспечения продовольственной безопасности, стимулируя развитие наименее развитых стран	161
Десятая министерская конференция ВТО	Найроби (Кения)	15–19 декабря 2015	Принятие «пакета Найроби», серии из шести министерских решений по сельскому хозяйству, хлопку и вопросам наименее развитых стран	162
Одиннадцатая министерская конференция ВТО	Буэнос-Айрес (Аргентина)	10–13 декабря 2017	Субсидии на рыболовство и обязательства в области электронной торговли	164

Члены ВТО – **164 страны** (по состоянию на 1 июля 2018 г.). **23 государства** имеют статус наблюдателя в ВТО.

Основные функции ВТО:

- согласование на многосторонней основе правил, регулирующих поведение государств в международной торговле;
- контроль за выполнением соглашений и договоренностей пакета документов Уругвайского раунда;

- проведение многосторонних торговых переговоров и консультаций между заинтересованными странами-членами;
- мониторинг национальной торговой политики стран-членов;
- техническое содействие развивающимся государствам по вопросам, касающимся компетенции ВТО;
- выполнение роли международного арбитра, позволяющего государствам разрешать возникающие споры;
- сотрудничество с международными специализированными организациями, участвующими в формировании глобальной экономической политики.

Страны – члены ВТО на сегодняшний день регулируют более 96 % всей мировой торговли. ВТО располагается в **Женева (Швейцария)** и не имеет представительств в зарубежных странах.

Основной целью деятельности **Организации Объединенных Наций (ООН)** является превращение ее в центр согласованных усилий наций по поддержанию международного мира и безопасности, развитию дружественных отношений, обеспечению сотрудничества в разрешении международных экономических, социальных, культурных и гуманитарных проблем и уважению прав человека.

Основными принципами деятельности ООН являются:

- суверенное равенство всех членов;
- добросовестное выполнение обязательств;
- разрешение международных споров мирными средствами;
- воздержание в международных отношениях от угроз силой или ее применения против другого государства.

Система ООН включает главные и вспомогательные органы Объединенных Наций, 18 специализированных организаций системы и одну автономную, а также программы, комитеты, комиссии.

1 Генеральная Ассамблея является главным органом Объединенных Наций. Она состоит из представителей государств-членов, каждое из которых имеет один голос. Работа Ассамблеи строится в виде сессий, на которых обсуждаются любые вопросы в пределах Устава и даются по ним рекомендации, определяются политика ООН и основные направления ее деятельности, обсуждается бюджет. Решения Ассамблеи не имеют обязательной юридической силы, однако весомы, так как выражают мнение мировой общественности.

2 Совет Безопасности работает на постоянной основе и несет ответственность за поддержание международного мира и безопасности.

3 *Экономический и социальный совет (ЭКОСОС)* представляет собой главный орган по координации деятельности ООН, в сфере компетенции которого входит рассмотрение международных экономических и социальных проблем, а также вопросы в области окружающей среды (1946). Организует консультации с ведущими учёными, представителями делового мира и членами более чем 3200 зарегистрированных неправительственных организаций. Сессии проводятся поочередно в Нью-Йорке и Женеве (5 этапов), продолжительность – по 4 недели.

4 *Международный суд* (Гаага, Нидерланды) является главным юридическим органом, принимающим решения, а также дающим заключения по любому юридическому вопросу, имеющему консультативный характер.

5 *Секретариат ООН* включает в себя специализированные учреждения и органы: Почтовый союз; *группу Всемирного банка*; всемирные организации (здравоохранения, метеорологии, интеллектуальной собственности, туризма); международные организации (морская, гражданской авиации, **валютного фонда**, союза электросвязи, организации труда, сельскохозяйственного развития); организации по образованию, науке, культуре и промышленному развитию; **Всемирная торговая**, сельскохозяйственная и продовольственная организация; международное агентство по вопросам атомной энергетики; организации по запрещению химоружия и ядерных испытаний; конвенции по правам инвалидов, по изменениям климата.

Тематика рефератов

1 Организация Объединённых Наций в обеспечении сотрудничества в области экономического и социального развития стран мира (на примере организации).

2 МВФ и Республика Беларусь: особенности взаимодействия.

3 Современное состояние и проблемы присоединения Республики Беларусь к ВТО.

4 Проблемы обеспечения конкурентоспособности белорусской продукции (на примере отрасли) в условиях вступления во ВТО.

Вопросы для самоконтроля

1 Какие организации играют ведущую роль в развитии и регулировании мировой экономики?

2 Охарактеризуйте деятельность МВФ.

- 3 Определите основные направления деятельности ВБ.
- 4 Какие межправительственные организации входят в группу ВБ? Каковы основные направления их деятельности?
- 5 В чём заключается основная цель деятельности ВТО?
- 6 Каковы основные функции деятельности ВТО?
- 7 В чём заключается специфика Уругвайского раунда переговоров ГАТТ/ВТО?
- 8 Сколько стран являются участницами ВТО?
- 9 Перечислите основные преимущества членства в ВТО.
- 10 В чём заключаются основные принципы деятельности Всемирной торговой организации?

Тест

- 1 *Какая организация создана вместо ГАТТ?*
 - а) МОТ;
 - б) ВТО;
 - в) МВФ;
 - г) МБРР.

- 2 *В каком году была создана Организация Объединенных Наций?*
 - а) в 1955 г.;
 - б) в 1945 г.;
 - в) в 1990 г.;
 - г) в 1947 г.

- 3 *Первые международные экономические организации появились...*
 - а) в начале XIX в.;
 - б) в начале XX в.;
 - в) в середине XX в.;
 - г) в конце XX в.

- 4 *Международные организации, решения которых адресуются непосредственно экономическим субъектам участвующих государств, – это...*
 - а) межгосударственные организации;
 - б) наднациональные организации;
 - в) двусторонние организации;
 - г) многосторонние организации.

5 *Отметьте основные сферы деятельности ЭКОСОС как одного из основных подразделений ООН:*

- а) политика;
- б) наука и культура;
- в) экономика;
- г) экология.

6 *Отметьте основное направление деятельности МОТ как специализированного учреждения ООН:*

- а) развитие международного сотрудничества в области образования, науки, культуры;
- б) сбор, обобщение и анализ информации по вопросам питания, природопользования, рыболовства;
- в) подготовка медицинских кадров, координация медицинских и биологических исследований, обмен медицинскими знаниями, сотрудничество в области фармакологии;
- г) разработка международных конвенций и рекомендаций по вопросам труда и прав профсоюзов.

7 *Отметьте основное направление деятельности ВОЗ как специализированного учреждения ООН:*

- а) развитие международного сотрудничества в области образования, науки, культуры;
- б) сбор, обобщение и анализ информации по вопросам питания, природопользования, рыболовства;
- в) подготовка медицинских кадров, координация медицинских и биологических исследований, обмен медицинскими знаниями, сотрудничество в области фармакологии;
- г) разработка международных конвенций и рекомендаций по вопросам труда и прав профсоюзов.

8 *Отметьте основное направление деятельности ФАО как специализированного учреждения ООН:*

- а) развитие международного сотрудничества в области образования, науки, культуры;
- б) сбор, обобщение и анализ информации по вопросам питания, природопользования, рыболовства;
- в) подготовка медицинских кадров, координация медицинских и биологических исследований, обмен медицинскими знаниями, сотрудничество в области фармакологии;

г) разработка международных конвенций и рекомендаций по вопросам труда и прав профсоюзов.

9 *В группу Всемирного банка входит:*

- а) МВФ;
- б) МФК;
- в) ЕБРР;
- г) ОЭСР.

10 *К функциям Международного валютного фонда относится...*

- а) кредитование государственных органов стран-участниц независимо от их уровня развития;
- б) кредитование государственных органов и компаний только стран-участниц с развивающейся и переходной экономикой;
- в) предоставление средне- и долгосрочных кредитов государствам-членам с целью их экономического роста и интеграции в систему мирохозяйственных связей;
- г) правильного ответа нет.

ТЕМА 3

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ СВЯЗИ – ОСНОВА ИНТЕГРИРОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО

Полноценное функционирование экономики ни одной страны не может происходить без развитой системы внешнеэкономических связей. Включение национальной экономики в систему мирохозяйственных процессов положительно влияет на развитие экономики страны, способствует повышению технического уровня производства, рациональному использованию природно-сырьевых ресурсов, ликвидации дефицита отдельных товаров, а значит и повышению уровня жизни населения.

В силу ряда объективных причин Республика Беларусь, как и другие отдельные республики СССР, долгие годы оставалась вне мирового экономического хозяйства. Принимались усилия по ликвидации внешнеэкономической изоляции, однако принципы, на которых основывалось управление внешнеэкономическим комплексом страны, оставались неизменными до середины 80-х гг. XX в. Характерными чертами внешнеэкономической сферы оставались государственная валютная монополия и монополия внешней торговли, отделявшие внешний рынок от внутреннего. Товары закупались на внешнем рынке по мировым ценам и реализовывались на внутреннем по национальным, а при экспорте, наоборот, закупались на внутреннем рынке по национальным ценам и продавались на внешнем по мировым. Образовавшиеся при этом убытки или прибыль регулировались государственным бюджетом. Предприятия не имели право самостоятельного выхода на внешние рынки. Внешние связи поддерживались специализированными внешнеэкономическими организациями.

Таким образом, негативные стороны развития внешней торговли: отсталая стратегия и товарная структура экспорта и импорта; падение темпов внешнеторгового оборота, устарелые формы организации работы на внешнем рынке и др. послужили основной причиной реформирования ВЭС, в которой выделяют следующие направления:

- *децентрализация управления (1986–1988 гг.);*
- *ликвидация валютной монополии (1989–1991 гг.);*
- *формирование системы государственного регулирования во внешнеэкономической сфере (начиная с 1992 г.);*

– *внедрение экономических методов управления (начиная с 1992 г.);*

– *оптимизация структуры экспорта и импорта (начиная с 1992 г.).*

Реформы, проводимые в Республике Беларусь в начале 90-х гг., вызвали радикальное реформирование внешнеэкономического комплекса страны и способствовали интегрированию ее экономики в мировое хозяйство. Возросла роль внешнеэкономического фактора, национальная экономика приобрела зависимость от внешних рынков.

В настоящее время Республика Беларусь как независимое государство активно вырабатывает и осуществляет внешнеэкономическую политику, определив в качестве стратегической цели наращивание экспортного потенциала и вхождение в мировое экономическое сообщество.

Повышение роли предприятий во внешнеэкономических связях, расширение и углубление международных экономических связей – основные направления развития экономики республики, важнейшие факторы повышения эффективности производства. Экспорт продукции с меньшими национальными затратами и закупка товаров за рубежом, изготовление которых в республике требует больших затрат, даёт значительный экономический эффект. Возможность закупки за рубежом товаров, где для их производства сложились благоприятные природные и социально-экономические условия, освобождает субъектов хозяйствования от необходимости вкладывать средства в их производство в своей стране, где нет таких условий, и позволяет направлять освободившиеся средства в другие сферы. В результате увеличиваются объёмы производства продукции, расширяется ассортимент товаров, улучшается их качество.

Субъекты хозяйствования в системе внешнеэкономического комплекса страны из положения техничного исполнителя получили статус равноправного участника внешнеэкономической деятельности, что и повлияло на формирование двух самостоятельных экономико-правовых понятий – «внешнеэкономические связи» и «внешнеэкономическая деятельность».

Под *внешнеэкономическими связями* понимается деятельность полномочных субъектов (как правило, государства в лице компетентных органов) по обеспечению эффективного проведения внешнеэкономической политики. Главными целями внешнеэкономических связей являются разработка единой внешнеэкономической политики страны, координация деятельности государственных органов и субъектов хозяйствования, обеспечение экспортных и импортных поста-

вок для государственных нужд, а также исполнение межгосударственных обязательств и торговых соглашений. Юридическим оформлением внешнеэкономических связей выступают международные (межправительственные) соглашения торгово-экономического характера.

Внешнеэкономическая деятельность (ВЭД), в отличие от внешнеэкономических связей, осуществляется на уровне производственных структур. Внешнеэкономическая деятельность является частью производственно-коммерческой деятельности предприятия и характеризуется самостоятельностью в выборе иностранного партнера, номенклатуры товара, в определении цены и стоимости контракта, объема и сроков поставки. В отдельных случаях субъектом ВЭД может выступать и государство (например, при заключении внешнеторгового договора подряда, купли-продажи, аренды и т. д.), однако такие действия государства не затрагивают основ экономической политики страны и, следовательно, не могут квалифицироваться как внешнеэкономические связи.

Таким образом, **внешнеэкономическая деятельность** – это деятельность субъекта хозяйствования (юридического, физического лица или, в некоторых случаях, государства) по осуществлению производственно-хозяйственных, организационно-экономических и коммерческих функций, направленная на повышение производственного, экономического, технологического потенциала субъекта хозяйствования, и, в конечном счете, на получение прибыли.

Экспортная стратегия предприятия, как и формы его присутствия на внешнем рынке, реализуются через виды внешнеэкономической деятельности.

Различают следующие виды внешнеэкономической деятельности:

- внешнеторговая деятельность;
- производственная кооперация;
- международное инвестиционное сотрудничество;
- валютные и финансово-кредитные операции.

Внешнеторговая деятельность – предпринимательская деятельность в области международного обмена товарами, работами, услугами, информацией, результатами интеллектуальной деятельности.

Внешнеторговая деятельность сопровождается значительным числом операций: экспортных, импортных, реэкспортных, реимпортных, операций встречной торговли.

Производственная кооперация – это осуществление с иностранными предприятиями совместных проектов в научно-технической, производственной либо иной экономической сфере.

Производственная кооперация обладает двумя характерными чертами международного разделения труда. С одной стороны, кооперирующие предприятия специализируются или разграничивают между собой производственные обязанности по совместному выпуску согласованной продукции, а с другой, кооперирование происходит в виде обмена частичной продукции в ходе совместного производства. При кооперировании обмен происходит между различными собственниками. Международное кооперирование носит договорной характер; отношения переносятся на процесс производства; производственные связи между предприятиями являются долгосрочными, имеют комплексный характер и охватывают не только производство, но и научно-исследовательскую работу, сбыт.

Наиболее известными методами реализации международного производственного кооперирования являются метод заключения соглашения о подрядном кооперировании; осуществление частичной специализации на основе использования ресурсов партнеров; реализация совместных программ по созданию собственного конечного продукта.

Международное инвестиционное сотрудничество осуществляется с целью привлечения в страну иностранных финансовых, материальных, интеллектуальных ресурсов и средств (импорт иностранных инвестиций) либо их вывоза за рубеж (экспорт инвестиций).

Валютные и финансово-кредитные операции пронизывают всю систему внешнеэкономической деятельности и внешнеэкономических связей, обеспечивая расчеты по товарообороту, неторговым операциям, услугам транспорта и связи, государственное, банковское и коммерческое кредитование и т. д.

Таким образом, внешнеэкономические связи государства и внешнеэкономическая деятельность являются экономическим содержанием рассматриваемых общественных отношений, а их правовой формой являются, соответственно, международные соглашения торгового-экономического характера и внешнеэкономические сделки.

Республика Беларусь традиционно реализует многовекторную внешнеэкономическую политику, поддерживает внешнеторговые контакты с большинством зарубежных стран, активно участвует в международных интеграционных процессах.

В последнее десятилетие динамика внешней торговли Республики Беларусь характеризуется стремительным увеличением объемов товарооборота и услуг. Это обусловлено высокими темпами экономического роста, повышением научно-технического и транзитного потенциала, участием в интеграционных процессах в рамках СНГ,

а также диверсификацией торгово-экономических отношений с другими регионами мира.

Структура промышленного комплекса определяет высокую степень открытости экономики Республики Беларусь, ее ориентированность на внешние рынки. Более 50 % производимых в стране товаров поставляется на экспорт.

Экспорт продукции представлен широкой номенклатурой. К числу важнейших экспортных позиций относятся нефтепродукты и нефть, калийные и азотные удобрения, металлопродукция, грузовые автомобили, тракторы, химические волокна и нити, шины, молочная и мясная продукция, сахар.

Основу импорта составляют энергоресурсы (нефть и природный газ), сырье, материалы и комплектующие (металлы и изделия из них, сырье для химического производства, части машин), технологическое оборудование.

Республика Беларусь поддерживает торговые отношения более чем с 170 государствами мира. По данным Министерства иностранных дел Республики Беларусь в 2018 г. основным торговым партнером республики по-прежнему оставалась Российская Федерация, на ее долю приходилось 40,3 % белорусского экспорта и 55,6 % импорта.

За первое полугодие 2019 г. был отмечен рост экспорта во все страны-члены ЕАЭС: в Армению – на 43,9 %, в Кыргызстан – на 21,0 %, в Казахстан – на 7,5 %.

Второе место в товарообороте Республики Беларусь занимает Европейский союз, на долю которого приходится около 27,1 % белорусского экспорта и пятая часть импорта. К числу европейских стран, с которыми Республика Беларусь имеет наиболее развитые торгово-экономические отношения, относятся Великобритания, Польша, Германия, Литва, Нидерланды, Латвия, Бельгия, Норвегия.

В настоящее время динамично развиваются торговые отношения с партнерами в Латинской Америке – Бразилией, Кубой, Эквадором, в Азиатском регионе – Китаем, Индией, Вьетнамом, Израилем, Кореей, Японией.

В 2018 г. внешнеторговое сальдо по торговле товарами было отрицательным и составило – 4 683 млн. дол. США, а внешнеторговое сальдо по торговле услугами составило 3 346 млн. дол. США.

Более половины общего объема экспорта занимают транспортные и компьютерные услуги, существенную роль играют также поездки и прочие деловые услуги.

Основными партнерами Республики Беларусь в торговле услугами являются Россия (около 35 % экспорта, 37 % импорта) и ЕС (34 % экспорта, 40 % импорта).

За 2018–2019 гг. было отмечено незначительное оживление инвестиционной активности в экономике Республики Беларусь, а также повышение эффективности инвестиционной деятельности организаций.

Приток прямых иностранных инвестиций (ПИИ) на чистой основе (без учета задолженности прямому инвестору за товары, работы, услуги) в 2018 г. составил 1 634,9 млн долл. США и увеличился на 31,1 % по сравнению с 2017 г. В реальный сектор экономики в 2018 г. поступило 10 842,0 млн долл. США; из них: прямых иностранных инвестиций – 8 537,1 млн долл. США, портфельных – 3,9 млн долл. США, прочих – 2 301,0 млн долл. США.

Основными иностранными инвесторами являются: Россия, Соединенное Королевство Великобритании и Северной Ирландии, Кипр, Литва, Австрия, Польша, Украина, Китай, Латвия, Германия.

Объем инвестиций, направленных организациями Республики Беларусь в экономику зарубежных стран в 2018 г., составил 6 064,7 млн долл. США из них: прямые инвестиции составили 5 671,9 млн долл. США, прочие – 392,8 млн долл. США.

Сегодня низкими остаются результаты привлечения прямых иностранных инвестиций в рамках приватизации государственной собственности. По данным Государственного комитета имущества за 2018 г. объем приватизационных сделок с иностранными инвесторами составил 0,2 млн долл. США (0,01 % от общего объема прямых иностранных инвестиций на чистой основе). Это свидетельствует о том, что приватизационный механизм привлечения зарубежных инвестиций в республику задействован слабо.

Исходя из вышеотмеченного, можно утверждать, что в 2018 г. наблюдался рост эффективности инвестиционной деятельности и инвестиционной активности субъектов хозяйствования в стране. Вместе с тем достигнутый уровень инвестирования по-прежнему не удовлетворяет параметру экономической безопасности, сохраняется региональная диспропорциональность распределения инвестиционных ресурсов.

Тематика рефератов

1 Развитие взаимодействия Республики Беларусь с Европейским союзом.

2 Взаимодействие Республики Беларусь и Китая в области науки, техники и инноваций.

3 Развитие двусторонних отношений Республики Беларусь со странами СНГ и Грузией.

4 Новые перспективы национальных интересов государств-участников ЕАЭС.

Вопросы для самоконтроля

1 Как повлияли реформы, проводимые в Республике Беларусь в начале 90-х гг., на внешнеэкономический комплекс страны?

2 Что вы понимаете под внешнеэкономическими связями?

3 Что вы понимаете под внешнеэкономической деятельностью?

4 Назовите принципиальные отличия внешнеэкономической деятельности от внешнеэкономических связей?

5 Назовите виды внешнеэкономической деятельности.

6 Приведите пример экспортных, импортных, реэкспортных, реимпортных операций и операций встречной торговли?

7 Что представляет собой международная производственная кооперация?

8 Что вы понимаете под международным инвестиционным сотрудничеством как формой внешнеэкономической деятельности?

9 В чем состоит особенность валютных и финансово-кредитных операций при осуществлении внешнеэкономической деятельности?

10 Охарактеризуйте современное состояние внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь по следующим направлениям: внешнеторговая деятельность; производственная кооперация; международное инвестиционное сотрудничество; валютные и финансово-кредитные операции.

Тест

1 К числу основных предпосылок развития внешнеэкономической деятельности относятся(-ятся):...

а) глубокие сдвиги в размещении производительных сил;

б) специализация отдельных стран на производстве определенных видов сельскохозяйственной продукции, добыче сырья и топлива;

в) необходимость решения ряда глобальных социальных проблем;

г) все ответы верны.

2 Форма реализации межгосударственных отношений, осуществляемых на правительственном уровне в части торгово-экономических, производственно-технических и валютно-финансовых отношений, – это...

- а) внешнеторговая деятельность;
- б) производственная кооперация;
- в) внешнеэкономические связи;
- г) внешнеэкономическая деятельность.

3 Основными функциями субъекта хозяйствования во внешнеэкономической сфере являются...

- а) оперативно-производственные;
- б) оперативно-коммерческие;
- в) производственно-коммерческие;
- г) организационно-производственные.

4 Совокупность производственно-хозяйственных, организационно-экономических и оперативно-коммерческих функций предприятий с учетом избранной внешнеэкономической стратегии, форм и методов работы на рынке иностранного партнера – это...

- а) внешнеэкономические связи;
- б) международное инвестиционное сотрудничество;
- в) производственная кооперация и научно-техническое сотрудничество;
- г) внешнеэкономическая деятельность.

5 Как называется форма сотрудничества между иностранными партнерами в различных, но конструктивно связанных между собой процессах технологического разделения труда?

- а) внешнеторговая деятельность;
- б) международное инвестиционное сотрудничество;
- в) производственная кооперация и научно-техническое сотрудничество;
- г) валютно-финансовые операции.

6 Выделите основные формы организации международной торговли:

- а) сделки купли-продажи;
- б) ссудные организации;
- в) аукционная торговля;
- г) бартерные сделки;
- д) биржевая торговля.

7 К формам международного производственного кооперирования относятся...

- а) изготовление и поставка комплектующих деталей для сборки конечной продукции;
- б) организация совместного производства продукции;
- в) согласованное разделение изготовления ассортимента продукции между предприятиями на основе договорной специализации;
- г) все ответы верны.

8 Укажите форму взаимодействия с иностранными партнерами на основе объединения усилий финансового и материально-технического характера в целях решения проблем, связанных с расширением базы развития и выпуска экспортной продукции, систематическим её обновлением, на основе критерия конкурентоспособности, содействующей облегчению процессов её реализации на внешнем рынке:

- а) внешнеэкономические связи;
- б) международное инвестиционное сотрудничество;
- в) производственная кооперация и научно-техническое сотрудничество;
- г) валютно-финансовые операции.

9 Определите вид внешнеэкономической деятельности субъектов хозяйствования, который, в первую очередь, следует рассматривать как содействующий, сопровождающий любую внешнеторговую сделку в виде финансовых обязательств, связанных с обеспечением платежа за поставленную продукцию через конкретные формы расчета:

- а) производственная кооперация;
- б) валютные и финансово-кредитные операции;
- в) международное инвестиционное сотрудничество;
- г) внешнеэкономические связи.

10 Если законодательным образом будет установлена квота на ввоз товаров, то...

- а) от этого выигрывают местные производители, но проигрывают местные потребители;
- б) от этого выигрывают местные потребители, но проигрывают местные производители;
- в) никто и ничего не выигрывает.

ТЕМА 4

УЧАСТНИКИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Внешнеэкономическую деятельность (ВЭД) могут осуществлять:

- физические лица, имеющие статус предпринимателя;
- юридические лица, зарегистрированные для ведения предпринимательской деятельности.

Из вышеизложенного следует, что участники ВЭД представляют собой различные категории лиц, которых по их ролевым функциям и полномочиям можно разделить на следующие группы:

- субъекты ВЭД (лица, непосредственно осуществляющие внешнеэкономическую деятельность, то есть получившие статус «Добросовестный участник ВЭД» до 2018 г., а с 1 января 2018 г. – уполномоченный экономический оператор);
- государственные органы, осуществляющие регулирование ВЭД;
- потребители в широком смысле (граждане, коммерческие организации, некоммерческие организации);
- посредники (лица, оказывающие субъектам ВЭД услуги организационного, консультационного и иного характера по содействию и осуществлению внешнеэкономической деятельности).

Субъекты хозяйствования Республики Беларусь вправе осуществлять внешнеэкономическую деятельность *с момента их государственной регистрации*.

Регистрация участников внешнеэкономической деятельности осуществляется органом, уполномоченным Правительством республики.

Правом осуществления внешнеэкономической деятельности обладают все *резиденты* Республики Беларусь, если иное не предусмотрено актами законодательства Республики Беларусь, с момента их Государственной регистрации в качестве юридического лица или предпринимателя, осуществляющего свою деятельность без образования юридического лица.

В соответствии со ст. 7 Закона «О валютном регулировании и валютном контроле» определены субъекты валютных операций, к которым относятся резиденты и нерезиденты.

Резидентами Республики Беларусь являются:

- физические лица, имеющие постоянное место жительства на территории Республики Беларусь, в том числе временно находящиеся за ее пределами;

– юридические лица, созданные в соответствии с законодательством Республики Беларусь, с местонахождением в Республике Беларусь, в том числе юридические лица с иностранными инвестициями (совместные и иностранные предприятия);

– предприятия и организации, не являющиеся юридическими лицами, с местонахождением в Республике Беларусь и зарегистрированные в соответствии с законодательством республики (индивидуальные предприниматели без права образования юридического лица);

– дипломатические и иные официальные представительства Республики Беларусь, находящиеся за ее пределами;

– находящиеся за пределами Республики Беларусь филиалы и представительства резидентов.

К нерезидентам относятся:

– физические лица, имеющие местожительство за пределами Республики Беларусь, в том числе временно находящиеся в Республике Беларусь;

– юридические лица, созданные в соответствии с законодательством иностранных государств, с местонахождением за пределами Республики Беларусь, в том числе юридические лица с инвестициями резидентов Республики Беларусь;

– предприятия и организации, не являющиеся юридическими лицами, с местонахождением за пределами Республики Беларусь, созданные в соответствии с законодательством иностранных государств;

– находящиеся на территории Республики Беларусь иностранные дипломатические представительства, а также международные организации, их филиалы и представительства;

– находящиеся в Республике Беларусь филиалы и представительства нерезидентов.

Субъекты ВЭД наделены специальными правами:

– осуществлять любые виды внешнеэкономической деятельности и внешнеэкономических операций, не запрещенные законом;

– открывать любые не запрещенные законом валютные счета в банковских учреждениях, расположенных на территориях других государств;

– самостоятельно распоряжаться валютной выручкой от проведенных внешнеэкономических операций (кроме предусмотренных законом случаев);

– получать в иностранных финансовых учреждениях на договорной основе валютные кредиты на условиях, не противоречащих законодательству Республики Беларусь;

– выбирать контрагентов и заключать с ними внешнеэкономические договоры (контракты);

– пользоваться государственной защитой своих прав и законных интересов в случае их нарушения за пределами республики путем обращения в дипломатические и консульские учреждения, государственные торговые представительства, а также другим способом, определенным законом.

К *специальным обязанностям* субъектов ВЭД относится соблюдение требований законодательства относительно осуществления ВЭД, в том числе:

– осуществления в предусмотренных актами законодательства случаях лицензирования и квотирования импортно-экспортных операций, а также выполнения условий их предоставления;

– соблюдения требований относительно содержания, формы и государственной регистрации внешнеэкономических договоров (контрактов);

– в случае введения в установленном порядке режима обязательного распределения валютной выручки от проведения внешнеэкономических операций между субъектами ВЭД и уполномоченными государственными валютными фондами осуществлять соответствующие отчисления иностранной валюты с соблюдением предусмотренных для этого процедур;

– вести бухгалтерский и оперативный учет внешнеэкономических операций, а также статистическую отчетность, которую должны направлять органам государственной статистики Республики Беларусь;

– импортировать только те товары, которые по своим техническим, фармакологическим, санитарным, фитосанитарным, ветеринарным и экологическим характеристикам не нарушают минимальных условий соответствующих стандартов и требований, действующих на территории Республики Беларусь (в случае отсутствия национальных стандартов и требований Республики Беларусь на определенный товар – применять соответствующие международные стандарты и требования или иностранные стандарты и требования, действующие в ведущих странах-экспортерах указанных товаров);

– воздерживаться от нарушений установленных законом запретов, ограничений субсидируемого импорта, демпингового импорта, реэкспорта;

– в случае нарушения требований законодательства по ВЭД нести предусмотренную им хозяйственно-правовую ответственность, в том числе в форме применения специальных санкций, в соответствии с установленным порядком;

– информировать Национальный Банк Республики Беларусь об открытии валютных счетов за пределами республики и предоставлять сведения об использовании своих валютных счетов налоговым органам в установленном порядке.

С принятием и вступлением в силу Таможенного кодекса ЕАЭС предусмотрен принципиально новый подход к институту уполномоченного экономического оператора (УЭО).

Уполномоченным экономическим оператором является юридическое лицо, созданное в соответствии с законодательством государств-членов и включенное в реестр уполномоченных экономических операторов, которым предоставляется право пользоваться специальными упрощениями в зависимости от типа полученного свидетельства. Вводятся три типа свидетельства о включении в реестр УЭО с разным объемом специальных упрощений, которые могут быть предоставлены в зависимости от соблюдения тех или иных условий (таблица 4.1).

Таблица 4.1 – Типы свидетельств, дающих право пользоваться специальными упрощениями

Наименование документа	Основные положения
1	2
Для свидетельства <u>первого типа</u> , направленного в первую очередь на ускорение таможенных операций, предусмотрены следующие упрощения	<ol style="list-style-type: none"> 1) совершение таможенных операций, связанных с прибытием товаров на таможенную территорию Евразийского экономического Союза (далее – Союз), убытием товаров с таможенной территории, таможенным декларированием и выпуском товаров в первоочередном порядке; 2) непредоставление при помещении под таможенную процедуру таможенного транзита товаров, декларантом которых выступает уполномоченный экономический оператор, обеспечения исполнения обязанности по уплате таможенных пошлин, налогов, специальных, антидемпинговых, компенсационных пошлин в случаях, когда установлено предоставление такого обеспечения; 3) непредоставление обеспечения исполнения обязанности по уплате таможенных пошлин, налогов, специальных, антидемпинговых, компенсационных пошлин при выпуске товаров с особенностями (т. е. до завершения проверки таможенных, иных документов и (или) сведений; при назначении экспертизы); 4) выпуск товаров до подачи декларации на товары (при этом декларация подается не до 10 числа месяца, следующего за месяцем выпуска товаров, как было ранее, а до 15 числа); 5) проведение таможенного контроля в случае его назначения в форме таможенного осмотра или таможенного досмотра в первоочередном порядке;

Продолжение таблицы 4.1

1	2
	<p>б) признание таможенными органами в качестве средств идентификации пломб, наложенных уполномоченным экономическим оператором на грузовые помещения (отсеки) транспортных средств или их части;</p> <p>7) неустановление маршрута перевозки товаров в отношении товаров, перевозимых уполномоченным экономическим оператором;</p> <p>8) приоритетное участие в проводимых таможенными органами пилотных проектах и экспериментах, направленных на сокращение времени и оптимизацию порядка совершения таможенных операций;</p> <p>9) осуществление перевозчиком, являющимся уполномоченным экономическим оператором, разгрузки, перегрузки (перевалки) и иных грузовых операций с товарами, находящимися под таможенным контролем и вывозимыми с таможенной территории Союза, за исключением товаров, перевозимых (транспортируемых) в соответствии с таможенной процедурой таможенного транзита, а также замены транспортных средств международной перевозки, перевозящих такие товары, другими транспортными средствами, в том числе с удалением наложенных пломб и печатей, без разрешения таможенного органа, в регионе деятельности которого осуществляется соответствующая операция, или без его уведомления</p>
<p>Для свидетельства <u>второго типа</u>, ориентированного на складские и логистические операции, предусмотрены следующие преференции</p>	<p>1) временное хранение на территориях уполномоченного экономического оператора товаров уполномоченных экономических операторов;</p> <p>2) временное хранение на территориях уполномоченного экономического оператора товаров лиц, не являющихся уполномоченными экономическими операторами, если это предусмотрено законодательством государств-членов;</p> <p>3) доставка товаров в зону таможенного контроля, созданную на территориях уполномоченного экономического оператора, их размещение в такой зоне таможенного контроля, проведение таможенного контроля и совершение таможенных операций, связанных с завершением действия таможенной процедуры таможенного транзита на таких территориях;</p> <p>4) проведение таможенного контроля на территориях уполномоченного экономического оператора;</p> <p>5) совершение таможенных операций, связанных с таможенным декларированием и выпуском товаров, в таможенном органе, отличном от таможенного органа, в регионе деятельности которого находятся товары, если такие таможенные органы расположены на территории одного государства-члена ЕАЭС. Законодательством государств-членов ЕАЭС о таможенном регулировании может</p>

Продолжение таблицы 4.1

1	2
	<p>устанавливается порядок совершения указанных таможенных операций при применении этого упрощения;</p> <p>б) проведение таможенного контроля в случае его назначения в форме таможенного осмотра или таможенного досмотра в первоочередном порядке;</p> <p>7) применение уполномоченным экономическим оператором средств идентификации, используемых таможенными органами;</p> <p>8) непредоставление обеспечения исполнения обязанности по уплате таможенных пошлин, налогов, специальных, антидемпинговых, компенсационных пошлин при выпуске товаров с особенностями (т. е. до завершения проверки таможенных, иных документов и (или) сведений; при назначении экспертизы;</p> <p>9) выпуск товаров до подачи декларации на товары;</p> <p>10) непредоставление обеспечения исполнения обязанности по уплате ввозных таможенных пошлин при отсрочке уплаты ввозных таможенных пошлин в соответствии с пунктом 1 статьи 59 Кодекса, если уполномоченный экономический оператор выступает декларантом товаров</p>
Свидетельство <u>третьего типа</u>	позволит получить специальные упрощения в объеме, предусмотренном для сертификатов первого и второго типа
<p>Комиссия вправе определять иные специальные упрощения, не предусмотренные вышеуказанными типами свидетельств, а также определять случаи и (или) категории товаров, при которых и (или) в отношении которых отдельные специальные упрощения не применяются</p>	
<p>Форма свидетельства и порядок ее заполнения определяются Комиссией. Таможенные органы ведут реестр уполномоченных экономических операторов по форме, определяемой Комиссией, размещают его на своих официальных сайтах в сети Интернет и обеспечивают его обновление не реже 1 раза в месяц.</p> <p>Свидетельство вступает в силу <i>по истечении 10 календарных дней</i> со дня включения юридического лица в реестр уполномоченных экономических операторов и <i>имеет неограниченный срок действия</i>, за исключением наличия оснований для его приостановления или наличия оснований для исключения УЭО из реестра уполномоченных экономических операторов</p>	

Для включения в реестр уполномоченных экономических операторов юридическое лицо (заявитель) подает уполномоченному таможенному органу государства-члена, в соответствии с законодательством которого оно создано: *заявление и электронные документы, подтверждающие заявленные сведения.*

Таможенный орган в течение 5 рабочих дней со дня регистрации заявления принимает решение о рассмотрении заявления либо об от-

казе в его рассмотрении. В случае наличия оснований для отказа в рассмотрении заявления таможенный орган информирует об этом заявителя.

Таможенный орган отказывает в рассмотрении заявления в следующих случаях:

- если заявление заполнено не в соответствии с установленной формой, либо структура и формат заявления в виде электронного документа не соответствуют установленным структуре и формату такого заявления;

- если в заявлении не указаны сведения, подлежащие указанию в заявлении;

- когда заявление подано до истечения 1 года со дня исключения юридического лица из реестра уполномоченных экономических операторов.

Уполномоченный таможенный орган рассматривает заявление о включении в реестр уполномоченных экономических операторов и принимает решение о включении или об отказе во включении юридического лица в реестр уполномоченных экономических операторов в срок, не превышающий 120 календарных дней со дня регистрации указанного заявления.

Если условием включения в такой реестр является обеспечение исполнения обязанностей уполномоченного экономического оператора, таможенный орган уведомляет об этом соответствующее лицо, которое должно предоставить документы, подтверждающие предоставление обеспечения исполнения обязанностей уполномоченного экономического оператора, не позднее 2 месяцев со дня направления указанного уведомления. Таможенный орган не позднее 10 календарных дней со дня представления документов, надлежащим образом подтверждающих предоставление обеспечения исполнения обязанностей уполномоченного экономического оператора, принимает решение о включении заявителя в реестр уполномоченных экономических операторов, в противном случае принимается решение об отказе во включении заявителя в реестр уполномоченных экономических операторов.

Основанием для отказа во включение в реестр уполномоченных экономических операторов является несоблюдение соответствующих условий.

Условия включения в реестр УЭО регламентированы статьей 433 Таможенного кодекса ЕАЭС, они различны для всех трех типов УЭО. Требования имеют ряд особенностей в части необходимости соответствия критериям благонадежности не только в государстве-члене, в

котором зарегистрировано лицо, но и во всех государствах-членах ЕАЭС, в том числе благонадежности физических лиц, являющихся акционерами юридического лица, его учредителями (участниками), руководителями, главными бухгалтерами. Новшеством для УЭО с выдачей свидетельства второго и третьего типа является необходимость соответствия финансовой устойчивости этого юридического лица определенному значению, которое рассчитывается в соответствии с порядком, определенным Решением Совета ЕАЭК от 15.09.2017 № 65, а также отсутствие требования об обеспечении исполнения обязанностей, предъявление которых сохраняется для свидетельства первого типа. Также стоит обратить внимание, что свидетельство второго и третьего типа предполагает очень жесткие требования к сооружениям, где будет осуществляться временное хранение, завершаться действие таможенной процедуры таможенного транзита или проводиться таможенный контроль, к работникам юридического лица, претендующего на включение в реестр УЭО, которые регламентированы Решением Коллегии ЕАЭС от 03.10.2017 № 131.

Кодексом предусматриваются следующие переходные положения в отношении УЭО:

1 Юридические лица, которым статус присвоен в соответствии с Таможенным кодексом Таможенного союза, сохраняют статус уполномоченного экономического оператора в течение 2 лет со дня вступления Кодекса в силу.

В течение указанного срока внесение изменений в свидетельства, приостановление действия и отзыв таких свидетельств, а также ведение реестра УЭО осуществляются в соответствии с законодательством государств-членов, действующим на момент вступления Кодекса в силу.

2 УЭО в течение 2 лет со дня вступления Кодекса в силу вправе пользоваться на территории государства-члена, таможенным органом которого присвоен статус уполномоченного экономического оператора, следующими специальными упрощениями:

– непредоставление при помещении под таможенную процедуру таможенного транзита товаров, декларантом которых выступает УЭО, обеспечения исполнения обязанности по уплате таможенных пошлин, налогов, специальных, антидемпинговых, компенсационных пошлин в случаях, когда установлено предоставление такого обеспечения;

– выпуск товаров до подачи декларации на товары (декларация предоставляется до 15 числа);

– временное хранение в зоне таможенного контроля УЭО товаров УЭО;

– доставка товаров в зону таможенного контроля УЭО, их размещение в такой ЗТК, проведение таможенного контроля и совершение таможенных операций, связанных с завершением действия таможенной процедуры таможенного транзита в ЗТК УЭО;

– проведение таможенного контроля в ЗТК уполномоченного экономического оператора.

Согласно решению, принятому ГТК Республики Беларусь, порядок применения УЭО средств идентификации (то есть пломб) сохранит свое действие до того, как Комиссией будет определен новый порядок их применения и требования к ним.

3 Особо следует отметить, что для целей применения специальных упрощений, к сооружениям, помещениям (частям помещений) и (или) открытым площадкам (частям открытых площадок) УЭО предъявляются требования, предусмотренные законодательством государств-членов, действующим на момент вступления настоящего Кодекса в силу. То есть к обустройству зон таможенного контроля будут применяться требования, установленные Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 24.05.2007 № 674.

4 Действующие УЭО могут подать заявление о включении в реестр уполномоченных экономических операторов с выдачей свидетельства третьего типа при условии его нахождения в реестре уполномоченных экономических операторов не менее 2 лет, а также при соблюдении следующих условий:

– осуществление этим юридическим лицом внешнеэкономической деятельности, деятельности в сфере таможенного дела в качестве таможенного представителя, владельца склада временного хранения, таможенного склада не менее 3 лет либо осуществление деятельности в качестве таможенного перевозчика не менее 2 лет до дня регистрации таможенным органом заявления о включении в реестр УЭО, в течение которых:

а) лицами, осуществляющими внешнеэкономическую деятельность, за исключением деятельности по оказанию услуг по перевозке товаров, за каждый год было подано деклараций на товары в количестве, установленном законодательством государств-членов о таможенном регулировании, но не менее 10, или суммарная стоимость перемещенных товаров через таможенную границу Союза за каждый год составляет величину, определенную законодательством государств-членов о таможенном регулировании, но не менее суммы, эквивалентной 500 тысячам евро по курсу валют, действующему на день регистрации таможенным органом заявления;

б) лицами, осуществляющими внешнеэкономическую деятельность по оказанию услуг по перевозке товаров, за каждый год было подано не менее 250 транзитных деклараций;

в) лицами, осуществляющими деятельность в сфере таможенного дела в качестве таможенного представителя, за каждый год было подано таможенных деклараций в количестве, установленном законодательством государств-членов о таможенном регулировании, но не менее 200, или суммарная стоимость товаров, заявленная в поданных ими таможенных декларациях, за каждый год составляет величину, определенную законодательством государств-членов о таможенном регулировании, но не менее суммы, эквивалентной 500 тысячам евро по курсу валют, действующему на день регистрации таможенным органом заявления;

г) лицами, осуществляющими деятельность в сфере таможенного дела в качестве владельцев складов временного хранения, таможенных складов, осуществлено хранение товаров, суммарная стоимость которых за каждый год составляет величину, установленную законодательством государств-членов о таможенном регулировании, но не менее суммы, эквивалентной 500 тысячам евро по курсу валют, действующему на день регистрации таможенным органом заявления;

д) лицами, осуществляющими деятельность в сфере таможенного дела в качестве таможенного перевозчика, за каждый год было подано не менее 250 транзитных деклараций;

– отсутствие во всех государствах-членах на день регистрации таможенным органом заявления не исполненной в установленный срок обязанности по уплате таможенных платежей, специальных, антидемпинговых, компенсационных пошлин, пеней, процентов (исполнение обязанности уполномоченного экономического оператора по уплате таможенных пошлин, налогов обеспечивается следующими способами: денежными средствами (деньгами); банковской гарантией; поручительством; залогом имущества);

– отсутствие в государстве-члене, в котором зарегистрировано это юридическое лицо, на день регистрации таможенным органом заявления задолженности (недоимки) в соответствии с законодательством о налогах и сборах (налоговым законодательством) государств-членов;

– отсутствие фактов привлечения во всех государствах-членах этого юридического лица к административной ответственности в течение 1 года до дня регистрации таможенным органом заявления за административные правонарушения, привлечение к ответственности за совершение которых законодательством государств-членов опре-

делено в качестве основания для отказа во включении в реестр уполномоченных экономических операторов;

– отсутствие фактов привлечения во всех государствах-членах физических лиц государств-членов, являющихся акционерами этого юридического лица, имеющими 10 и более процентов акций юридического лица, претендующего на включение в реестр уполномоченных экономических операторов, его учредителями (участниками), руководителями, главными бухгалтерами, к уголовной ответственности за преступления или уголовные правонарушения, производство по которым отнесено к ведению таможенных и иных государственных органов и привлечение к ответственности за совершение которых законодательством государств-членов определено в качестве основания для отказа во включении в реестр уполномоченных экономических операторов;

– наличие системы учета товаров, отвечающей установленным законодательством государств-членов о таможенном регулировании требованиям, позволяющей сопоставлять сведения, представленные таможенным органам при совершении таможенных операций, со сведениями о проведении хозяйственных операций и обеспечивающей доступ (в том числе удаленный) таможенных органов к таким сведениям. Комиссия вправе определять типовые требования к системе учета товаров;

– соответствие финансовой устойчивости этого юридического лица значению, определенному в порядке, регламентированном Решением Совета ЕАЭК от 15.09.2017 № 65;

– нахождение в собственности, хозяйственном ведении, оперативном управлении или аренде сооружений, помещений (частей помещений) и (или) открытых площадок (частей открытых площадок), предназначенных для временного хранения товаров. Если сооружения, помещения (части помещений) и (или) открытые площадки (части открытых площадок) находятся в аренде, на день подачи заявления договор аренды в отношении таких сооружений, помещений (частей помещений) и (или) открытых площадок (частей открытых площадок) должен быть заключен на срок не менее 1 года;

– соблюдение определяемых Комиссией требований к сооружениям, помещениям (частям помещений) и (или) открытым площадкам (частям открытых площадок), на территории которых будет осуществляться временное хранение товаров, завершение действия таможенной процедуры таможенного транзита и (или) проводиться таможенный контроль, к транспортным средствам и работникам юридического лица, претендующего на включение в реестр уполномочен-

ных экономических операторов (установлены Решением Коллегии ЕАЭК от 03.10.2017 № 131).

При включении действующего УЭО в реестр уполномоченных экономических операторов с выдачей свидетельства первого типа предусмотрено поэтапное снижение размера обеспечения исполнения обязанностей УЭО. Так, новым операторам, как и в настоящее время, потребуется внесение 1 млн евро. Для действующих операторов со стажем в два года сумма обеспечений снижается до 700 тыс. евро, в четыре года – до 500 тыс. евро, в пять лет – 300 тыс. евро, а с шестилетним стажем – до 150 тыс. евро.

Следует отметить, что в Республике Беларусь самая развитая сеть уполномоченных экономических операторов на территории Евразийского экономического союза. – 320, в России – 150, в Казахстане и Кыргызстане – по 3, в Армении – 2.

Уполномоченный экономический оператор обязан:

- соблюдать условия включения в реестр уполномоченных экономических операторов;
- обеспечивать исполнение обязанностей уполномоченного экономического оператора;
- информировать таможенный орган об изменении сведений, заявленных им при включении в реестр уполномоченных экономических операторов, и представить документы, подтверждающие эти изменения, в течение 14 календарных дней со дня изменения;
- своевременно исполнять обязанность по уплате таможенных пошлин, налогов, специальных, антидемпинговых, компенсационных пошлин;
- исполнять иные обязанности, установленные настоящим Кодексом, иными международными договорами и актами в сфере таможенного регулирования и (или) законодательством государств-членов о таможенном регулировании.

УЭО, включенные в реестр уполномоченных экономических операторов с выдачей свидетельств первого или третьего типа, кроме соблюдения вышеназванных обязанностей, должны также соблюдать определенные Комиссией требования к пломбам.

УЭО, включенные в реестр уполномоченных экономических операторов с выдачей свидетельств второго или третьего типа, кроме соблюдения вышеназванных обязанностей, обязаны также:

- соблюдать условия включения в реестр уполномоченных экономических операторов;
- соблюдать порядок применения средств идентификации, используемых таможенными органами;

– выполнять требования таможенных органов о предоставлении беспрепятственного доступа должностным лицам таможенных органов к сооружениям, помещениям (частям помещений) и (или) открытым площадкам (частям открытых площадок) уполномоченного экономического оператора, в которых осуществляется хранение товаров, находящихся под таможенным контролем, а также к системе учета таких товаров. В качестве участников внешнеэкономической деятельности выступают граждане, коммерческие и некоммерческие организации различных организационно-правовых форм хозяйствования, а также посреднические организации.

Организации-посредники во внешней торговле обеспечивают внешнеторговые операции от имени производителей. К их числу можно отнести:

- специализированные внешнеэкономические организации государственного уровня;
- отраслевые внешнеэкономические объединения, в состав которых входят смешанные общества и торговые дома.

Специализированные внешнеэкономические организации государственного уровня осуществляют коммерческие и иные операции, оказывают посреднические и консультационные услуги на внешнем рынке на условиях межправительственных соглашений.

Специализированные внешнеэкономические объединения создаются при **отраслевых министерствах** с целью содействия развитию ВЭД предприятий отрасли, изыскания новых форм сотрудничества с иностранными партнерами на базе прямых связей, совместного предпринимательства и др.

Смешанные общества создаются производителями экспортной продукции за границей с участием, как правило, средств крупных предприятий-экспортеров и их иностранных партнеров. Деятельность совместных обществ регулируется законодательством страны пребывания, в большинстве которых действует принцип применения национального режима по отношению к иностранным компаниям.

Торговые дома – это тип внешнеторговой организации, осуществляющей экспортно-импортные операции по широкой номенклатуре товаров и услуг, организующей международную кооперацию производства, научно-техническое сотрудничество, участвующей в кредитно-финансовых операциях и других формах внешнеэкономической деятельности. Торговый дом реализует комплекс сделок, взаимосвязанных по эффективности, заинтересованности партнёров по взаимным расчётам с использованием различных форм внешнеэкономических связей.

Содействующие организации во внешнеэкономической деятельности оказывают различного рода услуги и консультационно-методическую помощь в обеспечении выхода на внешний рынок, осуществляют поиск иностранного партнера, организуют выставки, ярмарки, проводят экспертизы и рекламу. К их числу относятся: ассоциации внешнеэкономического сотрудничества, международные неправительственные организации, Торгово-промышленная палата и её региональные отделения, транспортные, кредитные, финансовые и другие содействующие организации.

Тематика рефератов

1 Опыт работы на внешнем рынке специализированных внешнеэкономических организаций государственного уровня.

2 Место и роль торговых домов и трейдинговых компаний в осуществлении внешнеэкономической деятельности.

3 Торгово-промышленная палата – содействующая организация в осуществлении внешнеэкономической деятельности.

Вопросы для самоконтроля

1 Кого можно отнести к участникам внешнеэкономической деятельности?

2 Кого относят к резидентам и нерезидентам Республики Беларусь?

3 С какого момента субъекты хозяйствования Республики Беларусь вправе осуществлять внешнеэкономическую деятельность?

4 Назовите права и обязанности субъектов внешнеэкономической деятельности.

5 Кого называют уполномоченным экономическим оператором?

6 Кто вправе рассматривать заявление о включении в реестр уполномоченных экономических операторов и принимать решение об отказе во включении в него?

7 Какие документы необходимо представить в таможенный орган для получения свидетельства уполномоченного экономического оператора всех трех типов?

8 Какими специальными упрощениями может пользоваться уполномоченный экономический оператор, имеющий свидетельство первого типа?

9 Какими специальными упрощениями может пользоваться уполномоченный экономический оператор, имеющий свидетельство второго типа?

10 Назовите условия включения юридического лица в реестр уполномоченных экономических операторов с выдачей свидетельства первого, второго и третьего типа.

Тест

1 *В соответствии с законодательством Республики Беларусь к резидентам относятся...*

- а) физические лица, имеющие постоянное место жительства в Республике Беларусь;
- б) международные организации;
- в) организации, не являющиеся юридическими лицами, с местом нахождения за пределами Республики Беларусь, созданные по праву иностранных государств;
- г) юридические лица, зарегистрированные на территории иностранного государства, осуществляющие свою деятельность на территории Республики Беларусь.

2 *Назовите, что из нижеперечисленного не является способом исполнения обязанности уполномоченного экономического оператора по уплате таможенных пошлин, налогов:*

- а) денежные средства (деньги);
- б) банковская гарантия;
- в) поручительство;
- г) залог имущества;
- д) правительственная гарантия.

3 *В какой срок уполномоченный таможенный орган имеет право рассматривать заявление о включении в реестр уполномоченных экономических операторов?*

- а) не превышающий 180 календарных дней со дня регистрации указанного заявления;
- б) не превышающий 120 календарных дней со дня регистрации указанного заявления;
- в) в течение 90 календарных дней со дня регистрации указанного заявления;
- г) не менее 120 календарных дней со дня регистрации указанного заявления;
- д) не менее 90 календарных дней со дня регистрации указанного заявления.

4 Какой срок действия имеет свидетельство уполномоченного экономического оператора?

- а) 2 года;
- б) 3 года;
- в) неограниченный срок действия;
- г) 5 лет;
- д) 10 лет.

5 В каких из нижеперечисленных случаев таможенный орган отказывает в рассмотрении заявления о включении в реестр уполномоченных экономических операторов?

а) заявление заполнено не в соответствии с установленной формой, либо структура и формат заявления в виде электронного документа не соответствуют установленным структуре и формату такого заявления;

б) в заявлении не указаны сведения, подлежащие указанию в заявлении;

в) заявление подано до истечения 1 года со дня исключения юридического лица из реестра уполномоченных экономических операторов;

г) во всех вышеперечисленных.

6 В каком размере обеспечивается исполнение обязанностей уполномоченного экономического оператора, в случае если свидетельство первого типа не приостанавливалось в течение 2 лет со дня включения юридического лица в реестр?

а) в размере, эквивалентном не менее чем 750 тысячам евро;

б) в размере, эквивалентном не менее чем 500 тысячам евро;

в) в размере, эквивалентном не менее чем 200 тысячам евро;

г) в размере, эквивалентном не менее чем 700 тысячам евро;

д) в размере, эквивалентном не менее чем 800 тысячам евро.

7 От имени кого организации-посредники обеспечивают внешне-торговые операции?

а) от своего имени;

б) от имени производителя;

в) от имени государства;

г) от имени владельца организации-посредника.

8 Как называются участники ВЭД, деятельность которых строится на основе валютной самокупаемости, а ее результаты

являются неотъемлемой частью хозяйственно-коммерческой деятельности, обеспечивая формирование валютных фондов и дальнейшее ее развитие?

- а) иностранные предприятия;
- б) смешанные общества;
- в) торговые дома;
- г) промышленные предприятия (объединения).

9 Как называется вид внешнеторговой организации, осуществляющей экспортно-импортные операции по широкой номенклатуре товаров и услуг, организующей международную кооперацию производства, научно-техническое сотрудничество, участвующей в кредитно-финансовых операциях и других формах ВЭД?

- а) смешанные общества;
- б) трейдинговые компании;
- в) торговые дома;
- г) ассоциации внешнеэкономического сотрудничества.

10 Какие из нижеперечисленных организаций относятся к числу содействующих организаций во внешнеэкономической деятельности?

- а) транспортные компании;
- б) страховые компании;
- в) банки;
- г) все ответы верны.

ТЕМА 5

МЕЖДУНАРОДНОЕ ИНВЕСТИЦИОННОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО

В процессе глобализации мировой экономики международные потоки капитала играют не менее значимую роль, чем международная торговля товарами и услугами. Международное движение капитала осуществляется *в двух формах*:

- ссудной форме;
- предпринимательской форме.

Движение ссудного капитала выступает в виде международного кредита, когда инвестиционные ресурсы предоставляются на условиях срочности, платности и возвратности в соответствии со специальными процедурами и механизмами.

Движение предпринимательского капитала выступает в форме иностранных инвестиций.

Иностранные инвестиции (с англ. investments «инвестиции» – «капиталовложения») – это финансовые и материальные средства, вывезенные из одного государства и вложенные в предприятие (или дело) на территории другого государства с целью получения прибыли (дохода) или достижения социального эффекта, а также переданные права на имущественную и интеллектуальную собственность,

От внутренних инвестиций иностранные отличаются источником происхождения и тем, кто является их собственником. Объекты иностранных инвестиций определяются законодательством страны заемщика.

В таблице 5.1 приведена классификация иностранных инвестиций.

Таблица 5.1 – Классификация иностранных инвестиций

Критерий классификации	Виды
1	2
По форме	– товарные; – денежные; – интеллектуальные
По источникам происхождения	– частные; – государственные; – международных организаций
По целевому назначению	– связанные инвестиции (строго целевого назначения); – финансовые (используемые на любые цели)

Продолжение таблицы 5.1

1	2
В зависимости от срока, на который они предоставляются	<ul style="list-style-type: none"> – краткосрочные (до 1 года); – среднесрочные (1–3 года); – долгосрочные (свыше 3 лет)
По степени контроля над вложенным капиталом	<ul style="list-style-type: none"> – портфельные (вложения иностранных инвесторов, осуществляемые через инструменты фондового рынка, которые не обеспечивают инвестору контроля за вложенным капиталом, а только дают право на получение дохода – <i>акции без права контроля над предприятием, облигации; ссудный капитал: целевые ссуды, кредиты, страховые гарантии и др. По рекомендациям МВФ портфельные иностранные инвестиции имеют место, когда иностранный собственник владеет менее 10 % уставного фонда.</i>); – прямые (предполагают контроль иностранного инвестора за предоставленными капиталовложениями и его участие в инвестиционном проекте – <i>СП, владение контрольным пакетом акций, открытие филиала, лицензионные соглашения, новое строительство. По определению МВФ, прямыми иностранные инвестиции являются в том случае, когда иностранный собственник владеет не менее 10% уставного капитала акционерного общества. По американскому законодательству – не менее 10 %, в странах Европейского Союза – 20–25 %, в Канаде, Австралии и Новой Зеландии – 50 %</i>)

Современное правовое регулирование инвестиционной деятельности осуществляется путем сочетания международно-правового и национального регулирования (таблица 5.2).

В современных условиях значение международных соглашений в регулировании иностранных инвестиций возросло, а в силу конституционных положений нормы этих соглашений и принципы международного права пользуются приоритетом. В рамках национального законодательства осуществляется комплексное регулирование иностранных инвестиций. Их положения определяются нормами конституционного, административного, налогового, таможенного, гражданского, земельного и иного законодательства.

Таблица 5.2 – Правовое регулирование инвестиционной деятельности

Наименование документа	Основные положения
1	2
Международно-правовые документы	
Резолюции Генеральной Ассамблеи ООН	принципы, имеющие самое непосредственное отношение к гарантиям в отношении инвестиций, предусматривающие право государства на национализацию и условия ее проведения (в частности, выплату компенсации собственнику национализированного имущества)
Соглашение об инвестиционных мерах, связанных с торговлей (ТРИМС), Генеральное соглашение о торговле услугами (ГАТС), Соглашение о торговых аспектах прав на интеллектуальную собственность (ТРИПС)	обязательства государств – членов ВТО по регулированию инвестиций, осуществляемых в форме вложения капитала (вложений в основные фонды действующих или создаваемых предприятий), в форме оказания услуг, в форме новейших технологий и средств индивидуализации товаров и услуг
Кодекс либерализации движения капиталов (ОЭСР, 1992 г.), Кодекс либерализации текущих невидимых операций (ОЭСР, 1992 г.)	обязательства государств-членов не вводить новых ограничений на передвижения капиталов; порядка нотификации в случаях применения ограничительных мер (по соображениям безопасности, в связи с трудностями с платежными балансами и т. п.); перечня инвестиционных операций, подлежащих либерализации
Руководство по регулированию прямых иностранных инвестиций (МБРР, 1992 г.)	недискриминационный подход к странам-донорам; национальный режим для иностранных инвесторов; минимизация ограничений; недопустимость экспроприации без компенсации; обеспечение регистрации и конвертируемости; устранение барьеров при вывозе капитала; избежание двойного налогообложения; соблюдение инвестором норм и правил страны пребывания; обеспечение въезда-выезда иностранному персоналу; разрешение споров путем переговоров либо через арбитраж
Сеульская конвенция об учреждении Многостороннего агентства по гарантиям инвестиций 1985 г.	учреждение Агентства, деятельность которого будет направлена на стимулирование потока инвестиций в производительных целях между странами-членами и особенно в развивающиеся страны, дополняя деятельность МБРР, МФК и других международных финансовых учреждений развития

Продолжение таблицы 5.2

1	2
Вашингтонская конвенция 1995 г.	порядок разрешения инвестиционных споров между государствами и иностранными лицами.
Национально-правовые документы	
Закон Республики Беларусь от 12 июля 2013 г. № 53-З «Об инвестициях»	определяет основные гарантии прав и защиты инвестиций, права и обязанности инвесторов
<p>Законы по ратификации:</p> <ul style="list-style-type: none"> – рамочное соглашение между Республикой Беларусь и Северным инвестиционным банком (Закон Республики Беларусь от 31 декабря 2010 г. № 229-3); – поправки к Конвенции об учреждении Многостороннего агентства по гарантии инвестиций (Закон Республики Беларусь от 15 июля 2011 г. № 299-3); – Соглашение между Правительством Республики Беларусь и Многосторонним агентством по гарантии инвестиций о правовой защите гарантированных иностранных инвестиций (Закон Республики Беларусь от 4 мая 2012 г. № 369-3); – Соглашение между Правительством Республики Беларусь и Многосторонним агентством по гарантии инвестиций об использовании местной валюты (Закон Республики Беларусь от 4 мая 2012 г. № 358-3) 	<p>придание документам юридической силы посредством их одобрения и принятия Парламентом Республики Беларусь, что свидетельствует о том, что нормы правовых актов этих международных организаций составляют основу для развития сотрудничества в инвестиционной сфере</p>

Каждое государство устанавливает определенный порядок допуска иностранного капитала. В одних странах действует разрешительная (или лицензионная) система (например, в Индии, ряде государств Латинской Америки), в других – установлен в принципе свободный доступ капитала. При любой системе государство, принимающее инвестиции, может устанавливать запреты и ограничения для осуществления иностранными инвесторами определенных видов деятельности или для осуществления такой деятельности на определенных территориях.

Принимая решение о капиталовложениях в какую-либо страну, иностранный инвестор оценивает ее инвестиционный климат.

Инвестиционный климат представляет собой совокупность экономических, социальных, политических и культурных условий, обеспечивающих коммерческую привлекательность вложений в ту или иную страну или регион.

Все **организации и агентства**, которые присваивают рейтинг инвестиционного климата стран в мировой экономике, подразделяются на следующие группы:

– **международные финансовые и экономические организации** – МВФ, Всемирный банк, Европейский банк реконструкции и развития, Организация по экономическому сотрудничеству и развитию (ОЭСР);

– **рейтинговые компании** – Business Environment Risk Information (BERI), Standard & Poor's Corp., Moody's Investor Service (Moody's), Arthur Andersen, российская «Рейтинг РА» и др.;

– различные **исследовательские институты**, например, Венский институт международных экономических исследований (The Vienna Institute for International Economic Studies), Институт международных финансов (Institute of International Finance);

– **специализированные справочные и аналитические издания**, например, International Country Risk Guide (ICRG), International Financing Review (IFR) (глобальный мониторинг долгов и страновых рисков);

– **аналитические службы ведущих экономических журналов**, например «Institutional Investor», «Euromoney», специализированное агентство Economist Intelligence Unit журнала «The Economist» и др.;

– **центральные и крупные коммерческие банки ряда зарубежных стран** (Bank of America).

Хотя интегральные оценки странового риска строятся аналитическими агентствами с одной и той же целью – отразить суммарный риск возможных финансовых потерь при взаимодействии с данной страной, но содержание и методология расчета индексов, а также охват обследуемых стран у разных агентств различны.

При проведении оценки могут использоваться несколько подходов: экономический и статистический анализ; балльная экспертная оценка; регулярный анализ большого числа данных с использованием анкет; оценка по обобщающим индексам и т. д.

По **методике Всемирного банка** проводится оценка кредитоспособности стран, их возможностей погашения внешнего долга. К числу

государств, имеющих низкий уровень кредитной безопасности по внешнему долгу, относятся те, у которых в среднем 3 показателя в течение 3 лет превышают расчётные уровни:

- отношение общей суммы долга к ВВП – не более 50 %;
- отношение общей суммы долга к годовой экспортной выручке – не более 275 %;
- отношение выплат по погашению и обслуживанию внешнего долга в течение года к годовой экспортной выручке – не более 30 %.

Странами с умеренной задолженностью считаются те, у которых 3 вышеуказанных индикатора находятся на уровне, не превышающем 60 % от критических величин.

В ежегодных докладах Всемирного банка и Международной финансовой корпорации (IFC) «Doing Business» рассчитывается общий индекс легкости ведения бизнеса по 10 направлениям: регистрация компании, получение разрешений на строительство, подключение к системе энергоснабжения, регистрация собственности, получение кредита, защита миноритарных инвесторов, налогообложение, международная торговля, обеспечение исполнения контрактов, разрешение платежеспособности. Исследования охватывают свыше 180 стран.

Рейтинговая методология S&P основана на результатах прогнозирования способности государства обслуживать долги, вероятности дефолта. Она включает в себя оценку политического риска (3 фактора), как желание страны платить вовремя по долгам, и экономического (5 факторов), как способность платить по долгам. Ранжирование стран осуществляется на основе 3-буквенной рейтинговой системы: от AAA до D.

Методика агентства ICRG (International Country Risk Guide) предполагает оценку странового риска по трем типам: политический (12 критериев: стабильность правительства; социально-экономические условия; внутренние и внешние конфликты; правопорядок и др.); финансовый (5 критериев: соотношение внешнего долга и ВВП; уровень валовых резервов; стабильность курса национальной валюты и др.); экономический (5 критериев: ВВП на душу населения; рост реального ВВП; уровень инфляции и др.). Общий индекс странового риска ICRG, который находится в пределах от 0 до 100 пунктов, разбивается на категории от «Очень низкий уровень риска» (от 80 до 100 пунктов) до «Очень высокий уровень риска» (от 0 до 49,9 пунктов).

Euromoney в своей модели оценки уровня странового риска использует оценки по 9 категориям: экономические данные (25 % в оценке), политический риск (25 %), долговые показатели (10 %), невыплачиваемые или реструктурированные во времени долги (10 %), кредитный рейтинг (10 %), доступ к банковским финансам (5 %),

доступ к краткосрочным финансам (5 %), доступ к рынкам капитала (5 %), дискант по форфейтингу (5 %). При этом оценка политического риска производится на основе экспертных заключений по шкале от 0 (высокий риск) до 10 (низкий риск). Результирующее значение странового риска варьируется от 0 (наибольший риск) до 100 (наименьший). Данные числовые значения конвертируются в 10 буквенных категорий: от AAA до N/R.

Bank of America (Банк Америки) на основе 10 экономических показателей оценивает уровень странового риска для 80 государств. Оценка по каждому из индикаторов, а также итоговая оценка (усредненное значение по всем показателям) варьируются от 1 (наименьшие трудности) до 80 (наибольшие проблемы). Своим клиентам Bank of America предлагает оценки странового риска в текущем году, данные за последние 4 года и прогноз на 5 лет.

Одним из важнейших направлений интеграции Республики Беларусь в систему мирохозяйственных связей является повышение ее конкурентоспособности и рейтинга на мировом рынке инвестиций.

Белорусским производителям машин, оборудования, транспортных средств и другой сложнотехнической продукции, опираясь на собственные силы, достаточно сложно успешно конкурировать с мировыми производителями. В силу этого существует возможность заимствования технологий по каналам иностранных инвестиций. Потоки международного капитала все чаще обретают форму прямых иностранных инвестиций и так называемых прочих инвестиций и кредитов.

С 2013 г. наблюдается тенденция снижения поступления иностранных инвестиций в реальный сектор экономики Республики Беларусь – с 14,9 млрд долл. США до 10,8 млрд долл. США в 2018 г. В структуре инвестиций наибольший удельный вес приходится на прямые иностранные инвестиции (ПИИ) – 78,7 %.

Основными инвесторами организаций республики являются субъекты хозяйствования Российской Федерации (38,3 % от всех поступивших инвестиций), Соединенного Королевства Великобритании и Северной Ирландии (25,7 %), Кипра (7,8 %).

В Республике Беларусь созданы и функционируют 6 СЭЗ, свыше 7 тыс. коммерческих организаций с иностранными инвестициями.

Наиболее успешные инвестиционные проекты, реализованные в республике – «Кроноспан» (деревообработка), «Славкалий» (разработка месторождений калийных солей), ЕРАМ Systems (резидент Парка высоких технологий с 2006 г.), Velcom (один из крупных операторов мобильной связи в Республике Беларусь) и др.

Для активизации инвестиционной деятельности необходимо:

– разработать системы мер по стимулированию инвесторов к реинвестированию полученной прибыли;

- совершенствовать процедуры по предоставлению земельных участков иностранным инвесторам;
- проводить мероприятия по целевому поиску стратегических инвесторов для приватизируемых предприятий, в том числе с привлечением международных консультантов;
- осуществлять мониторинг возможности привлечения средств зарубежных инвестиционных и венчурных фондов в развитие белорусских производств;
- способствовать вхождению Республики Беларусь в рейтинг глобальной конкурентоспособности (Global Competitiveness Index), рейтинг уверенности прямых иностранных инвесторов (Foreign Direct Investment Confidence Index);
- проводить согласованную промышленную политику со странами-участницами ЕАЭС, в том числе создание интегрированных структур с российскими и казахскими партнёрами в форме транснациональных корпораций, развитие сборочных производств для получения преимуществ от специализации, объединение усилий в разработке конкурентоспособной на мировом рынке техники и координации действий на рынках её сбыта.

Тематика рефератов

- 1 Опыт создания и пути развития организаций с иностранными инвестициями в Республике Беларусь.
- 2 Инвестиционный климат в Республике Беларусь.
- 3 Стратегии вхождения Республики Беларусь в глобальную инвестиционную систему.
- 4 Влияние международных организаций (ООН, МВФ, Всемирного банка, ЕБРР) на развитие инвестиционной деятельности в Республике Беларусь.
- 5 Проблемы функционирования и перспективы развития СЭЗ на территории Республики Беларусь *(на примере...)*.
- 6 Инвестиционные проекты и особенности их реализации на территории СЭЗ *(на примере инвестиционного проекта, реализуемого на территории СЭЗ Республики Беларусь)*.

Вопросы для самоконтроля

- 1 Что понимают под иностранными инвестициями?
- 2 Какие критерии положены в основу классификации иностранных инвестиций? Охарактеризуйте основные виды иностранных инвестиций.

3 Каковы особенности процесса иностранного инвестирования на современном этапе?

4 Какие методики и показатели используются в мировой практике для оценки инвестиционного климата страны?

5 Какие международные организации занимаются оценкой инвестиционного климата стран? Для кого предназначены результаты их работы?

6 Охарактеризуйте современное состояние и проблемы развития инвестиционной деятельности в Республике Беларусь.

7 Какие виды СЭЗ различают в мировой практике?

8 Какие нормативно-правовые акты составляют основу создания СЭЗ на территории Республики Беларусь?

9 В чём состоит мотивация белорусских и зарубежных партнёров в создании совместных предприятий?

10 Оцените современное состояние и проблемы развития организаций с иностранными инвестициями в Республике Беларусь.

Тест

1 Прямые иностранные инвестиции могут осуществляться в форме...

- а) торговых кредитов;
- б) финансового лизинга;
- в) создания дочерних компаний;
- г) приобретения облигаций.

2 Портфельные иностранные инвестиции могут осуществляться в виде инвестиций...

- а) в долевые ценные бумаги;
- б) долговые ценные бумаги;
- в) акционерные ценные бумаги;
- г) все ответы верны.

3 В качестве прямых инструментов государственного регулирования иностранных инвестиций выступают...

- а) ограничения, связанные с наймом местной рабочей силы;
- б) законодательные ограничения на долю иностранной собственности;
- в) определение максимальной доли иностранной собственности в компании, отдельных отраслях;
- г) все ответы верны.

4 К финансовым стимулам, используемым при реализации политики стимулирования притока иностранных инвестиций, относятся...

- а) инвестиционные и реинвестиционные скидки;
- б) снижение ставки налога на прибыль;
- в) гарантированные экспортные кредиты;
- г) налоговые кредиты.

5 К фискальным льготам, служащим основным видом стимулирования инвестиций, относится...

- а) снижение экспортных пошлин;
- б) субсидирование расходов на создание или реконструкцию инфраструктуры инвестиционных проектов;
- в) инвестиционные и реинвестиционные скидки;
- г) правильного ответа нет.

6 Правовой основой для функционирования совместных предприятий в Республике Беларусь является...

- а) Банковский кодекс;
- б) Инвестиционный кодекс;
- в) Гражданский кодекс;
- г) Закон «Об инвестициях».

7 Уставный фонд совместного предприятия может быть объявлен...

- а) только в долларах США;
- б) в долларах США и денежных единицах Республики Беларусь;
- в) в денежных единицах Республики Беларусь;
- г) в денежных единицах Европейского союза.

8 Регистрацию совместных предприятий в Республике Беларусь осуществляет...

- а) Министерство промышленности;
- б) Министерство иностранных дел;
- в) Областной исполнительный комитет;
- г) Министерство экономики.

9 К характерным чертам свободных экономических зон можно отнести...

- а) налоговые и таможенные преференции и стимулы;
- б) административные льготы;

- в) либерализацию денежно-валютных отношений;
- г) все ответы верны.

10 К основным характеристикам СЭЗ стран с переходной экономикой относится...

- а) наличие тенденции к расширению границ, увеличению масштабов торгово-производственной деятельности;
- б) постоянный процесс либерализации особого режима управления СЭЗ для иностранных инвесторов;
- в) большая торгово-промышленная диверсификация деятельности свободных зон в процессе их функционирования, тенденцией к комплексному развитию;
- г) все ответы верны.

ТЕМА 6

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ТОРГОВЫЕ СДЕЛКИ

Отношения сторон в коммерческой деятельности не ограничиваются заключением и исполнением основных договоров (договоров купли-продажи товаров). Обычно одновременно совершаются финансовые, платежные операции, заключаются договоры перевозки, хранения, страхования, залога и т. д.

Под международной торговой сделкой понимается договор (соглашение) между двумя или несколькими сторонами, находящимися в разных странах, по поставке установленного количества товарных единиц и (или) оказанию услуг в соответствии с согласованными условиями. Международные торговые сделки осуществляются посредством: экспортных (реэкспортных) операций; импортных (реимпортных) операций; товарообменных (встречных) операций.

В основе *встречной торговли* лежит заключение встречных сделок, которые взаимоувязывают экспортные и импортные операции. Непременным условием встречных сделок является обязательство экспортера принять в качестве оплаты своей поставки (на полную ее стоимость или часть) определенные товары покупателя или организовать их приобретение третьей стороной.

На современном этапе внешнеторговые встречные сделки являются одним из основных видов операций международного товарообмена. Операции встречной торговли не регистрируются отдельной статьей в национальной статистике большинства стран. Фирмы, принимающие участие во встречной торговле, в ряде случаев не склонны распространять информацию о заключаемых ими встречных сделках. Потоки товаров, поступающие по встречным поставкам, часто «переключаются» на третьи страны.

Широкое распространение международной встречной торговли с начала 70-х было вызвано прежде всего ростом цен на энергоносители. Скачки цен на нефть в 1973–1974 гг., 1979–1980 гг. повлияли на экономику многих развитых и развивающихся государств. Значительные объемы конвертируемой валюты они вынуждены были тратить на закупку нефти. Тогда развитые страны стали оплачивать свой экспорт встречными поставками сырья и топлива на основе долгосрочных контрактов.

Развивающиеся страны прибегают к встречной торговле как к средству ускорения индустриального развития своих государств.

Встречные операции позволяют развивать внешнюю торговлю даже в условиях нехватки или отсутствия конвертируемой валюты, дефицита платежного баланса, инфляционных процессов. К встречной торговле прибегают и по причине значительного внешнего долга и высоких коэффициентов его обслуживания. Встречная торговля выступает средством финансирования импорта и в отличие от закупок в кредит исключает для покупателя необходимость выплаты постоянно нарастающих процентных платежей. Кроме того, во многих странах проведение операций встречной торговли предполагает получение налоговых льгот.

Эксперты ООН подразделяют международные компенсационные сделки на 3 основные группы:

- бартерные сделки;
- торговые компенсационные сделки;
- промышленные компенсационные сделки.

Бартерной называется единовременная эквивалентная разовая товарообменная сделка. В отношении бартерного характера в контракте указывается как экспортируемый, так и импортируемый товар. Денежное сальдо при таких операциях не допускается. Договорные отношения носят разовый характер, то есть речь в данном случае, как правило, не идет о стабильных хозяйственных связях. Бартер является наименее распространенной в международном торговом обороте операцией в силу своей примитивности и отсутствия валютных поступлений. В условиях проблемной экономики, при кризисах, валютных ограничениях и т. п., бартер получает большее распространение.

Бартерные операции законодательством Республики Беларусь были разрешены до 2004 г. Однако из-за огромного числа недостатков, а прежде всего из-за сложности взыскания налоговых платежей, бартерные операции на современном этапе развития белорусской экономики запрещены.

При **торговых компенсационных** сделках на момент заключения контракта определенно известен только товар, отправляющийся в одну сторону – как правило, на экспорт. При этом согласовывается оплата товаром, а не валютой. В контракте указывается примерный ассортимент и цены товара, импортируемого в счет сделки. Поскольку количество, качество и иные характеристики указанного товара строго не определены, предусматривается возможность денежного сальдо, то есть разницы между стоимостью экспортного и импортного товарных потоков. Указанные операции весьма распространены в торговых отношениях. Именно на таких основаниях работают многие

ведущие торговые фирмы, осуществляющие оптовую и розничную продажу товара на национальных рынках.

Торговые компенсационные сделки подразделяются на 3 группы:

- краткосрочные компенсационные сделки;
- встречные закупки;
- авансовые закупки.

Краткосрочные компенсационные сделки осуществляются на основе одного контракта купли-продажи либо на основе контракта купли-продажи и прилагаемых к нему соглашений о встречных закупках.

Компенсационные сделки могут быть с полной компенсацией, предусматривающей стопроцентный обмен товарами, и с частичной компенсацией, предусматривающей закупку товаров и оплату наличными.

Основными разновидностями *встречных закупок* являются параллельные сделки, сделки «оффсет», треугольная компенсация и соглашения «свитч».

Параллельные сделки сопровождаются тремя контрактами: один – на экспорт товаров и их поставку, другой – на контрзакупку и ее оплату и базовое соглашение, содержащее обязательства экспортера в течение определенного периода (2–5 лет) закупать товары у импортера на сумму, полностью или частично эквивалентную стоимости экспортируемых им товаров.

Сделки «оффсет» не предполагают юридического оформления обязательств. Они являются джентльменским соглашением в отношении встречной поставки, когда экспортер согласен закупить в стране импортера товары в неустановленном количестве, которое по стоимости часто значительно превышает экспортную поставку. Как правило, такого рода сделки связаны с правительственными программами закупок военной техники, самолетов, оборудования для атомных электростанций.

Треугольная компенсация основана на переключении товарных потоков. При треугольной компенсации встречная поставка осуществляется не в адрес экспортера страны А, а организуется в какую-либо третью страну С. Третья страна осуществляет платеж в пользу экспортера страны А в твердой валюте. При проведении такого рода сделок часто прибегают к услугам посредников.

Соглашения «свитч» по своему содержанию схожи с треугольной компенсацией. Они основаны на заключении соглашений по передаче финансовых обязательств, но, кроме того, здесь присутствует двух-

стороннее клиринговое соглашение между импортером (страна В) и третьей стороной (С). Третья сторона должна переключить свою задолженность в клиринговой валюте за поставки товара из страны В на платеж в твердой валюте экспортёру из страны А. Сделки «свитч» – это не коммерческие сделки, а операции с иностранной валютой, предполагающие изменение валюты платежа: клиринговой на свободно конвертируемую и наоборот.

Авансовые закупки предполагают приобретение товаров у фирмы-импортера в обмен на ее обязательства закупить в будущем эквивалентный объем товаров экспортера.

Промышленная компенсация применяется, как правило, не в торговле, а в материальном производстве. При таких операциях, как правило, импортируются средства производства (станки, оборудование, технологические линии, возможно, услуги соответствующего характера), а на экспорт в качестве оплаты идет продукция предприятия. Это наиболее сложная с юридико-технической точки зрения товарообменная сделка, поскольку в контракте должны быть максимально подробно оговорены вопросы качества предоставляемых товаров и услуг, ответственности и т. д. В отношениях такого рода нередки случаи, когда ненадлежащее исполнение сделки экспортером непосредственно влечет за собой недостатки исполнения договора импортером.

Операции промышленной компенсации предполагают:

- заключение минимум трех контрактов: на поставку оборудования и оказание технических услуг, на встречную поставку на основе долгосрочного контракта, банковского соглашения о финансировании поставки оборудования;

- длительные сроки выполнения (обязательства по встречным компенсационным закупкам в данном случае могут охватывать период до 20–25 лет);

- широкое использование кредитования: предоставление правительственных кредитов в рамках межгосударственных соглашений, а также банковских кредитов;

- обратные закупки, которые могут значительно превышать стоимость предприятия;

- пересмотр цен на встречные поставки: до истечения срока договора о производственном сотрудничестве, как правило, устанавливаются более низкие цены, в дальнейшем – на базе цен мирового сотрудничества.

Различают следующие *виды сделок на основе производственного сотрудничества*:

- сделки «бай-бек»;

- сделки о «разделе продукции»;
- сделки на основе формулы «ВОТ».

Сделки «бай-бек» предусматривают поставку на условиях кредита оборудования, сооружение промышленных объектов, предоставление инжиниринговых услуг и в дальнейшем их оплату встречными поставками продукции этих предприятий. При поставках оборудования экспортер может быть и не заинтересован во встречной закупке продукции, выпускаемой на введенных в эксплуатацию с его участием предприятиях. Тогда экспортер вынужден либо сам организовывать реализацию продукции встречной поставки, либо перепродавать ее третьей стороне. Условие о переуступке называется цессией и включается экспортером в договор о встречной закупке.

Сделки о «разделе продукции» осуществляются на основе соглашений о строительстве промышленных объектов «под ключ». Экспортер может передавать свою технологию, лицензии на изобретения и секреты производства, поставлять оборудование и материалы. Выпуск продукции организуется на основе его спецификаций. Оплата строительства предприятия предусматривается поставками производимой на нем продукции в заранее установленной пропорции к объему выпуска. Доля экспортера обычно составляет от 20 до 40 %.

В последнее время получили развитие промышленные компенсационные сделки на основе формулы «ВОТ» (англ. – Build-Own-Operate-TransferSchemes), суть которых заключается в том, что одна сторона не только обязуется осуществить строительство объекта и ввести его в эксплуатацию, но и продолжать эксплуатацию предприятия в течение нескольких лет после начала его работы, обеспечивая покрытие своих расходов на строительство и получение прибыли. В дальнейшем промышленный объект передается главному заказчику.

Регулирование торговых операций в Республике Беларусь, в том числе встречной торговли, осуществляется на основании Гражданского кодекса Республики Беларусь. В современных условиях, когда встречные операции все чаще принимают принудительный характер, в договор о встречной торговле включают условие о переуступке экспортером обязательств по встречной закупке третьей стороне.

Тематика рефератов

1 Особенности государственного регулирования операций встречной торговли в международной практике.

2 Отличительные особенности торговых и промышленных компенсационных сделок.

3 Толлинг как один из видов международных встречных операций.

Вопросы для самоконтроля

1 Что вы понимаете под международной торговой сделкой?

2 Что лежит в основе встречной торговли?

3 Какие группы международных компенсационных сделок выделяют эксперты ООН?

4 Что представляют собой бартерные операции?

5 Что вы понимаете под торговыми компенсационными сделками?

6 Назовите виды торговых компенсационных сделок и дайте их характеристику.

7 Что представляют собой сделки с частичной или полной компенсацией?

8 Что представляют собой промышленные компенсационные сделки?

9 Назовите характерные особенности операций промышленной компенсации.

10 Назовите виды сделок на основе производственного сотрудничества и поясните в чем их особенность.

Тест

1 Какой вид компенсационной сделки предполагает, что определенная и согласованная доля экспорта должна компенсироваться закупкой товаров в стране импортёра, а остаток оплачиваться наличными средствами?

- а) сделка с частичной компенсацией;
- б) сделка с полной компенсацией;
- в) трехсторонняя компенсационная сделка;
- г) двухсторонняя компенсационная сделка.

2 Какой тип сделок на основе соглашений о встречных закупках предполагает подписание двух отдельных контрактов: одного – на первоначальный экспорт, второго – на встречную закупку?

- а) параллельная сделка;
- б) сделка с передачей финансовых обязательств;

- в) джентельменское соглашение;
- г) сделка с полной компенсацией.

3 К какому виду компенсационных сделок на коммерческой основе относится джентельменское соглашение ?

- а) к краткосрочным компенсационным сделкам;
- б) к среднесрочным компенсационным сделкам;
- в) к встречным закупкам;
- г) к авансовым закупкам.

4 С закупками каких видов товаров связаны такие сделки, как «джентельменские соглашения» ?

- а) с закупками скоропортящихся продуктов;
- б) с закупками самолётов и военной техники;
- в) с закупками драгоценностей;
- г) с закупками нефти и газа.

5 Как называется сделка, предполагающая согласование компенсационной закупки, равной или превышающей по стоимости поставки экспортера?

- а) сделка с частичной компенсацией;
- б) сделка с полной компенсацией;
- в) трехсторонняя компенсационная сделка;
- г) многосторонняя компенсационная сделка.

6 Что является основным стимулом заключения большинства компенсационных сделок ?

- а) стремление избежать перевода иностранной валюты;
- б) стремление ускорить процесс заключения сделки;
- в) стремление заключить на наиболее выгодных условиях;
- г) стремление не упустить надежного партнера.

7 Как называется сделка, которая является непродолжительной и ограниченной взаимным обменом товара на товар с установлением стоимостного эквивалента?

- а) сделка «оффсет»;
- б) клиринговая сделка;
- в) сделка «свитч»;
- г) бартерная сделка.

8 Как называются коммерческие сделки, которые, как правило, заключаются в виде нескольких связанных контрактов ?

- а) краткосрочные компенсационные сделки;
- б) сделки с полной компенсацией;
- в) сделка на основе соглашений о встречных закупках;
- г) многосторонние компенсационные сделки.

9 С какой целью компании выкупают акции собственного предприятия по средствам «бай-бек»?

- а) для повышения имиджа компании;
- б) для увеличения чистой прибыли на акцию;
- в) для уменьшения количества акций в обороте;
- г) верны ответы а) и в).

10 Как называется сделка, которая заключается на основе соглашений сторон о строительстве промышленных объектов, преимущественно «под ключ»?

- а) сделка «бай-бек»;
- б) сделка о «разделе продукции»;
- в) сделка «развитие-импорт»;
- г) сделка на основе формулы «ВОТ».

ТЕМА 7

ПРОЦЕДУРА И ТЕХНИКА ПОДГОТОВКИ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ СДЕЛКИ

Техника проведения внешнеторговых операций включает:

- *подготовку к заключению контрактов купли-продажи;*
- *заключение контрактов купли-продажи;*
- *исполнение контрактов купли-продажи.*

Первоначально основной задачей, как для экспортера, так и для импортера является поиск и выбор партнера. Выбор контрагента зависит от характера и предмета сделки, страны заключения и выполнения контракта, емкости рынка, конъюнктуры на данном рынке.

Определив возможных контрагентов, экспортер или импортер приступают к установлению контактов с ними. При этом на основе прямых связей **продавец** может использовать **следующие способы**:

- направить предложение (оферту) непосредственно одному или нескольким возможным покупателям;
- принять и подтвердить заказ покупателя;
- направить покупателю предложение в ответ на его запрос;
- принять участие в торгах путем представления тендера;
- принять участие в торгово-промышленных выставках и ярмарках;
- направить возможному покупателю коммерческое письмо с информацией о намерениях вступить в переговоры по поводу заключения конкретной сделки;
- направить проформу контракта уже известному покупателю как результат согласования условий контракта по телефону, средствам электронной связи;
- поместить рекламные объявления в средствах информации, направить каталоги, прейскуранты, проспекты с предлагаемыми товарами.

К **способам установления** контакта **покупателя** с потенциальным продавцом относятся:

- направление потенциальному или уже известному продавцу заказа;
- направление запроса производителю интересующих импортера товаров;
- объявление торгов с приглашением к участию предприятий, которые могут принять и выполнить условия организаторов торгов;

- направление возможному производителю коммерческого письма о намерениях в ответ на его рекламу или информацию;
- направление экспортеру безоговорочного акцепта его предложения.

Когда инициатива вступления в переговоры исходит от продавца, он может направить предполагаемому покупателю предложение – оферту.

Под **офертой** в коммерческой практике обычно понимается *письменное предложение продавца, направленное возможному покупателю, о продаже партии товара на определенных продавцом условиях.*

Организация или лицо, пославшее такое предложение, называется оферентом.

Оферта содержит все основные условия предстоящей сделки, которые затем войдут в текст контракта: наименование товара, количество, качество, цена, условия поставки, условия платежа, срок поставки, вид тары и упаковки.

Текст оферты обычно краткий, четкий и ясный, исключающий возможность различных его толкований.

В международной торговле различают **3 вида оферты: твердая, свободная, первая твердая.**

Твердая оферта – это письменное предложение на продажу определенной партии товара, посланное оферентом одному возможному покупателю. Такая оферта имеет срок действия. Продолжительность этого срока зависит от ситуации на рынке.

Срок связывает продавца, он не может сделать аналогичное предложение другому покупателю. При согласии покупателя со всеми условиями оферты он посылает продавцу письменное предложение, содержащее безоговорочный акцепт. При несогласии покупателя с одним или несколькими условиями оферты последняя теряет свою силу, а покупатель направляет продавцу ответ на предложение или контрферту с указанием своих условий и срока для ответа.

Покупатель может выставить дополнительные условия к полученной твердой оферте или отличные условия, не меняющие существенных условий предложения. Эти дополнительные условия войдут в текст контракта.

При согласии продавца со всеми условиями контрферты он ее акцептует и письменно уведомляет об этом покупателя. Если не согласен – он считает себя свободным от своих обязательств по твердой оферте. Он может послать покупателю новую оферту с учетом предложенных покупателем условий или на новых условиях. Если прода-

вещ заинтересован в заключении сделки, согласование условий путем обмена офертой и контрoferтой продолжается до тех пор, пока не будет достигнута полная договоренность по всем условиям. Пока договор не заключен, предложение может быть отозвано продавцом в том случае, если сообщение об отзыве будет получено адресатом предложения (т. е. покупателем) до отправления им акцепта, т. е. своего письменного согласия с условиями оферты. Акцепт, отправленный покупателем с опозданием, сохраняет силу, если оферент без промедления известит об этом адресата.

Свободная оферта делается одновременно на одну и ту же партию товара нескольким возможным покупателям. Срок ее действия не устанавливается, она не связывает оферента своим предложением. Согласие покупателя с условиями, изложенными в такой оферте, подтверждается твердой контрoferтой. После акцепта контрoferты продавцом сделка считается заключенной.

Первая твердая оферта выдается продавцом своему агенту, который работает на определенной территории (рынке) на условиях заключенного с ним соглашения «о праве первой руки». В случае, если такой агент не примет выданного ему предложения на продажу партии товара, то продавец может сделать предложение на этом рынке другому покупателю, но только на тех же условиях, на каких сделано предложение агенту. При неприятии его «новым» покупателем продавец может либо сделать предложение третьему покупателю, либо дать новое предложение агенту на измененных условиях.

Наиболее принято в качестве подготовки прямой импортной сделки размещение заказа у производителя интересующих покупателя товаров.

Заказом принято называть коммерческий документ, в котором покупатель подробно указывает все необходимые условия для изготовления или подготовки заказываемого товара, а также все существенные элементы, необходимые для заключения внешнеторговой сделки. Если экспортер согласен с условиями заказа и прилагаемой к нему спецификацией, он подтверждает заказ и сделка считается заключенной.

Запрос – это документ, выдаваемый стороной, заинтересованной в покупке указанных в нем товаров, уточняющий некоторые желательные условия, касающиеся поставки, и адресованный будущему поставщику (экспортеру) с целью получения предложения. Одной из главных целей запросов является получение от экспортных фирм конкурентных предложений. Обычно запрос является лишь приглашением к заключению договора.

Запрос может содержать все элементы оферты и юридически квалифицироваться как таковой.

Цена на запрашиваемый товар в запросе не указывается, ее просят указать в предложении. В предложении обычно просят назвать меньшее количество товара, с тем, чтобы при переговорах получать скидку на количество. В запросе указывается также наименование нужного товара, его качество. Не рекомендуется в запросе указывать на срочность поставки – это является предметом переговоров. В запросе также может быть сказано, до какой даты покупатель будет ждать предложение. Из полученных предложений выбирается коммерчески наиболее выгодное. Переговоры по согласованию условий рекомендуется вести с 2–3 организациями, предложившими лучшие условия, что позволяет получить оптимальные условия.

После акцепта оферты, запроса или заказа заключается договор.

Тематика рефератов

- 1 Контрагенты на мировом рынке и принципы их подбора.
- 2 Организационная подготовка переговоров с иностранными организациями при заключении контракта.
- 3 Деловой протокол и этикет при проведении переговоров с иностранными партнёрами.

Вопросы для самоконтроля

- 1 Из каких этапов состоит процедура проведения экспортно-импортных операций?
- 2 Какие способы установления контактов с потенциальными покупателями применяются в международной коммерческой практике?
- 3 Что представляет собой оферта?
- 4 Какие виды оферты имеют место в международной коммерческой практике?
- 5 В чём заключается сущность твёрдой оферты?
- 6 Чем отличается свободная оферта от твёрдой?
- 7 В чём заключается сущность первой твёрдой оферты?
- 8 Охарактеризуйте другие способы установления контактов с потенциальными покупателями.
- 9 Какие способы установления контактов с потенциальным продавцом-экспортером применяются в международной коммерческой практике?
- 10 Что представляет собой заказ в случае проведения импортной сделки?

Тест

1 Выберите термины, применяемые к участникам внешнеэкономической деятельности:

- а) коммерсант;
- б) партнер;
- в) контрагент;
- г) все ответы верны.

2 Письменное предложение продавца, направленное одному возможному покупателю, о продаже партии товара на определенных продавцом условиях – это...

- а) свободная оферта;
- б) первая твёрдая оферта;
- в) ответ на запрос покупателя;
- г) твёрдая оферта.

3 Экспортёр стремится зафиксировать цену в контракте в валюте...

- а) своей страны;
- б) страны внешнеторгового партнера;
- в) относительно устойчивой;
- г) подверженной обесцениванию.

4 Основной задачей экспортёра при подготовке экспортной сделки является...

- а) направление твёрдой оферты;
- б) участие в тендерных торгах в качестве организатора;
- в) подтверждение заказа покупателя-импортёра;
- г) получение акцепта от покупателя-импортёра.

5 Оферта считается определённой, если в ней...

- а) определён товар и условия его поставки;
- б) обозначен товар и прямо или косвенно устанавливаются количество и цена, либо предусматривается порядок их установления;
- в) обозначен импортёр товара;
- г) обозначен экспортёр товара.

6 Укажите вид оферты, который не имеет целью осуществление фактической продажи товара, а используется для негласного раздела рынков между членами монополистических объединений:

- а) твёрдая;
- б) свободная;
- в) первая твёрдая;
- г) защитная.

7 *Импортёр стремится зафиксировать цену в контракте в валюте...*

- а) своей страны;
- б) страны внешнеторгового партнера;
- в) относительно устойчивой;
- г) подверженной обесцениванию.

8 *Основной задачей импортера при подготовке импортной сделки является...*

- а) поиск рынка сбыта;
- б) оформление заказа;
- в) подтверждение оферты продавца;
- г) поиск потенциального продавца-экспортера.

9 *При выдаче заказов постоянным контрагентам в документе указываются...*

- а) только наименование товара, его количество, срок поставки;
- б) все условия предстоящей сделки;
- в) наименование транспортной организации;
- г) наименование товара, цена, способ транспортировки.

10 *Главной целью запросов со стороны импортёра-покупателя является...*

- а) анализ конъюнктуры рынка;
- б) получение от экспортных организаций конкурентных предложений;
- в) уточнение условий продажи товара;
- г) акцепт импортёра.

ТЕМА 8

ПРОЦЕДУРА И ТЕХНИКА ЗАКЛЮЧЕНИЯ ДОГОВОРОВ МЕЖДУНАРОДНОЙ КУПЛИ-ПРОДАЖИ ТОВАРОВ

Из общего числа разновидностей международных коммерческих сделок традиционными являются *сделки купли-продажи товаров*, под которыми принято понимать договор о поставке товара между контрагентами, находящимися на территории разных государств, зарегистрированных и осуществляющих свою деятельность в соответствии с системой национального права. Договор купли-продажи товаров в материально-вещественной форме в международной коммерческой практике называется **контрактом**.

Контракт купли-продажи – является основным коммерческим документом, оформляющим внешнеторговую сделку, в котором содержится письменная договорённость сторон о поставке товара: обязательство продавца-экспортёра передать определённое имущество в собственность покупателя-импортёра и обязательство покупателя-импортёра принять это имущество и уплатить за него определённую денежную сумму, или обязательства сторон выполнить условия товарообменной сделки.

Правовое регулирование договоров международной купли-продажи товаров характеризуется высокой степенью унификации (таблица 8.1).

Таблица 8.1 – Международные договоры, регулирующие процедуру заключения и исполнения внешнеторгового контракта

Наименование документа	Основные положения
1	2
Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров – 1980 г. (г. Вена, Австрия)	определяет единообразные нормы и правила, регулирующие международные торговые договора. Основные вопросы: заключение договора, права и обязанности сторон, ответственность. В Конвенции предусмотрено, что стороны сделки имеют право отступить от любых из её положений или изменять его действие, указав об этом в контракте. Исключением является предписание об обязательной письменной форме изменения или прекращения контракта, предусмотренное в государстве хотя бы одной из сторон сделки

Продолжение таблицы 8.1

1	2
<p>Конвенция ООН об исковой давности в международной купле-продаже товаров – 1974 г. <i>(с изменениями от 11 апреля 1980 г.)</i></p>	<p>устанавливает единообразные нормы, регулирующие срок, в течение которого сторона договора международной купли-продажи товаров должна возбудить против другой стороны судебное разбирательство для предъявления требования, вытекающего из договора или связанного с его нарушением, прекращением или недействительностью</p>
<p>Конвенция о праве, применимом к договорам международной купли-продажи товаров – 1986 г.</p>	<p>определяет право, применимое к договорам купли-продажи товаров:</p> <ul style="list-style-type: none"> – между сторонами, имеющими коммерческие предприятия в разных государствах; – во всех других случаях, когда имеет место коллизия законов разных государств, за исключением случаев, когда такая коллизия возникает исключительно в результате выбора сторонами применимого права, даже если такой выбор связан с определением суда или арбитража
<p>Типовой закон о международном торговом арбитраже – 1985 г. <i>(с изменениями, принятыми в 2006 г.)</i></p>	<p>призван оказывать государствам помощь в реформировании и обновлении их законодательства об арбитражной процедуре, с тем, чтобы учесть особые черты и потребности международного коммерческого арбитража. Он охватывает все этапы арбитражного процесса: от заключения арбитражного соглашения, определения состава арбитражного суда и решения вопросов, связанных с его компетенцией и масштабами возможного вмешательства со стороны судов общей юрисдикции, до вопросов признания и приведения в исполнение арбитражного решения. Закон отражает достигнутый во всемирном масштабе консенсус по ключевым аспектам практики международного арбитража</p>
<p>Арбитражный регламент ЮНСИТРАЛ – 1976 г. <i>(с изменениями, принятыми в 2010 и 2013 гг.)</i></p>	<p>охватывает все аспекты арбитражного процесса: предусматривает типовую арбитражную оговорку, описывает процессуальные нормы, касающиеся назначения арбитров и проведения арбитражного разбирательства, и устанавливает правила в отношении формы, юридической силы и толкования арбитражного решения</p>
<p>Согласительный регламент ЮНСИТРАЛ – 1980 г.</p>	<p>применяется для согласительного урегулирования споров, возникающих из договорных или иных правоотношений либо в связи с ними, в тех случаях, когда стороны стремятся к мирному урегулированию их спора</p>

Продолжение таблицы 8.1

1	2
Добровольный примирительный и арбитражный регламенты Международной торговой палаты (МТП) – 1988 г.	предлагает примирительный регламент для облегчения разрешения возникающих споров дружеским путем

Основополагающая роль отводится *Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров*, разработанной Комиссией ООН по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ). В настоящее время в ней участвуют 74 государства, в том числе и Республика Беларусь (с 1 ноября 1990 г.).

Основу национального правового регулирования заключения и исполнения внешнеторговых контрактов составляет Гражданский кодекс Республики Беларусь. Республика Беларусь является участницей Соглашения об *Общих условиях поставки стран СНГ (1992 г.)*.

Международная коммерческая практика предусматривает заключение контрактов как в *письменной*, так и в *устной формах*. Однако законодательство некоторых стран требует обязательной письменной формы договора купли-продажи. В письменном виде также должны вноситься и все изменения в контракт, направляться оферты, акцепты, запросы, предложения и оферты.

При устной форме сделки договор считается заключённым в момент, когда стороне, сделавшей предложение, станет известно о его принятии другой стороной.

Форма договора купли-продажи товара определяет момент, когда договор считается заключённым и для сторон сделки возникают взаимные права и обязанности. Этот момент, согласно законодательству большинства стран, совпадает с моментом подписания контракта, если в договоре не указан другой срок вступления соглашения в силу.

Типовые внешнеторговые контракты разрабатываются *Европейской экономической комиссией ООН (ЕЭК ООН)*.

Типовой контракт международной купли-продажи товаров представляет собой логическую последовательность следующих положений:

1 Вводная часть (преамбула) предшествует тексту контракта и начинается со слова «*Контракт*» в середине строки, после которого следует *номер контракта*. Ниже, справа, указывается *место заключения контракта*, а слева пишется *дата*. Далее в преамбуле указываются *фирменные наименования сторон*, то есть те наименования,

под которыми они зарегистрированы в своей стране, и *местонахождение контрагентов* (название страны и города). Дается *определение сторон как контрагентов*. Первоначально определяется, какая из сторон является «Продавцом».

2 Предмет контракта предполагает описание предмета контракта, устанавливается его точное наименование в соответствии с товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД). Если товар требует подробной характеристики или ассортимента товара широк по наименованиям и количеству, то это указывается в приложении к договору – спецификации, которая является неотъемлемой частью контракта, о чём делается соответствующая оговорка в тексте контракта.

3 Количество товара – устанавливается единица измерения количества, порядок его определения, система мер и весов. Количество может быть определено либо твердой фиксированной цифрой, либо в установленных пределах. Некоторые массовые товары подвержены естественной убыли в период транспортировки (усушка, утриска, утечка и т.д.). Стороны в таком случае делают в контракте оговорку – **франшизу** (размер отклонения) и определяют, кто принимает на себя естественную убыль.

4 Качество товара – способ определения зависит от характера товара, от практики, сложившейся в международной торговле другим товаром. Различают следующие способы определения качества товара.

Способ определения качества *по стандарту* предполагает поставку товара по качеству, точно соответствующему определённому стандарту. Применение национальных стандартов не является обязательным.

Способ определения качества *по техническим условиям* используется тогда, когда на данный товар отсутствует стандарт и когда по особым условиям производства и эксплуатации товара требуется установление специальных требований к его качеству. Технические условия приводятся или в самом тексте контракта или в приложении к нему.

В контракте способ определения качества *по описанию* обозначается словами «одобрено-осмотрено». По этому способу покупателю предоставляется право осмотреть всю партию товара в установленный срок. Продавец гарантирует качество товара таким, каким его осмотрел и одобрил покупатель. По этому способу обычно продаются товары на аукционах и со складов.

Часто используются способы определения *качества по содержанию отдельных веществ в товаре* (например: сахар – сахарозы) и выходу готового продукта (сахара-рафинада из сахара-сырца).

Если в контракте не указан способ определения качества, обычно считается, что качество поставляемого товара должно соответствовать *среднему качеству – fag*, являющемуся в стране продавца или в стране происхождения товара обычным для этого товара.

Основным документом, подтверждающим качество товара, является *сертификат соответствия*, который выдается изготовителем, продавцом или уполномоченной организацией (в частности, Торгово-промышленной палатой).

5 Цена и общая стоимость – содержится информация о *цене единицы товара и стоимости всей поставки; базисе цены; методе определения цены и моменте их фиксации; валюте цены.*

Выбор *единицы измерения*, на которую устанавливается цена, зависит от характера товара и сложившейся практики торговли данным товаром. Как правило, цена устанавливается на количественную или весовую единицу. При поставке товара разнообразного ассортимента цены за единицу товара каждого вида, сорта, марки указываются в спецификации, при поставках комплектного оборудования – согласовываются на отдельные комплектующие части.

Определить *базис цены* – это значит установить, какие транспортные, страховые и другие расходы по доставке товара несет продавец и какие включаются в цену. В зависимости от базисных условий поставки (*БУП*) различают цены, которые приводятся в таблице 8.2.

Таблица 8.2 – Базисные условия поставки (Инкотермс 2020)

Группа	Наименование термина	Виды транспорта	Содержание термина
1	2	3	4
Категория E Отгрузка	EXW EX Works (...named place) Франко завод (...название места)	любые виды транспорта	Продавец выполняет свои обязательства по поставке, когда он передает товар в распоряжение покупателя у себя на предприятии (заводе, складе). Подает транспортное средство и организует погрузку товара покупатель. Продавец не отвечает за погрузку товара на транспортное средство, а также за таможенную очистку товара для экспорта. Погрузка

Продолжение таблицы 8.2

1	2	3	4
			<p>осуществляется за счет покупателя. Покупатель несет все риски за организацию перевозки, осуществляет таможенную очистку и получение экспортной лицензии.</p>
<p>Категория F Основная перевозка не оплачена продавцом</p>	<p>FCA Free Carrier (...named place) Франко перевозчик (...название места)</p>	<p>любые виды транспорта</p>	<p>Продавец считается выполнившим свои обязательства по поставке товара, прошедшего вывозную таможенную очистку, с момента его передачи в распоряжение перевозчика в поименованном пункте (грузовой терминал магистрального транспорта (железнодорожная станция, автомобильная станция, аэропорт)).</p>
	<p>FAS Free Alongside Ship (...named port of shipment) Франко вдоль борта судна (...название порта отгрузки)</p>	<p>морской и внутренний водный транспорт</p>	<p>Продавец считается выполнившим свои обязательства по поставке товара, когда товар размещен вдоль борта судна на причале в согласованном порту отгрузки. С этого момента покупатель должен нести все расходы и риски гибели или повреждения товара. На продавца возлагается обязанность по таможенной очистке товара для экспорта. Однако, если стороны желают, чтобы покупатель взял на себя обязанности по таможенной очистке товара для экспорта, то это должно быть четко оговорено в соответствующем дополнении к договору купли-продажи.</p>
	<p>FOB Free Of Board (...named port of shipment) Франко борт (...название порта отгрузки)</p>	<p>морской и внутренний водный транспорт</p>	<p>Продавец считается выполнившим свои обязательства по поставке с момента перехода товара через поручни судна в порту отгрузки. С этого момента покупатель должен нести все расходы и риски гибели или повреждения товара.</p>

Продолжение таблицы 8.2

1	2	3	4
			На продавца возлагаются обязанности по очистке товара от пошлин для экспорта.
Категория С Основная перевозка оплачена продавцом	CFR Cost and Freight (...named port of destination) Стоимость и фрахт (...название порта назначения)	морской и внутренний водный транспорт	Продавец обязан оплатить расходы и фрахт, необходимые для поставки товаров в порт назначения. Риск утраты, порчи или повреждения товара переходит с продавца на покупателя в момент перехода товара через поручни судна в порту отправления. На продавце лежат обязательства по экспортной очистке товара от пошлин.
	CIF Cost, Insurance and Freight (...named port of destination) Стоимость, страхование и фрахт (...название порта назначения)	морской и внутренний водный транспорт	Продавец несет те же обязанности, что и при базисе CFR, но должен также обеспечить страхование груза от рисков в пользу получателя. Продавец заключает договор страхования и пересылает полис вместе с другими документами получателю.
	CIP Carriage and Insurance Paid To (...named place of destination) Фрахт/перевозка и страхование оплачены до (...название места назначения)	любые виды транспорта	Продавец доставит товар названному им перевозчику. На него возложены обязательства по оплате расходов, связанных с перевозкой товара до названного пункта назначения. Покупатель берет на себя все риски и любые дополнительные расходы после доставки таким образом товара. На продавца также возлагается обязанность по обеспечению страхования от рисков потери и повреждения товара в пользу покупателя, а также обязанность по таможенной очистке товара для экспорта.
	CPT Carriage Paid To (...named place of destination)	любые виды транспорта	Продавец оплачивает доставку товара до поименованного пункта в стране назначения.

Продолжение таблицы 8.2

1	2	3	4
	destination) Фрахт/перевозка оплачены до (...название места назначения)		Риск утраты, порчи, хищения переходит с продавца на по- купателя в момент передачи то- вара в распоряжение первого перевозчика в пункте отправ- ления. В обязанности продавца входит осуществление экс- портной таможенной очистки.
Категория D Доставка	DAP Delivered At Point (...named point of destination) Поставка в пункте (...название пункта)	любые виды транспорта	Продавец обязан выполнить экспортное таможенное оформление и доставить товар до согласованного пункта назначения. Покупатель обязан разгрузить товар и выполнить импортное таможенное оформление. Риски переходят в пункте назначения.
	DPU Delivered Named Place Unloaded Доставка на место выгрузки	любые виды транспорта	Продавец осуществляет по- ставку, когда товар, разгру- женный с прибывшего транс- портного средства, предостав- лен в распоряжение покупате- ля в согласованном терминале в поименованном порту или в месте назначения. Продавец несет все риски, связанные с доставкой товара и его раз- грузкой, осуществляет тамо- женные формальности для вывоза.
	DDP Delivered Duty Paid (...named place of destination) Поставка с оплатой пошлины (...название места назначения)	любые виды транспорта	Продавец считается выпол- нившим свои обязательства с момента предоставления това- ра в согласованном пункте назначения. Продавец несет все риски по утрате, хищению и прочие, связанные с достав- кой товара. Продавец оплачи- вает все сборы по доставке то- вара, включая таможенные пошлины страны назначения.

В зависимости от метода определения различают цены:

– *твердые*, устанавливаемые в момент подписания контракта и не подлежащие изменению в ходе его исполнения (цена характерна для краткосрочных сделок);

– *скользящие*, устанавливаемые во время исполнения контракта на товары, требующие длительного срока изготовления, когда стороны первоначально оговаривают структуру исходной цены, то есть процентную долю постоянных расходов (прибыль, накладные расходы, амортизационные отчисления и др.) и переменных расходов на сырье, материалы и оплату труда. Именно последние определяют скольжение цены, то есть предельный уровень отклонения окончательной цены от исходной;

– *подвижные* цены, зафиксированные при подписании контракта, могут быть пересмотрены в дальнейшем с учетом рыночных цен к моменту поставки (допустимый минимум отклонения рыночной цены от контрактной (2–5 %), в пределах которой пересмотр зафиксированной цены не производится). В контракте обязательно указывается источник, по которому следует судить об изменении рыночной цены;

– *цены с последующей фиксацией*, не оговариваемые в момент подписания контракта, в договоре регламентируется порядок их исчисления к моменту платежа.

Цена может быть установлена в валюте страны экспортера, импортера и третьей страны. Экспортер стремится установить цену в более устойчивой валюте, импортер, наоборот, – в валюте, подверженной обесцениванию. Поэтому в некоторых случаях в контракты включаются валютные оговорки, предполагающие зависимость изменения цены товара в момент платежа по сравнению с моментом заключения сделки от изменения курса данной согласованной валюты от другой устойчивой валюты.

6 Условия платежа предполагают установление валюты платежа, срока платежа, способа платежа и формы расчетов, гарантий выполнения сторонами платежных обязательств.

Валюта платежа может быть валютой страны экспортера, импортера или какой-либо третьей страны. Валюта платежа и валюта цены могут не совпадать. В этом случае в контракте указывается курс, по которому валюта цены будет переведена в валюту платежа.

Срок платежа конкретно устанавливается в контракте и зависит от договоренности сторон и от принятых в международной практике торговых обычаев. Если по какой-либо причине стороны не установили в контракте сроки платежа, то, согласно Конвенции ООН, поку-

патель должен уплатить цену, когда продавец передаст ему либо сам товар, либо товаросопроводительные документы.

В практике международной торговли существуют следующие *способы платежа: наличный, в кредит, их сочетание.*

Наличными формами расчета являются: чековая, аккредитивная, инкассовая, по открытому счету.

Кредитная форма расчетов включает: вексельный кредит, рассрочку платежа, кредитование по открытому счету, банковский кредит.

Наиболее часто при выполнении расчетов по международным торговым сделкам используется *документарный аккредитив или документарное инкассо.*

7 Срок и дата поставки согласовываются сторонами. *Срок поставки* предусматривает временной период, в течение которого продавец обязан передать товар покупателю. *Дата поставки* определяет момент передачи товара в распоряжение покупателя: *дата, указанная на транспортном документе, свидетельствующая о принятии груза к перевозке; дата складского свидетельства; дата подписания приемо-сдаточного акта представителями продавца и покупателя.*

8 Упаковка-маркировка обеспечивает при условии надлежащего обращения с грузом полную сохранность товара, а также предотвращает его от повреждений при транспортировке всеми видами транспорта с учетом перевалок и предохраняет от атмосферных влияний.

Род упаковки зависит от ее назначения, от особенностей товара. Различают *внешнюю упаковку* – тару (ящики, картонные коробки, бочки, контейнеры и др.) и *внутреннюю упаковку*, неотделимую от товара. Качество той или иной упаковки устанавливается перечислением требований, которым они должны удовлетворять. При наличии установленных стандартов или технических условий на упаковку качество может определяться ссылкой на соответствующие стандарты и технические условия. *Способ оплаты за упаковку* вносится в контракт как *включение цены упаковки в цену товара, определение цены упаковки в процентах от цены товара, определение цены упаковки отдельно.* Тара может быть также возвратной.

Маркировка грузов предполагает указание реквизитов экспортера и импортера, номер контракта, места назначения, характеристику веса и габаритов места, номер места и числа мест в партии, специальных обозначений («осторожно, хрупкое», «вверх не кантовать»). Продавец несет ответственность за убытки, связанные с повреждением груза и

его прибытием не по адресу вследствие неполной или неправильной маркировки.

9 Санкции за нарушение условий договора могут выступать в виде пени, неустойки, штрафов, уплачиваемых продавцом или покупателем за невыполнение своих обязательств. Невыполнение обязательств одной из сторон влечёт за собой убытки другой стороне, поэтому в контракте может предусматриваться право сторон на их взыскание.

В некоторых случаях в договоры включается условие о праве импортера аннулировать контракт полностью или частично без возмещения продавцу каких-либо расходов, если просрочка поставки была длительной. При этом покупатель, согласно законодательству Республики Беларусь вправе требовать возмещения убытков.

10 Форс-мажорные обстоятельства – это обстоятельства, препятствующие исполнению условий договора, которые невозможно было предвидеть или предусмотреть при его подписании (*землетрясения, наводнения, пожары, политические и торгово-политические бедствия*). Контракты купли-продажи содержат условие, разрешающее переносить срок исполнения договора или освобождающее стороны от полного или частичного выполнения обязательств по договору в случае наступления после заключения контракта форс-мажорных обстоятельств.

Сторона, для которой возникли форс-мажорные обстоятельства, должна немедленно в письменной форме известить другую сторону, как о наступлении, так и о прекращении действия этих обстоятельств. В контракте также указывается название организации (как правило, Торгово-промышленная палата), которая будет свидетельствовать о наступлении и продолжительности действия непредвиденных обстоятельств путем выдачи соответствующих документов.

11 Сдача-приемка товара предполагает передачу товара продавцом в распоряжение покупателя в соответствии с условиями контракта купли-продажи. В контракте согласовывается вид, место и срок сдачи-приемки, порядок приемки товара по количеству и качеству и кто ее производит.

По видам сдача-приемка товара подразделяется на *предварительную* и *окончательную*. *Предварительная приемка* производится на предприятии продавца и имеет своей целью установить соответствие товара, его упаковки и маркировки условиям договора. *Окончательная сдача-приемка* устанавливает фактическое выполнение поставки по количеству и качеству в согласованном месте и в определенный срок. Место фактической сдачи-приемки товара определяется

в соответствии с БУП и может быть выбрано как в стране продавца, так и покупателя.

В контракте устанавливается, на основании каких документов будет производиться приемка товара по количеству и по качеству. По *количеству* она производится согласно договору, спецификации, транспортной накладной и упаковочному листу; по *качеству* – согласно сертификату качества и способу определения качества, согласованного в контракте.

Для установления соответствия фактического количества поставленного товара документам производится его пересчет или взвешивание. Приемка товара по качеству может осуществляться путем анализа, сличения образцов, осмотра товара, проведения испытаний.

Покупатель не обязан принимать товар отличного от предусмотренного в договоре качества. Если покупатель готов принять товар более низкого качества, чем предусмотрено в контракте, то продавец предоставляет ему скидку, получившую в международной торговле название *рефакции*. Надбавка за повышенное качество поставленного товара называется *бонификацией*.

12 Рекламации – это претензии, предъявляемые импортером к экспортеру в связи с несоответствием качества или количества поставленного товара условиям контракта. Стороны в контракте устанавливают *порядок предъявления рекламаций, сроки их заявления, права и обязанности сторон в связи с предъявлением рекламаций, способы урегулирования рекламаций*.

Урегулирование рекламаций может быть произведено различными *способами: устранением дефектов, заменой товара другим, возвратом уплаченной стоимости, предоставлением скидки с договорной цены* и др. Выбор способа урегулирования рекламаций зависит от характера товара.

13 Страхование включает 3 основных условия: *что страхуется, кто страхует, в чью пользу производится страхование*. В международных сделках страхуются товары от рисков повреждения или утраты при транспортировке. Основные условия страхования устанавливаются в контракте: обязанности продавца и покупателя по страхованию груза, длительность и объем страховой гарантии, условия страхования.

14 Арбитражная оговорка определяет порядок разрешения споров, которые могут возникнуть при выполнении условий договора, наименование судебного органа, где предполагается рассмотрение разногласий. При её отсутствии по тексту договора контрагент при защите своих прав должен обращаться в иностранный суд «по месту

нахождения ответчика». В Республике Беларусь большинство споров разрешаются в Высшем хозяйственном суде Республики Беларусь.

15 Прочие условия контракта отличаются большим разнообразием и определяются потребностью сторон согласовывать их. Наиболее часто встречаются дополнения к контракту, как положения о том, что приложения к контракту являются его неотъемлемой частью; условие о том, что все изменения и дополнения к контракту являются действительными в том случае, если они совершены в письменной форме; порядок прекращения контракта; порядок и сроки предъявления и рассмотрения претензий.

Текст контракта заканчивается *указанием юридических адресов сторон и подписями продавца и покупателя.*

Вопросы для самоконтроля

- 1 Дайте определение контракту купли-продажи товара.
- 2 Какая роль в международной торговой практике отводится Венской конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров?
- 3 Каковы особенности заключения контрактов международной купли-продажи товаров?
- 4 Какие основные разделы включает типовой внешнеторговый контракт?
- 5 Что собой представляют базисные условия поставки?
- 6 Каким образом во внешнеторговом контракте определяются срок и дата поставки товара?
- 7 Что собой представляет «упаковка-маркировка грузов»?
- 8 Какие санкции могут применяться к сторонам внешнеторговой сделки в случае невыполнения или ненадлежащего выполнения ими условий контракта?
- 9 Определите возможные действия покупателя в случае отличия качества принимаемого товара от уровня качества, указанного во внешнеторговом контракте.
- 10 Что относят к прочим условиям контракта?

Тест

1 Укажите основные сведения, которые необходимо указать в преамбуле внешнеторгового контракта:

- а) какая из сторон является продавцом и покупателем;
- б) вид внешнеторговой сделки;

- в) количество товара и допустимые отклонения;
- г) арбитраж.

2 *Цена, исчисленная в момент исполнения контракта путем пересмотра договорной (базисной) цены с учетом изменений в издержках производства, происшедших в период исполнения контракта, – это...*

- а) подвижная цена;
- б) фиксируемая в процессе исполнения контракта;
- в) скользящая цена;
- г) справочная цена.

3 *Если контрактом предусмотрена немедленная поставка товара, это означает обязательство продавца поставить товар...*

- а) как можно быстрее;
- б) по мере готовности;
- в) на следующий день после подписания контракта;
- г) в любой день в течение не более двух недель.

4 *Положения Венской конвенции ООН 1990 г. не регламентируют...*

- а) содержание договора международной купли-продажи товаров;
- б) порядок заключения договора международной купли-продажи товаров;
- в) права и обязанности сторон, возникающие из этого договора;
- г) все ответы верны.

5 *Какой из указанных терминов является наиболее сложным для продавца?*

- а) CIF;
- б) FOB;
- в) EXW;
- г) DDP.

6 *Укажите наиболее выгодные базисные условия поставки товаров для покупателя:*

- а) FAS;
- б) DDP;
- в) FOB;
- г) CIF.

7 *Определите последовательность терминов Инкотермс 2010, в которой обязанности покупателя постепенно усложняются:*

- а) DAT, EXW, CFR, CIP, FCA;
- б) CIP, EXW, CFR, FCA, DAT;
- в) DAT, CIP, CFR, FCA, EXW;
- г) EXW, FCA, CIP, DAP.

8 *Определите базисные условия поставки редакции Инкотермс 2010 г.:*

- а) DAT;
- б) DAF;
- в) DES;
- г) DEQ.

9 *Определите новые базисные условия поставки согласно редакции Инкотермс 2010 г.:*

- а) FCA;
- б) DAP;
- в) FOB;
- г) DDP.

10 *При поставке товара на условиях DAT обязанность получения импортной лицензии и выполнения таможенных формальностей по импорту товара возлагается...*

- а) на покупателя товара;
- б) на продавца товара;
- в) на посредника;
- г) на транспортную организацию.

ТЕМА 9

СПОСОБЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИСПОЛНЕНИЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ СДЕЛКИ

Исполнение обязательств, предусмотренных внешнеэкономической сделкой, осуществляется на основе общих принципов обязательственного права. Среди них выделяют *принцип надлежащего исполнения*, согласно которому обязательство должно быть исполнено надлежаще по его предмету – наименованию, количеству, ассортименту, качеству товара – надлежащему лицу в надлежащий срок. Также при исполнении внешнеэкономических сделок должны соблюдаться *принцип сотрудничества*, *принцип экономичности исполнения* (обязательство должно выполняться более экономично, без лишних затрат, которые принимает на себя должник), *принцип реального исполнения* (необходимость выполнить обязательства в натуре, не заменяя его уплатой неустойки или возмещением убытков кредиторам).

При заключении внешнеэкономических сделок стороны особое внимание уделяют способам обеспечения обязательств, то есть тем мерам, которые они могут применять к контрагенту в случае неисполнения должником обязательства, в результате чего кредитору наносится имущественный или моральный ущерб.

Нарушением контракта признается неисполнение обязательств либо ненадлежащее его исполнение. При этом возникает ответственность нарушившей стороны, которая обязана возместить другой стороне весь ущерб. Такая ответственность может иметь компенсационный или штрафной характер и служить действенным рычагом, позволяющим одному контрагенту влиять экономическими методами на другого.

Исполнение обязательств может обеспечиваться *неустойкой, залогом, удержанием имущества должника, поручительством, гарантией, банковской гарантией, задатком, страхованием валютных рисков и другими способами*, предусмотренными законодательством или договором.

Под *неустойкой* понимается денежная или иная имущественная ценность, которую должник обязуется выплатить кредитору в случае нарушения им своего обязательства. Согласно ст. 310 Гражданского кодекса Республики Беларусь (ГК РБ) установлено, что неустойкой (штрафом, пеней) признается определенная законодательством или

договором денежная сумма, которую должник обязан уплатить кредитору в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательств, в частности в случае просрочки исполнения.

ГК РБ закрепил 2 разновидности неустойки: штраф и пеня. **Пеня** взыскивается при просрочке исполнения обязательств и начисляется непрерывно за каждый день просрочки в течение определенного времени или всего периода просрочки. Она определяется в процентном отношении к сумме невыполненного обязательства с учетом определенного временного периода. **Штраф** – это однократно взыскиваемая неустойка. Штраф устанавливается в процентах от суммы неисполненного обязательства либо в твердой денежной сумме.

По основаниям возникновения различают:

- законную неустойку;
- договорную неустойку.

Под **законной** понимают неустойку, установленную законодательством для некоторых видов обязательств. Размер, условия и порядок уплаты законной неустойки определяются нормативно-правовым актом. При данном виде кредитор вправе требовать уплаты неустойки, определенной законодательством, независимо от того, предусмотрена ли обязанность её уплаты соглашением сторон. **Договорная неустойка** устанавливается по волеизъявлению сторон либо специальным соглашением. Её размер, порядок исчисления, условия применения определяются исключительно договором. Действуют специальные требования к соглашению сторон по поводу договорной неустойки – соблюдение письменной формы независимо от формы основного обязательства. Несоблюдение письменной формы соглашения о неустойке влечет за собой недействительность данного соглашения и, соответственно, неприменение его при рассмотрении споров в суде или в арбитражном суде.

Залог – способ обеспечения исполнения обязательств, при котором кредитор (залогодержатель) имеет право в случае невыполнения должником (залогодателем) обеспеченного залогом обязательства получить удовлетворение своего требования из стоимости заложенного имущества преимущественно перед другими кредиторами, за исключением случаев, предусмотренных законодательством Республики Беларусь. **Предметом залога** согласно ст. 317 Гражданского кодекса Республики Беларусь может быть всякое имущество, в том числе вещи и имущественные права (требования), за исключением имущества, изъятого из оборота, требований, неразрывно связанных с личностью кредитора, в частности требований об алиментах, о возмещении вреда, причиненного его жизни или здоровью, и иных

прав, уступка которых другому лицу запрещена законом. Имущество, приобретенное за счет внешнего государственного займа (кредита), не может являться предметом залога, в том числе ипотеки, до полного погашения обязательств по такому займу (кредиту). Законом запрещается или ограничивается залог отдельных видов имущества, в частности имущества граждан, на которое не допускается обращение взыскания.

Залогодателем при залоге имущества может быть лицо, которому предмет залога принадлежит или будет принадлежать на праве собственности, праве полного хозяйственного ведения.

Договором или законодательством могут быть предусмотрены следующие **виды залога**:

- залог, при котором предмет залога остается у залогодателя;
- ипотека;
- залог товаров в обороте;
- заклад (вид залога, по условиям которого заложенное имущество передается залогодержателю во владение);
- залог прав и ценных бумаг.

Как способ обеспечения обязательств **удержание** состоит в праве кредитора, у которого находится вещь другого лица, например, подрядчика, перевозчика, хранителя, удерживать эту вещь в своем владении до тех пор, пока это лицо (должник) не погасит связанные с данной вещью платежи. Если такие платежи не последуют, требования кредитора удовлетворяются из стоимости вещи в порядке, установленном для залога.

Предметом удержания могут быть любые не изъятые из оборота вещи, в том числе деньги. В ряде случаев законодательство устанавливает для обращения взыскания на удерживаемую вещь специальные правила. Допускается самостоятельная продажа вещи заказчика, удерживаемой подрядчиком, по истечении месяца со дня, когда договор должен был быть исполнен, но после двукратного уведомления заказчика. Хранитель вправе самостоятельно продать вещь по цене места хранения, а при значительности цены – с аукциона.

Поручительство – обязательство субъекта (поручителя) отвечать перед кредитором за исполнение последним его основного обязательства полностью или частично.

Отношения поручительства по общему правилу возникают в результате заключения особенного договора (договора поручительства). Для договора поручительства установлена обязательная письменная форма. Важной особенностью поручительства, существенным отличием его от гарантии является то, что обязательство по нему носит

характер дополнительного по отношению к основному обязательству. Это означает, что прекращение основного обязательства по любому из оснований прекращает и обязательство поручительства. Кроме того, вне зависимости от договоренности сторон к поручителю, исполнившему обязательства перед кредитором, непременно переходят права кредиторского требования в том объеме, в котором поручитель исполнит свои обязательства.

При неисполнении или ненадлежащем исполнении должником обеспеченного поручительством обязательства поручитель и должник отвечают перед кредитором солидарно, если законодательством или договором поручительства не предусмотрена субсидиарная ответственность поручителя.

Поручитель отвечает перед кредитором в том же объеме, что и должник, включая уплату процентов, возмещение судебных издержек по взысканию долга и других убытков кредитора, вызванных неисполнением или ненадлежащим исполнением обязательств должником.

Банковская гарантия представляет собой одностороннюю сделку, одновременно являясь банковской операцией и способом обеспечения обязательств. Согласно ст. 164 Банковского кодекса Республики Беларусь (БК РБ) в силу банковской гарантии банк или небанковская кредитно-финансовая организация (гарант) дают по просьбе другого лица (принципала или иной инструктирующей стороны) от своего имени письменное обязательство уплатить кредитору принципала (бенефициару) в соответствии с условиями гарантии денежную сумму (осуществить платеж). Существенным преимуществом банковской гарантии перед другими способами обеспечения исполнения обязательств является ее независимость от основного обязательства, которое она обеспечивает. В соответствии с п. 3 ст. 310 Гражданского кодекса недействительность основного обязательства влечет недействительность обеспечивающего его обязательства.

Задаток – денежная сумма, передаваемая одной стороной сделки другой стороне в счет причитающихся с нее платежей. Он подтверждает факт заключения договора и обеспечивает его исполнение. Если в случае заключения договора и передачи задатка по вашей вине сделка не состоялась, задаток не возвращается. В случае срыва сделки по вине стороны, получившей задаток, она обязана уплатить двойную сумму задатка другой стороне договора.

Валютные риски представляют собой вероятность валютных потерь, которые могут возникнуть при изменении курса иностранных валют по отношению к национальной валюте во время осуществления

кредитных, внешнеторговых, валютных операций частными инвесторами или компаниями.

Хеджирование (снижение) валютных рисков представляет собой страхование от вероятного изменения курсов валют. Правильное страхование возможного валютного риска повышает для частного инвестора или бизнеса вероятность получения запланированного дохода, а также снижает возможные затраты и риск.

У экспортёра существует вероятность понести определенные потери при снижении курса валюты, прописанной в контракте, по отношению к национальной валюте между датами подписания контракта и осуществления платежа по нему. Импортёр же понесёт убытки в случае роста курса контрактной валюты. С целью минимизации или предотвращения валютных рисков имеются различные способы их страхования путём включения определенных условий в контракт либо самостоятельного заключения соглашений страхования с банками. Больше всего валютным рискам подвержены импорт и экспорт готовых изделий, особенно оборудования и машин.

Методы страхования валютных рисков представляют собой финансовые операции, позволяющие либо частично или полностью избежать риски возможных убытков, возникающих в связи с возможным изменением валютного курса, либо получить спекулятивную прибыль, которая основана на данном изменении.

Существует множество методов страхования валютных рисков: *изменение срока платежа, операции типа «своп», структурную балансировку, лизинг, реструктуризацию валютной задолженности, финансовые фьючерсы, форвардные сделки, опционные сделки, инвестирование и кредитование в иностранной валюте, «валютные корзины», параллельные ссуды, самострахование, осуществление филиалами платежей в «растущей» валюте, дисконтирование требований в иностранной валюте.*

На практике получили наибольшее распространение два метода страхования валютных рисков: ***форвардные операции и валютные оговорки.***

Смысл форвардных операций по снижению валютных рисков означает, что при подписании контракта или при предоставлении коммерческого предложения экспортёр, зная приблизительный график поступления контрактных платежей, заключает с банком, в котором он обслуживается, соглашение о переуступке ему поступлений в валюте, планируемых в будущем, по заранее установленному (срочному) курсу. Тем самым экспортёр заблаговременно может просчитать сумму своей возможной выручки в национальной валюте и устанавливать соответствующую цену контракта. Данный срочный курс может стать больше или меньше наличного курса валюты по состоя-

нию на дату совершения сделки и будет зависеть от разницы между процентными ставками по депозитам в соответствующих валютах на межбанковском рынке.

Валютная оговорка – это специально включаемое в текст договора условие, по которому сумма платежа должна быть пересчитана в той же пропорции, в которой изменится курс валюты платежа по сравнению с валютой оговорки. Валютная оговорка «равного риска» повышает лимиты колебания валютных курсов, и, соответственно, тот временной период, в течение которого контрагенты могут сотрудничать на взаимовыгодной основе без пересмотра контрактных условий.

Различают следующие валютные оговорки: прямые, косвенные, мультивалютные.

Прямая валютная оговорка употребляется в тех случаях, когда валюта платежа и валюта цены равносильны, но размер суммы платежа, который указан в контракте, состоит в прямой зависимости от колебания курса валюты платежей по отношению к другой, более стабильной валюте, то есть валюте оговорки. Данная валютная оговорка устанавливается для сбережения покупательного свойства валюты на прежнем уровне. **Текст этой валютной оговорки** может выглядеть следующим образом: «Цена на товар и платеж установлена в долларах США. При условии, если на день осуществления платежа курс к японской йене на валютном рынке в Нью-Йорке будет ниже этого курса на день заключения контракта, то цена на товар и сумма платежа в долларах, следовательно, повышаются в том же соотношении».

Косвенная валютная оговорка применяется в тех случаях, когда цена на товар четко установлена в одной из наиболее распространенных в международных расчетах валют.

Таковыми валютами являются, к примеру, доллар США, японская йена и другие. В этом случае платеж предполагается в другой денежной единице, обычно государственной валюте.

Формулировка текста подобной оговорки может быть примерно следующей: «Цена на услугу и/или товар осуществляется в долларах США, а платеж – в японской йене. В том случае если курс доллара к йене накануне дня платежа переменится в сравнении с курсом на день установления контракта, то соответственно изменению будут подвержены и цена на товар, и сумма платежа».

Мультивалютными оговорками являются такие оговорки, действие которых основывается на точном изменении суммы платежа **пропорционально изменению курса валюты платежа** к особо подобранному набору валют – «валютной корзине».

Количество валюты, которое составляет ее, рассчитывается **удельным весом каждой валюты**, то есть стоимостью каждой ва-

люты как отдельной самостоятельной частицы. *Сумма такого удельного веса* всех валют, которые входят в корзину, принята за единицу или за 100 %. Удельный вес каждой из них идентифицируется по специально избранному экономическому критерию, в качестве которого принимается вклад экономического состояния государства в совместном валовом продукте всех государств, валюта которых входит в валютную корзину.

Другим критерием может быть *валютная доля страны*, участвующей в международных расчётах или среди внешнеторгового оборота.

Так как удел какого-либо государства в мировой экономике и во внешнеторговом обороте колеблется, то корзина валют уточняется с учётом изменений во внешнеэкономических связях страны и перемен в сфере валютно-кредитных отношений.

Сегодня в качестве нетрадиционных способов обеспечения исполнения обязательств внешнеторговой сделки используются *факторинг* и *форфейтинг*.

Факторинг – приобретение права на взыскание долгов на перепродажу товаров или услуг с последующим получением платежей по ним. Суть факторинга в связи с экспортом сводится к тому, что финансовый институт соглашается освободить экспортера от финансового бремени экспортной сделки, особенно от взимания выручки с зарубежного партнера. *В операции факторинга обычно участвуют три лица:*

- фактор (банк) – покупатель – требование;
- первоначальный кредитор (клиент);
- должник, получивший от клиента товары с отсрочкой платежа.

Операция факторинга заключается в том, что факторинговый отдел банка покупает долговые требования (счета-фактуры) клиента на условиях немедленной оплаты стоимости отфактурованных поставок и уплаты остальной части за вычетом процентов за кредит и комиссионных платежей в строго обусловленные сроки независимо от поступления выручки от дебиторов. Если должник не оплачивает в срок счета факторинга, то выплаты вместо него осуществляет факторинговый отдел.

Факторинг, безусловно, выгоден для крупных фирм-экспортеров, имеющих широкую клиентскую базу, значительные отсрочки платежей и незначительную наличность.

Форфейтинг – покупка долга, выраженного в оборотном документе, у кредитора на безоборотной основе. Это означает, что покупатель долга (форфейтер) принимает на себя обязательство об отказе от обращения регрессивного требования кредитору при невозможности получения удовлетворения у должника.

Форфейтинг, как и факторинг, является операцией по продаже дебиторской задолженности, которая имеет как сходства, так и отличия, что видно из таблицы 9.1.

Таблица 9.1 – Сходства и различия факторинга и форфейтинга

Наименование критерия	Факторинг	Форфейтинг
Сущность операций	Кредитование оборотных средств клиента и инкассирование дебиторской задолженности с выплатой суммы счетов немедленно или по мере погашения задолженности	Кредитование экспортеров путем покупки у них коммерческих векселей, акцептованных импортером, без права регресса, в случае неуплаты по векселю
Срок кредита	Обычно 60–180 дней	Среднесрочное и долгосрочное кредитование
Сумма кредита	Около 80 % суммы приобретаемых долговых требований	Покупка векселей на всю сумму долга
Право регресса	Сохраняется	Не сохраняется
Периодичность	Постоянно возобновляемая	Разовая
Дополнительные услуги, оказываемые банком клиенту	Учет товаров отгруженных; консультирование клиента по вопросам рационализации расчетов, своевременному получению платежей, оформлению документов, эффективному использованию финансовых ресурсов, оздоровлению финансового состояния; ведению бухгалтерского учета дебиторской задолженности	Нет

Также необходимо отметить, что форфейтинг, по сравнению с другими формами кредитования, дает экспортеру ряд преимуществ:

- досрочное получение выручки наличными;
- улучшение ликвидности;
- упрощение баланса за счет частичного освобождения его от дебиторской задолженности;
 - страхование риска неплатежа;
 - экономия на управлении долговыми требованиями;
 - фиксированная договором твердая учетная ставка;
 - снижение рисков осуществления внешнеторговых операций – валютных, политических, рисков неплатежей, при экспорте в развивающиеся страны.

Тематика рефератов

1 Особенности страхования валютных рисков при исполнении внешнеторговой сделки.

2 Страхование экспортных кредитов государственными и частными страховыми компаниями.

3 Транспортное страхование на условиях Инкотермс 2010.

4 Факторинг и форфейтинг как нетрадиционные способы обеспечения исполнения обязательств внешнеторговой сделки.

Вопросы для самоконтроля

1 Какие принципы лежат в основе исполнения внешнеторговых сделок?

2 Что такое неустойка и какие виды неустойки вы знаете?

3 Что вы понимаете под залогом и какие виды залога вы знаете?

4 Назовите особенности поручительства как способа обеспечения исполнения обязательств внешнеторговой сделки.

5 Какие виды страхования используются в международной практике?

6 Что вы понимаете под форвардными операциями и в каких случаях они могут использоваться?

7 Что вы понимаете под валютной оговоркой?

8 Какие виды валютной оговорки вы знаете?

9 Какие вы знаете нетрадиционные способы обеспечения исполнения обязательств внешнеторговой сделки?

10 Назовите преимущества форфейтинга по сравнению с другими формами кредитования для экспортера.

Тест

1 Что из нижеперечисленного является условием внешнеторгового контракта, имеющим целью защиту от валютных рисков?

а) факторинг;

б) гарантия;

в) ипотека;

г) валютная оговорка.

2 Как называется операция по приобретению у поставщика краткосрочной дебиторской задолженности, как правило, не превышающей 180 дней?

- а) форфейтинг;
- б) хеджирование;
- в) гарантия;
- г) факторинг.

3 Соотнесите понятия с предлагаемыми определениями.

- | | |
|-------------------|--|
| 1) неустойка | а) некоторая денежная сумма, которую одна сторона договора передает другой стороне как доказательство заключения договора, в счет исполнения обязательств по данному договору. |
| 2) поручительство | б) операция по приобретению финансовым агентом коммерческого обязательства – а именно векселя – заемщика (покупателя, импортера) перед кредитором (продавцом, экспортером). |
| 3) форфейтинг | в) денежная сумма, которую должник обязан уплатить кредитору в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательств, в частности просрочки исполнения. |
| 4) задаток | г) гарантия субъекта перед кредитором в том, что должник исполнит свое обязательство перед этим кредитором. |

4 Согласно, какому принципу обязательного права кредитор должен содействовать выполнению должником своих обязательств?

- а) принципу взаимопомощи;
- б) принципу сотрудничества;
- в) принципу надлежащего исполнения;
- г) принципу реального исполнения.

5 Выберите верное утверждение:

- а) штраф взыскивается непрерывно за каждый день просрочки;
- б) пеня и штраф никогда не устанавливаются в процентном размере;
- в) штраф может устанавливаться в твердой денежной сумме;
- г) размер пени не зависит от размера суммы всего обязательства.

6 *Что из нижеприведённого не является предметом залога согласно Гражданскому кодексу Республики Беларусь?*

- а) имущество, изъятое из оборота;
- б) вещи;
- в) имущественные права (требования);
- г) имущественный комплекс.

7 *Какой из нижеприведённых терминов имеет отношение к праву регресса, подразумевающему обратное требование к поставщику вернуть уплаченную сумму?*

- а) факторинг;
- б) форфейтинг;
- в) неустойка;
- г) залог.

8 *Как называется обязательство субъекта отвечать перед кредитором за исполнение последним его основного обязательства полностью или частично?*

- а) форфейтинг;
- б) поручительство;
- в) факторинг;
- г) залог.

9 *Что из нижеперечисленного не относится к методам страхования валютных рисков?*

- а) включение в контракт валютной оговорки;
- б) отказ от ненадежных партнеров;
- в) выбор валюты внешнеторгового контракта;
- г) использование услуг компетентных страховых организаций.

10 *Что из нижеперечисленного относится к особенностям штрафа?*

- а) «штраф» можно приравнять к понятию «пеня»;
- б) исчисляется в процентах от суммы несвоевременно исполненного денежного обязательства за каждый день просрочки исполнения;
- в) может устанавливаться за несвоевременное исполнение только денежного обязательства;
- г) исчисляется только в процентах и только от суммы нарушенного обязательства однократно.

ТЕМА 10

МЕЖДУНАРОДНЫЕ КОММЕРЧЕСКИЕ ОПЕРАЦИИ КУПЛИ-ПРОДАЖИ УСЛУГ

Все многообразие международных коммерческих операций в зависимости от объекта сделки можно классифицировать на три большие группы:

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

Услуга – это деятельность, направленная на удовлетворение потребностей других лиц на основе договорных отношений между производителем и потребителем услуг, за исключением деятельности, осуществляемой на основе трудовых правоотношений.

Услуги являются предметом международной торговли, занимают второе место после торговли товарами и находят свое отражение на счете текущих операций Платежного баланса Республики Беларусь. Следует отметить, что на протяжении последних 15 лет в республике наблюдается положительная динамика по статье «торговля услугами». Начиная с 2000 г. и по настоящее время объем экспорта услуг превышает объем импорта услуг, что позволяет сформировать положительное внешнеторговое сальдо по статье «услуги». Наибольший удельный вес в структуре как экспорта, так и импорта услуг занимают транспортные «услуги». Второе место в структуре экспорта услуг приходится на услуги строительства, а в структуре импорта услуг на услуги, связанные с поездками белорусских граждан за границу.

Согласно международной стандартизированной промышленной классификации, принятой ООН и признаваемой в большинстве стран мира, услуги делятся на следующие виды:

- *основные*: инжиниринг, аренда, международный туризм, предоставление информации, консультационные услуги по управлению (консалтинг);
- *обеспечивающие*: транспортные, транспортно-экспедиционные, хранение грузов, международные расчеты, ремонт и техобслуживание, страхование грузов, рекламирование;
- *услуги, оказываемые в бытовой сфере*: ведение домашнего хозяйства, воспитание детей, организация за рубежом химчисток и прачечных.

Существует и другая классификация услуг, в соответствии с которой различают:

– **торгуемые** (транспортные услуги, грузовые перевозки, услуги связи, строительные услуги, финансовые услуги, страхование, роялти и лицензионные платежи, лизинг, личные, культурные и рекреационные услуги);

– **неторгуемые** (коммунальные, образовательные, услуги здравоохранения, социальные и личные услуги, услуги ресторанов и гостиниц). Большая часть услуг производится и потребляется исключительно в национальных рамках, то есть с точки зрения международной экономики является не торгуемой. В эту классификацию входят коммунальные услуги, образовательные, услуги здравоохранения, социальные и личные услуги, услуги ресторанов, гостиниц и т. д.

Классификация торгуемых услуг в соответствии с руководством по составлению Платежного баланса МВФ и с целью статистического учета в Республике Беларусь представлена в таблице 10.1.

Таблица 10.1 – Сравнительная характеристика международных услуг

Классификация услуг в соответствии с руководством по составлению Платежного баланса МВФ	Классификация услуг с целью статистического учета в Республике Беларусь
Транспортные услуги (пассажирские перевозки, грузовые перевозки)	Транспортные услуги
Поездки (деловые, личные)	Поездки (туристические услуги)
Услуги связи	Услуги связи
Строительные услуги	Строительные услуги
Финансовые услуги	Финансовые услуги
Страхование	Страховые услуги
Компьютерные и информационные услуги	Телекоммуникационные, компьютерные и информационные услуги
Роялти и лицензионные платежи	Роялти и лицензионные платежи
Другие бизнес услуги (посреднические, лизинг)	Прочие деловые услуги
Личные, культурные и рекреационные услуги (аудиовизуальные услуги, прочие)	–
Правительственные услуги	Государственные услуги

Все эти разнообразные виды деятельности объединяет то обстоятельство, что они по своей природе участвуют в международной торговле. Другими словами, их можно определить, как платежи по нетоварным коммерческим сделкам, заключаемым между гражданами двух и более независимых стран и отражаемых в платежных балансах

каждой страны. В аналитических целях огромное разнообразие торгуемых услуг может быть сгруппировано по другим признакам. Всемирный Банк использует расширительный подход к классификации услуг, который основывается на движении дохода. В соответствии с этим подходом выделяют два вида услуг:

- **факторные** – платежи, возникающие в связи с международным движением факторов производства (прежде всего капитала и рабочей силы);

- **нефакторные.**

В зависимости от способа доставки потребителям, услуги делятся:

- на услуги, связанные с инвестициями (банковские услуги, гостиничные и профессиональные);

- услуги, связанные с торговлей (транспортные, страхование и др.);

- услуги, связанные одновременно с инвестициями и торговлей (связь, строительство, компьютерные и информационные услуги, личные, культурные и рекреационные услуги).

В 1986 г. на совещании в г. Пунта дель Эсте (Уругвай) была достигнута договоренность о создании специальной группы и начале обсуждения вопроса торговли услугами на глобальном уровне. Переговоры об услугах были вынесены за официальные рамки ГАТТ и проводились параллельно с обсуждением вопроса о торговле товарами. Результатом длительных переговоров явилось принятие специального соглашения, получившего название ГАТС (Генеральное соглашение по торговле услугами). Оно состоит из трех частей:

- рамочного соглашения, определяющего общие принципы и правила регулирования торговли услугами;

- специальных соглашений, приемлемых для отдельных сервисных отраслей;

- списка обязательств национальных правительств по ликвидации ограничений в сервисных отраслях.

Результатом переговоров в рамках Уругвайского Раунда было подписание Соглашения о либерализации торговли услугами.

Сегодня действующая система регулирования функционирует на нескольких уровнях, для каждого из которых характерно наличие нескольких специализированных организаций.

Специализированные межправительственные организации, как, например, ИКАО – Организация международной гражданской авиации, ВТО – Всемирная туристическая организация, ИМО – междуна-

родная морская организация, специализируются на регулировании услуг в рамках отдельных отраслей и др.

Сегодня в международной коммерческой практике наибольшее распространение получили такие основные виды услуг, как *лизинг, инжиниринг и международный туризм*.

Международный лизинг находится на стыке банковского и коммерческого кредитования и представляет собой, как правило, долгосрочную аренду от 3 до 15 лет материальных ценностей за определенную плату. Получая капитальное оборудование, экспортер или импортер фактически становятся заемщиками товарного кредита, тем самым у них освобождаются средства на закупку транспорта, комплектующих и др.

В соответствии с данными, представленными в таблице 10.2, видно, что лизинговые операции имеют преимущества как для лизингодателя, так и лизингополучателя.

Таблица 10.2 – Преимущества лизинга по сравнению с кредитованием и прямыми инвестициями на международном кредитном рынке

Преимущества для лизингополучателя	Преимущества для лизингодателя
Риск утраты или повреждения имущества лежит на его собственнике, то есть лизингодателе	Он надежнее застрахован от риска неплатежеспособности лизингополучателя
Лизинг позволяет расширять производство без накопления капитала	Когда арендованное имущество занесено в актив баланса, лизингодатель может приступить к его амортизации
Обслуживание и ремонт оборудования могут осуществляться собственником	Полученная прибыль может быть оставлена в резерве без налогообложения
Лизинг ускоряет модернизацию и ремонт оборудования	
Платежи производятся не одновременно, а по частям и в согласованные сроки	
Лизинг предпочтителен с точки зрения налогообложения	
Лизинг расширяет возможности покупателя пользоваться кредитом	
При лизинге лизингополучатель может использовать прибыль для погашения кредита	
Лизинг обеспечивает 100 %-ное кредитование сделки, в обычный кредит – 80–85 %	
Срок лизинга значительно дольше срока кредита	

Следует отметить, что международный лизинг выгоден в целом для государства и экономического развития страны. Несомненным его преимуществом для страны лизингополучателя является тот факт, что сумма лизинговых сделок не учитывается в подсчете национальной задолженности, то есть появляется возможность превысить лимиты кредиторской задолженности, установленные МВФ по отдельным странам. Преимуществом является и свободная форма амортизации – способ государственной поддержки лизинга.

Наряду с преимуществами нельзя, однако, не отметить и ряд недостатков, присущих международному лизингу:

- операции, связанные с лизингом, отличаются значительной сложностью как по разработке приемлемой схемы, выявлению условий сделки, так и по документальному ее оформлению;
- лизингодатель должен обладать значительным первоначальным капиталом или иметь стабильный источник денежных средств;
- лизингополучатель проигрывает на повышении остаточной стоимости лизингового имущества, в частности из-за инфляции;
- стоимость лизинга выше, чем цена покупки, ссуды (банковского кредита), поскольку риски износа (морального старения) объекта лизинга ложатся на лизингодателя, который закладывает их в стоимость лизинга.

Международный лизинг осуществляется в трех основных формах, которым соответствуют модели их организации:

- прямой экспортный лизинг;
- прямой импортный лизинг;
- транзитный лизинг.

Прямой экспортный лизинг (directexportleasing, англ.) – это форма международного лизинга, при которой лизингополучатель является резидентом одной страны, а лизингодатель и поставщик оборудования выступают резидентами другой страны.

При прямом экспортном лизинге происходит экспорт лизинговой услуги и лизингового имущества. Прямой экспортный лизинг позволяет лизингополучателю обеспечить использование необходимого импортного оборудования на выгодных условиях финансирования, а лизингодателю – получить экспортный кредит в своей стране, расширить рынок сбыта товаров и услуг.

Прямой импортный лизинг (directimportleasing, англ.) – это форма международного лизинга, при которой поставщик и лизингополучатель также находятся в разных странах, а лизингополучателю передается импортируемое имущество.

Транзитный (косвенный) международный лизинг – это форма международного лизинга, при которой лизингодатель одной страны приобретает необходимое имущество (или берет кредит) в другой стране и передает лизингополучателю, находящемуся в третьей стране.

Для Республики Беларусь наиболее актуален вариант **импортного лизинга**, когда нерезидентом Республики Беларусь является лизингодатель, лизингополучателем – резидент Республики Беларусь, а объект лизинга поставляется в нашу страну на условиях импортного контракта.

В случае международного лизинга особенно важны: выбор валюты контракта, оценка риска изменения курса валюты, таможенный режим в стране лизингополучателя, защита права собственности иностранного лизингодателя в стране лизингополучателя, наличие соглашения о неприменении двойного налогообложения между странами.

К нормативно-правовым актам, регулирующим правоотношения международного лизинга, следует отнести:

– Конвенцию УНИДРУА о международном финансовом лизинге (именуемая далее – Конвенция УНИДРУА), подписанную 28 мая 1988 г. в г. Оттаве, к которой Республика Беларусь, на основании Указа Президента Республики Беларусь от 02.07.1998 № 352, присоединилась в 1998 г. В результате участия Республики Беларусь в Конвенции субъекты хозяйствования получили возможность поставлять новое, высокоэффективное оборудование из стран-участниц Конвенции, шире использовать лизинг при реализации своей продукции и для стимулирования экспорта из Республики Беларусь;

– Конвенцию о межгосударственном лизинге, заключенную в г. Москве 25.11.1998 г. и ратифицированную Законом Республики Беларусь от 09.11.1999 № 309-З, вступившую в силу для Республики Беларусь 30 августа 2001 г.;

Следует отметить, что нормы двух актов могут быть применены только к лизинговым договорам, носящим интернациональный характер, когда стороны договора лизинга являются резидентами различных государств, присоединившихся к соответствующим Конвенциям. Учитывая, что таких государств достаточно мало, можно говорить о весьма ограниченном применении обеих Конвенций в практике международного лизинга;

– Соглашение о создании благоприятных правовых, экономических и организационных условий для расширения лизинговой деятельности в Содружестве Независимых Государств, подписанное 12.10.2005 г. между Республикой Беларусь, Республикой Арменией,

Республикой Казахстан, Кыргызской Республикой, Республикой Молдова, Республикой Таджикистан и Украиной в г. Москве;

Нормы гражданского права, содержащиеся в международных договорах Республики Беларусь, вступивших в силу, являются частью действующего на территории Республики Беларусь гражданского законодательства, подлежат непосредственному применению, кроме случаев, когда из международного договора следует, что для применения таких норм требуется издание внутригосударственного акта, и имеют силу того правового акта, которым выражено согласие Республики Беларусь на обязательность для нее соответствующего международного договора.

Сегодня основными документами, регламентирующими лизинговую деятельность на территории Республики Беларусь, являются:

– Гражданский кодекс Республики Беларусь от 07.12.1998 № 218-3 (в ред. от 28.08.2012 г.);

– Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 4 июня 2010 г. № 865;

– Указ Президента Республики Беларусь от 01.10.2013 г. № 450 «О некоторых вопросах реализации транспортных средств на условиях финансовой аренды (лизинга)»;

– Указ № 116 «О внесении изменений в Указ Президента Республики Беларусь от 1 октября 2013 г. № 450»;

– Налоговый кодекс (Особенная часть) от 29.12.2009 № 71-3 (ред. от 04.01.2012);

– Постановление Министерства финансов Республики Беларусь от 30.04.2004 г. № 75 (в ред. от 02.07.2010 г.) «Об утверждении Инструкции о порядке бухгалтерского учета лизинговых операций»;

– Постановление Министерства экономики Республики Беларусь, Министерства финансов Республики Беларусь, Министерства архитектуры и строительства Республики Беларусь от 27.02.2009 № 37/18/6 «Об утверждении Инструкции о порядке начисления амортизации основных средств и нематериальных активов» (с изменениями и дополнениями, вступившими в силу с 01.02.2013);

– Указ Президента Республики Беларусь от 17.07.2006 № 452 (ред. от 21.06.2012) «Об обязательной продаже иностранной валюты», регулирующий правоотношения между субъектами лизинговых сделок при использовании ими иностранной валюты для расчетов;

– Указ Президента Республики Беларусь от 24.09.2009 № 465 (ред. от 29.11.2012) «О некоторых вопросах совершенствования лизинговой деятельности в Республике Беларусь» (именуемый далее – Указ Президента Республики Беларусь от 24.09.2009 № 465 (ред.

от 29.11.2012)). В данном нормативно-правовом акте регулируются вопросы предоставления рассрочки по таможенным платежам при ввозе предмета лизинга на территорию Республики Беларусь.

Несмотря на многочисленный спектр нормативно-правовых актов, тщательной регламентации лизинговой деятельности национальным законодательством недостаточно. Участие во ВЭД организаций Республики Беларусь через лизинговую форму требует расширения и унификации правового регулирования лизингового механизма.

На основании Закона Республики Беларусь «О налогах на доходы и прибыль предприятий, объединений, организаций» доход иностранных лизингодателей облагается 15 % налогом и перечисляется белорусским лизингополучателем в бюджет республики. В связи с этим в договоре в составе лизингового платежа должен быть четко выделен доход иностранного лизингодателя, в противном случае весь лизинговый платеж будет рассматриваться как доход иностранного лизингодателя и облагаться налогом.

С рядом стран подписан и ратифицирован договор *об избежании двойного налогообложения*. Это такие страны, как Польша, Швеция, Литва, Латвия, Россия и ряд стран СНГ. Лизингодатели этих государств уплачивают в своей стране налог на доход, полученный на территории Республики Беларусь.

С такими странами, как Бельгия, Великобритания, Иран, Китай подписаны договоры *об устранении двойного налогообложения*, которые в настоящее время находятся в стадии ратификации.

С 1 января 2013 г. законодатель исключил из перечня, по которому предоставляется рассрочка, таможенные пошлины, поэтому если товары, являющиеся предметами договоров международного лизинга, помещаются под таможенную процедуру выпуска для внутреннего потребления, по заявлению лизингополучателя-резидента Республики Беларусь, предоставляется рассрочка только для уплаты налога на добавленную стоимость на срок действия договора лизинга, но не более чем на пять лет. Рассрочка предоставляется при условии обеспечения уплаты налога на добавленную стоимость.

Отметим также, что с 1 января 2013 г. законодатель разрешает лизингодателю в течение 90 календарных дней со дня прекращения договора международного лизинга (в том числе в связи с его расторжением) заключить новый внешнеторговый договор, предусматривающий отчуждение предмета лизинга или передачу его в аренду.

Договорные условия международных лизинговых сделок отличаются сложной регламентацией прав и обязанностей контрагентов. Любые вопросы, связанные со сделками международного

лизинга, решаются, учитывая положения международного права. Международное право включает **права**:

- страны лизингодателя или лизингополучателя, или любой другой страны, выбранной сторонами сделки. Если же не определили применимое право, то используется право страны лизингодателя;
- стран-участниц Оттавской Конвенции УНИДРУА о международном финансовом лизинге;
- стран-участниц Конвенции о межгосударственном лизинге.

Учрежденная в 1997 г. Лизинговая конфедерация Содружества независимых государств (СНГЛИЗИНГ) предусматривает открытие в ряде регионов государств-участников территориальных агентств СНГЛИЗИНГ и организацию их деятельности по разработке и осуществлению межрегиональных лизинговых проектов и программ. Большой вклад в развитие лизинговых отношений внесли учредители «Белорусского союза лизингодателей». С 1996 г. «Белорусский союз лизингодателей» входит в состав Европейской федерации национальных лизинговых ассоциаций (Leaseurope).

Развитие международного лизинга в Республике Беларусь имеет большое значение для экономики страны, делая её более открытой. Осуществление скоординированных действий и мер законодательного, нормативно-правового и организационного обеспечения межгосударственного лизинга в дальнейшем позволит сделать его эффективным инвестиционным механизмом развития, усилить интеграционные связи, укрепить и развить экономический потенциал страны.

Как самостоятельный вид международных коммерческих операций **инжиниринг** (англ. engineering – изобретательность, знание) представляет собой инженерно-консультационные услуги по созданию предприятий и объектов.

Международная регламентация инжиниринга была разработана Американской Ассоциацией инженеров гражданского строительства в 1981 г. и нашла отражение в Руководстве по использованию услуг инженеров, где рассмотрена практика инженерного консультирования, дана классификация инжиниринговых услуг, показана процедура выбора инженера и консультационных фирм.

Международный инжиниринг представляет собой разного рода деятельность по предоставлению услуг производственного, коммерческого и научно-технического характера.

Предметом сделки может быть либо весь комплекс услуг, связанных с проектированием и строительством, либо одно или несколько звеньев из этого комплекса.

Всю совокупность услуг инжиниринга можно разделить на две группы (таблица 10.3).

Таблица 10.3 – Классификация инжиниринговых услуг

Услуги, связанные с подготовкой производственного процесса	Услуги по обеспечению нормального хода процесса производства и реализации продукции (рентабельного производства)
Предпроектные услуги	Услуги по управлению и организации производственного процесса
Проектные услуги	Услуги по осмотру и испытанию оборудования, эксплуатации объекта
Послепроектные услуги	Услуги по обеспечению реализации продукции и внедрению систем информационного обеспечения
Специальные услуги	Услуги по управлению и организации производственного процесса

В основе организации международной торговли инжиниринговыми услугами лежит заказной метод осуществления работ, базирующийся на контракте, заключенном между заказчиком и зарубежной инжиниринговой фирмой.

Международный контракт на оказание инженерно-консультационных услуг может оформляться по-разному. Вид контракта зависит от выбранного заказчиком способа осуществления проекта и характера услуг зарубежной инжиниринговой фирмы.

Существуют три основных метода сооружения объектов.

Первый метод предусматривает проведение большей части работ (включая проектирование, руководство проектом, а иногда и строительство объекта) самим персоналом заказчика или местными фирмами. В этом случае зарубежная инжиниринговая фирма может выступать только в качестве консультанта при подготовке и реализации проекта, а также как представитель заказчика при осуществлении надзора и проведении переговоров с проектировщиками, подрядчиками и другими сторонами.

При выполнении большей части работ самим заказчиком импорт инжиниринговых услуг из-за рубежа может сводиться к консультированию и обучению специалистов по проблемам, связанным с осуществлением лишь отдельных этапов проекта.

Контракт, связанный с первым методом сооружения объекта, не предусматривает ответственности консультанта за осуществление проекта.

Второй метод предполагает выполнение зарубежной инжиниринговой фирмой всех или большей части инжиниринговых услуг по

проекту, включая проектирование, управление строительством и руководство осуществлением проекта в целом.

Контракт, связанный со вторым методом строительства объекта, представляет собой договор на полный инжиниринг и подразумевает ответственность инжиниринговой фирмы как полномочного агента заказчика за выполнение проекта.

Третий метод сооружения объекта связан с заключением контракта «под ключ» с зарубежным подрядчиком, который возлагает на себя ответственность за проведение всего комплекса работ, включая и работы по строительству объекта. В этом случае инжиниринговые услуги могут предоставляться не специализированной инжиниринговой фирмой, а генеральным строительным подрядчиком.

В международной торговле инжиниринговыми услугами **выбор фирмы-исполнителя происходит в процессе прямых переговоров или в ходе подрядных торгов (тендеров).**

В международной практике оказание инжиниринговых услуг нередко сопровождается передачей заказчику прав на использование запатентованных технических решений, технологических процессов и «ноу-хау». В последнее время на международном рынке услуг появился новый вид услуг – услуги реинжиниринга, которые оказывают зарубежные реинжиниринговые фирмы.

Реинжиниринг (англ. reengineering) – это инженерно-консультационные услуги по перестройке систем организации и управления производственно-торговым и инвестиционным процессами хозяйствующего субъекта в целях повышения его конкурентоспособности и финансовой устойчивости.

Реинжиниринг бывает двух видов: кризисный реинжиниринг и реинжиниринг развития.

Кризисный реинжиниринг направлен на решение кризисных проблем хозяйствующего субъекта. Он применяется в тех случаях, когда результативность финансово-коммерческой и производственно-торговой деятельности хозяйствующего субъекта постоянно снижается, конкурентоспособность его резко падает, наметилась тенденция банкротства и нужен комплекс мер по ликвидации этого кризиса.

Реинжиниринг развития применяется в тех случаях, когда динамика развития снижается и действующая структура организации и управления производственно-торговым и инвестиционным процессами уже достигла предельного уровня по получению прибыли.

Одним из распространенных видов международных коммерческих операций купли-продажи услуг сегодня является **международный туризм**. В различных странах и регионах туризм становится важной сферой деятельности и оказывает благотворное влияние на развитие других секторов экономики, включая гостиничное хозяй-

ство, транспорт и коммуникации, строительство, сельское хозяйство, розничную торговлю, производство и торговлю сувенирами и другие, являясь катализатором их развития.

Под **международным туризмом** следует понимать вид деятельности, предполагающий предоставление различного рода туристических услуг с целью содействия удовлетворению потребностей широкого круга иностранных туристов.

Международный туризм в настоящее время становится важным источником валютных поступлений, обеспечивает занятость населения, поддерживает высокий уровень его жизни, создает предпосылки для улучшения платежного баланса страны. Туризм оказывает положительное влияние на сохранение и развитие историко-культурного наследия, ведет к гармонизации отношений между различными странами и народами, заставляет правительства, негосударственные организации и коммерческие структуры активно участвовать в деле сохранения и оздоровления окружающей среды.

В зависимости от основной потребности, удовлетворение которой обусловлено туристическими путешествиями, различают: рекреационный туризм, оздоровительный, познавательный, профессионально-деловой, этнический, шоп-туры.

Следует отметить, что важным аспектом эффективного развития туристической сферы является разветвлённая инфраструктура, включающая в себя гостиницы и другие средства размещения, санаторно-курортные и оздоровительные организации, различные объекты культуры, искусства и физкультурно-спортивные сооружения.

Численность организованных туристов и экскурсантов, посетивших Республику Беларусь в 2018 г., составила 365,5 тыс. человек, из них 57 % россиян.

Среди других стран мира лидерами по числу посещений Беларуси являлись Литва, Польша, Латвия, Украина, Германия, Китай, Испания, Эстония, Соединенное Королевство Великобритании и Северной Ирландии, Израиль.

Средняя продолжительность пребывания иностранных туристов в республике составила 5 дней.

Услуги размещения предоставляли 587 заведений, из них – 385 гостиниц, гостиничных и туристско-гостиничных комплексов.

В 2018 г. в гостиницах и аналогичных средствах размещения проживало 2 007,3 тыс. человек. Из числа проживающих граждане республики составили 48 %, граждане из других государств – 52 %, в том числе из стран СНГ – 35 %.

В прошлом году в республике работало 490 санаторно-курортных, оздоровительных организаций и других специализированных средств размещения, из них – 77 санаториев.

В санаторно-курортных, оздоровительных организациях и других специализированных средствах размещения останавливались 840,3 тыс. человек, иностранные граждане составили 229 тыс. человек, или 27 % от общего числа размещенных.

Таким образом, следует отметить, что ежегодно увеличивается число иностранных граждан, посетивших Республику Беларусь с различными целями, но в первую очередь – в целях туризма.

Законодательство Республики Беларусь о туризме основывается на Конституции Республики Беларусь и законах Республики Беларусь «О туризме» и «О защите прав потребителей» и других актов законодательства: Положении по регулированию туристской деятельности; Положении о лицензировании туристской деятельности; Правилах приема и обслуживания иностранных туристов на территории Республики Беларусь; Правилах режима в пунктах пропуска через государственную границу.

Государственное регулирование в сфере туризма осуществляется Президентом Республики Беларусь, Советом Министров Республики Беларусь, Министерством спорта и туризма Республики Беларусь, местными исполнительными и распорядительными органами и иными государственными органами в пределах их полномочий в соответствии с законодательством Республики Беларусь.

Функционирует Межведомственный экспертно-координационный совет по туризму при Совете Министров Республики Беларусь.

Государственная поддержка туризма осуществляется в соответствии с государственными и местными программами развития туризма. Государственные программы развития туризма утверждаются Советом Министров Республики Беларусь, местные программы развития туризма разрабатываются местными исполнительными и распорядительными органами и утверждаются местными Советами депутатов.

В соответствии с Национальной стратегией устойчивого развития до 2030 г., главной целью развития туризма Республики Беларусь является его выход в высокодоходную отрасль экономики страны, преодоление отрицательного сальдо в торговле туристскими услугами, внедрение современных технологий развития туризма, прежде всего в сфере информации, рекламы, гостиничного сервиса, отвечающих современным международным стандартам.

Развитие в Республике Беларусь высокоэффективного туристического комплекса позволит значительно увеличить его привлекательность как сферы международного предпринимательства и делового сотрудничества, создаст стимулы для притока иностранного капитала в экономику страны, что даст возможность в будущем реализовать ряд туристических проектов в сфере туризма, а также удовлетворить спрос на туристические услуги.

Тематика рефератов

1 Проблемы и перспективы развития лизинга как формы поддержки субъектов хозяйствования в Республике Беларусь при выходе на внешний рынок.

2 Актуальные вопросы развития международного лизинга в Республике Беларусь.

3 Современное состояние и перспективы развития международного инжиниринга.

4 Государственная поддержка развития туристской индустрии в Республике Беларусь.

Вопросы для самоконтроля

1 Что вы понимаете под услугой?

2 Какие виды услуг занимают наибольший удельный вес в структуре экспорта (импорта) услуг Республики Беларусь?

3 Какие виды услуг получили наибольшее распространение в Республике Беларусь в настоящее время?

4 Что вы понимаете под лизингом?

5 Какие преимущества предоставляет применение лизинга для лизингополучателя, производителя, развития экономики страны?

6 Что вы понимаете под инжинирингом?

7 Назовите специфические черты международного инжиниринга.

8 В чем особенность заключения международного договора на предоставление инжиниринговых услуг?

9 Что вы понимаете под международным туризмом?

10 Назовите наиболее актуальное направление развития туризма в Республике Беларусь, ответ обоснуйте.

Тест

1 *Иностранным туристом может быть признано лицо, посещающее другую страну с целью...*

- а) отдыха;
- б) туризма;
- в) деловых и научных целей;
- г) все ответы верны.

2 *Экспорт туристических услуг предполагает...*

а) выезд за пределы своего государства граждан с целью отдыха и оздоровления;

- б) предоставление различного вида услуг для иностранных туристов на территории данной страны;
- в) совокупное потребление различного вида услуг туристами данной страны на территории иностранных государств;
- г) правильного ответа нет.

3 Аренда основных средств производства, а также других товаров для их использования в производственных целях арендатором, в то время как сами товары и средства производства покупаются арендодателем и он сохраняет право собственности на них до конца сделки, – это...

- а) поставка комплектного оборудования;
- б) лизинг;
- в) сделка типа «бай-бэк»;
- г) «ad hoc».

4 Отметьте основные виды услуг, которые являются объектом рынка инжиниринговых услуг:

- а) услуги, связанные с производством необходимого оборудования;
- б) услуги, связанные с подготовкой процесса производства: предпроектные, проектные, послепроектные и специализированные услуги (прединвестиционные);
- в) услуги, связанные с наймом персонала необходимой квалификации;
- г) оказание помощи в организационной деятельности хозяйственного объекта.

5 Комплекс услуг коммерческого характера по подготовке процесса производства и реализации продукции по обслуживанию строительства и эксплуатации промышленных, инфраструктурных, сельскохозяйственных и других объектов, услуги интеллектуального характера, направленные на оптимизацию инвестиционных проектов на всех этапах их реализации, – это...

- а) ноу-хау;
- б) инжиниринг;
- в) консалтинг;
- г) имиджмейкерство.

6 Международный туризм рассматривается как одно из средств развития национальной экономики и проявляется...

- а) в рациональном использовании странами своих природных ресурсов и на этой основе производстве и предоставлении туристам

дополнительных видов товаров и услуг, что расширяет участие страны в международном разделении труда;

б) как эффективный источник валютных поступлений;

в) в том, что способствует повышению качества, расширению ассортимента и осуществлению структурных сдвигов в национальном производстве товаров и услуг;

г) все ответы верны.

7 Какой из перечисленных ниже документов не входит в Генеральное соглашение по торговле услугами?

а) Рамочное соглашение;

б) Специальное соглашение;

в) Общее соглашение;

г) правильного ответа нет.

8 Какой из нижеперечисленных видов лизинга получил наибольшее развитие в Республике Беларусь?

а) экспортный;

б) импортный;

в) сублизинг;

г) смешанный.

9 Вид лизинга, при котором лизинговая плата производится по ставкам продукции, изготовленной на оборудовании, взятом в лизинг, – это...

а) полный лизинг;

б) компенсационный лизинг;

в) сублизинг;

г) чистый лизинг.

10 Вид лизинга, который осуществляется не напрямую, а через посредника – это...

а) полный лизинг;

б) компенсационный лизинг;

в) сублизинг;

г) чистый лизинг.

ТЕМА 11

ВНЕШНЕТОРГОВЫЕ ОПЕРАЦИИ КУПЛИ-ПРОДАЖИ ПРАВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

В международной коммерческой практике наряду с операциями купли-продажи товаров и купли-продажи услуг, в отдельную группу выделяют операции купли-продажи прав интеллектуальной собственности. Данная классификация обусловлена тем, что операции купли-продажи прав интеллектуальной собственности могут иметь не только научную, но и коммерческую ценность.

Как показывает международный опыт, экономический рост промышленно развитых стран на 80–95 % обеспечен высоким уровнем научно-технического развития, значительными расходами на НИОКР и эффективностью использования полученного в ходе их выполнения интеллектуального продукта.

С целью стимулирования использования и охраны произведений человеческого разума, то есть интеллектуальной собственности, была создана Всемирная организация интеллектуальной собственности (ВОИС).

Возрастание значения интеллектуальной собственности привело к подписанию в 1967 г. Конвенции, учреждающей Всемирную организацию интеллектуальной собственности. В 1974 г. ВОИС стала специализированным учреждением системы организаций ООН с мандатом по управлению вопросами интеллектуальной собственности, признанными государствами-членами ООН. ВОИС расширила свою роль и в 1996 г. с новой силой продемонстрировала важное значение прав интеллектуальной собственности в управлении мировой торговлей, вступив в соглашение о сотрудничестве со Всемирной торговой организацией.

В соответствии со статьей 2 Конвенции «Об учреждении Всемирной организации интеллектуальной собственности» *под интеллектуальной собственностью* понимают все права, относящиеся к интеллектуальной деятельности в производственной, научной, литературной и художественной областях.

Объектами права интеллектуальной собственности, в соответствии с положениями Конвенции, являются:

– литературные, художественные произведения и научные труды;

- исполнительская деятельность артистов, фонограммы и радиопередачи;
- изобретения во всех областях человеческой деятельности;
- научные открытия;
- промышленные образцы;
- товарные знаки, знаки обслуживания, коммерческие наименования и обозначения;
- пресечение недобросовестной конкуренции.

Общим для всех объектов интеллектуальной собственности является требование новизны, а отличаются они друг от друга характером интеллектуального продукта.

В международной коммерческой практике купли-продажи прав интеллектуальной собственности выделяют операции:

- связанные с предоставлением права на использование изобретений, промышленных образцов, товарных знаков, географических названий, интегральных микросхем;
- связанные с предоставлением технических знаний, опыта, чертежей, инструкций, различного информационного материала, объединяемых понятием «ноу-хау».

Данное деление обусловлено правовой охраной передачи научно-технических достижений, которое распространяется только на первую группу операций и осуществляется согласно международной практике в форме патента.

Патент (лат. *brevet*) – это документ, подтверждающий исключительное право патентообладателя на изобретение, полезную модель либо на промышленный образец и удостоверяющий авторство, приоритет изобретения, полезной модели, промышленного образца.

В Республике Беларусь срок действия патента исчисляется с даты подачи заявки на выдачу патента на изобретение, полезную модель, промышленный образец в Национальный центр интеллектуальной собственности. Заявка подается в Национальный центр интеллектуальной собственности на русском или английском языке вместе с документом, подтверждающим уплату патентной пошлины за подачу и проведение (освобождение от) предварительной экспертизы заявки в установленном размере.

Срок действия патента на изобретение – двадцать лет. По ходатайству патентообладателя действие патента на изобретение, относящееся к лекарственному средству, пестициду или агрохимикату, может быть продлено, но не более чем на пять лет.

Срок действия патента на полезную модель – пять лет с возможным продлением этого срока патентным органом по ходатайству патентообладателя, но не более чем на пять лет. **Полезной моделью**, которой предоставляется правовая охрана, признается техническое решение, относящееся к устройствам и являющееся новым и промышленно применимым. К устройствам как объектам полезной модели относятся конструкции и изделия, а именно конструктивное выполнение средств производства и предметов потребления, а также их составных частей.

Срок действия патента на промышленный образец – десять лет с возможным продлением этого срока патентным органом по ходатайству патентообладателя, но не более чем на пять лет. **Промышленный образец** представляет собой художественное или художественно-конструкторское решение, определяющее внешний вид изделия.

Товарные знаки и знаки обслуживания представляют собой обозначения, которые способствуют отличию товаров или услуг одного лица от однородных товаров и услуг других лиц. В качестве товарных знаков могут быть зарегистрированы словесные обозначения, включая имена собственные, сочетания цветов, буквенные, цифровые, изобразительные, объемные обозначения, включая форму товара или его упаковку, а также комбинации таких обозначений. Иные обозначения могут быть зарегистрированы в качестве товарных знаков в случаях, предусмотренных законодательными актами Республики Беларусь. Товарный знак может быть зарегистрирован в любом цвете или цветовом сочетании. Довольно часто торговые и сервисные знаки называют «марками». Марки служат для идентификации товаров или услуг изготовителя, или продавца, а также для указания на уровень качества данных товаров.

Правовая охрана товарных знаков в Республике Беларусь осуществляется на основании их регистрации в Национальном центре интеллектуальной собственности либо в соответствии с международными соглашениями, в частности Парижской конвенцией по охране промышленной собственности, Мадридским соглашением о международной регистрации знаков и Протоколом к Мадридскому соглашению о международной регистрации знаков.

Товарный знак может быть зарегистрирован на имя организации или физического лица. Подача заявки осуществляется заявителем самостоятельно либо через патентного поверенного, зарегистрированного в Центре. Вместе с заявкой предоставляется документ, подтверждающий уплату патентной пошлины в установленном размере. Для облегчения составления перечня товаров и (или) услуг рекомендуется

использовать: Менеджер товаров и услуг Всемирной организации интеллектуальной собственности и Международный классификатор товаров и услуг (МКТУ). Регистрация товарного знака действительна в течение 10 лет с даты подачи заявки в Центр и может быть продлена по заявлению владельца товарного знака, поданному в течение последнего года ее действия, каждый раз на десять лет. Законодательством Республики Беларусь предусматривается исключительное право на использование товарного знака на территории страны. Только владельцы товарных знаков могут давать разрешение другим лицам на использование своего знака на определенные товары или услуги.

Патентуемое изобретение должно соответствовать определенным требованиям: *предполагать новое техническое решение, отличаться новизной, высоким изобретательским уровнем и практической применимостью.*

Система патентной защиты стимулирует изобретателей к опубликованию информации о своих изобретениях и выполнению дальнейших исследований; инвесторов осуществлять вложения в запатентованные изобретения; способствует быстрому внедрению изобретений для широкого круга потребителей; исключает дублирование в проведении исследовательских работ.

Граждане и жители Республики Беларусь могут выбирать для проведения международного поиска и международной предварительной экспертизы Федеральный институт промышленной собственности России (ФИПС) и Европейское патентное ведомство (ЕПВ).

Из вышеотмеченного следует, что регистрация товарных знаков и промышленных образцов, выдача патентов осуществляются в соответствии с национальным законодательством, связанные с ними права носят национальный характер и географически отличаются рамками данной страны.

Система охраны прав интеллектуальной собственности в зарубежных странах способствует защите от «пиратства» и недобросовестной конкуренции. В наибольшей степени «пиратство» распространено на рынке программного обеспечения ЭВМ, видеопродукции, а также в области использования фирменных наименований и товарных знаков. Незаконная регистрация общеизвестных товарных знаков превратилась в своеобразный бизнес во многих развивающихся странах. В Бразилии, например, «компании-призраки» специализируются на регистрации общеизвестных товарных знаков с целью вступить в переговоры с их законными владельцами и извлечь из этого выгоду. Так, было зарегистрировано около 6 000 известных товарных знаков: RENAULT, ALFA ROMEO, SUZUKI и др.

Соглашение Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights, (TRIPS) регулирует правовую охрану интеллектуальной собственности в рамках ВТО и расшифровывается как Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности. Соглашение TRIPS является неотъемлемой частью Марракешского соглашения об учреждении Всемирной торговой организации. Оба международных договора были приняты в 1994 г. В настоящее время Соглашение TRIPS распространяется на все страны-члены Всемирной торговой организации.

Соглашение TRIPS содержит несколько базовых принципов и положений, к которым относятся:

– **национальный режим** – иностранные граждане и юридические лица приобретают, используют и защищают интеллектуальные права наравне с гражданами соответствующего государства-члена ВТО;

– **режим наибольшего благоприятствования** – если гражданам одного государства предоставлены какие-либо привилегии, льготы или иные преимущества, граждане и юридические лица других государств вправе пользоваться такими же преимуществами;

– запрет толкования TRIPS как международного договора, ограничивающего применение Парижской конвенции по охране промышленной собственности 1883 г., Бернской конвенции по охране литературных и художественных произведений, Римской конвенции и Вашингтонского договора по интеллектуальной собственности в отношении интегральных микросхем.

Национальный режим и режим наибольшего благоприятствования позволяют исключить дискриминацию граждан и юридических лиц из разных стран в рамках ВТО, тем самым способствуя развитию международной торговли и международных отношений.

Соглашение TRIPS устанавливает в рамках ВТО минимальные гарантии международно-правовой охраны следующих объектов интеллектуальной собственности:

- объектов авторского права и смежных прав;
- товарных знаков;
- географических указаний;
- промышленных образцов;
- патентов;
- топологий интегральных микросхем.

Отдельно Соглашение TRIPS касается правил защиты от недобросовестной конкуренции. В этом логика положений TRIPS соответствует Парижской конвенции по охране промышленной собственности и обязывает страны-члены ВТО соблюдать ее положения.

В отношении каждого из перечисленных объектов интеллектуальной собственности Соглашение TRIPS содержит как специальные, так и общие нормы.

Специальные нормы регулируют особенности правовой охраны конкретного объекта IP.

Общие положения затрагивают вопросы национального режима и режима наибольшего благоприятствования, способов и средств защиты интеллектуальной собственности, а также допустимых ограничений интеллектуальных прав.

В части регулирования авторских и смежных прав Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности устанавливает следующие правила:

- обязанность государств-членов ВТО соблюдать Бернскую конвенцию, которая является основным договором в международном авторском праве. Но страны не обязаны предоставлять авторам так называемые моральные или личные неимущественные права. Это допускает и сама Бернская конвенция, что обусловлено сильным влиянием США на ее последнюю редакцию;

- закрепление за авторами исключительного права на прокат программ для ЭВМ и аудиовизуальных произведений (фильмов);

- закрепление за исполнителями исключительного права на запись фонограммы, ее воспроизведение, передачу записи исполнения в эфир и сообщение до всеобщего сведения.

В целом Соглашение TRIPS не вносит существенных изменений в существующую на международном уровне систему правовой охраны объектов авторского и смежных прав.

В отношении товарных знаков и патентов Соглашение TRIPS предусматривает:

- минимальный срок действия регистрации товарного знака, равный 7 годам, причем продление допускается неограниченное число раз;

- невозможность выдачи принудительных лицензий на использование товарного знака;

- возможность получения патента на изобретение как на продукт, так и на способ. Вместе с тем изобретение должно отвечать требованиям новизны, изобретательского уровня и промышленной применимости;

- право государств исключить из объектов патентования способы лечения людей и животных;

– целый ряд ограничений выдачи принудительной лицензии на использование патента, то есть разрешения, которое предоставляется по решению государственного органа без согласия правообладателя.

Способы защиты интеллектуальной собственности в ВТО:

1 Соглашение TRIPS провозглашает, что национальное законодательство должно содержать эффективные способы защиты интеллектуальной собственности, в том числе направленные на оперативное пресечение нарушений. Способы защиты интеллектуальной собственности должны быть равными для всех и не приводить к излишним задержкам и усложнению защиты.

2 Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности требует, чтобы национальное право предусматривало в качестве одного из способов защиты интеллектуальной собственности возмещение убытков.

3 Право ВТО позволяет правообладателем использовать возможности таможенных процедур. Так, по заявлению правообладателя таможенный орган обязан принять временные меры по приостановлению выпуска товара, который нарушает авторские права или право на товарный знак.

4 По соглашению TRIPS временные судебные или административные меры могут быть направлены на сохранение доказательств нарушения интеллектуальных прав.

Страны-члены ВТО обязаны установить уголовную ответственность за нарушение интеллектуальных прав, если нарушение совершено умышленно и в коммерческих масштабах.

Таким образом, к основным способам защиты интеллектуальной собственности относятся: признание права, пресечение нарушения, возмещение убытков, изъятие контрафакта, публикация решения суда.

Соглашение TRIPS в целом уделяет основное внимание применению способов защиты интеллектуальной собственности на таможене. Это объясняется целями создания ВТО, которыми являются преодоление таможенных барьеров и свободная торговля товарами и услугами, а также защита частного капитала, в том числе интеллектуального.

Международные лицензионные соглашения связаны с торговлей объектами интеллектуальной собственности. Передача прав интеллектуальной собственности осуществляется на основе международных лицензионных соглашений, предметом которых могут быть любые знания, как патентуемые, так и не подлежащие патентованию.

Международная лицензионная торговля способствует вовлечению страны в международный технологический обмен, созданию новых производств, расширению сферы услуг, уменьшению научно-

технического отставания, развитию инфраструктуры, обеспечению экономической безопасности государства, налаживанию деловых, торгово-экономических связей с зарубежными партнерами, формированию новых рабочих мест и, как следствие, снижению уровня безработицы.

Лидерство в лицензионном экспорте принадлежит США, Швейцарии, Англии и Италии, среди развивающихся стран – Индии. Основным импортером научно-технической продукции является Япония, доля которой в мировом импорте лицензий составляет более 16 %.

Лицензионная торговля в Республике Беларусь является сравнительно молодой формой международной торговли по сравнению с зарубежными странами, однако в республике создана законодательная база, развивается инфраструктура, сформирована политика в вопросах патентно-лицензионной деятельности и охраны объектов интеллектуальной собственности. Так, если в 1994 г. Республика Беларусь развивала международную лицензионную торговлю только с резидентами России и Украины, то к началу 2015 г. ее активными участниками стали более 20 государств мира, в том числе Германия, Гонконг, Индия, Италия, Казахстан, Китай, Латвия, Литва, Республика Корея, Польша, Турция, Узбекистан, Чехия, Хорватия, Швейцария, Великобритания.

Установлены качественные изменения в отраслевой структуре белорусской экономики в вопросе лицензионных соглашений. Перспективными отраслями для развития патентно-лицензионной деятельности определены информационно-коммуникационные технологии, фармацевтическая промышленность, автомобилестроение, строительство и энергетика.

Широкое распространение среди форм международной лицензионной (МЛТ) торговли в Республике Беларусь получили: создание совместных предприятий с использованием лицензионных соглашений; прямой экспорт (импорт) объектов интеллектуальной собственности в рамках МЛТ; импорт объектов интеллектуальной собственности посредством лицензионных соглашений и производство на их основе национальных товаров для последующего их экспорта с использованием лицензионных соглашений.

Лицензионное соглашение – договор о предоставлении прав на коммерческое и промышленное использование изобретений, технических знаний, товарных знаков, обладающих патентной защитой или непатентуемого «ноу-хау» в течение согласованного срока за определенное вознаграждение. Лицензионное соглашение выступает основной формой обмена научно-техническими знаниями в области их

коммерческого использования, сторонами которого являются лицензиар и лицензиат.

Международная практика экспорта и импорта лицензий выработала два основных вида лицензионных соглашений: **чистые и сопутствующие лицензии**.

Чистые лицензии предполагают, что научные знания являются самостоятельным предметом торговли и не связаны с поставкой товаров, строительством объектов и другими внешнеторговыми операциями.

Сопутствующие лицензии включаются как составная часть в общий внешнеторговый договор, например, купли-продажи оборудования или строительства и реконструкции за рубежом промышленных объектов.

Покупателю лицензии предоставляется право на изготовление и продажу, которое может быть **простым, исключительным и полным**. Простое и исключительное право применяется при торговле как патентными, так и беспатентными лицензиями, полное – только патентными.

В случае **простого права** лицензиар сохраняет за собой возможность самому использовать лицензии на той же территории и в тех же пределах, а также предоставлять их третьим лицам.

При **исключительной лицензии** лицензиат имеет монопольное (исключительное) право на использование предмета лицензии на оговоренной территории. При этом ни лицензиар, ни какое-либо другое лицо таким правом не обладают. Лицензиат может получить право самостоятельного предоставления лицензии (сублицензии) третьим лицам в объеме, оговоренном в договоре.

При **полной лицензии** лицензиар предоставляет лицензиату исключительные права пользования изобретением без ограничительных условий по территории его применения. Экономически это эквивалентно продаже патента, но юридически отличается тем, что титул собственника патента остается за лицензиаром, который по истечении срока действия договора полностью восстанавливается в монопольных правах патентообладателя.

Одним из наиболее сложных вопросов при торговле научно-технической продукцией является определение вознаграждения за предмет лицензионного соглашения. При оценке интеллектуальной собственности затратный подход исключается, поскольку на разработку ценного технологического нововведения могут потребоваться небольшие средства, а эффект от его использования в производстве значительно превысит эффект от внедрения дорогостоящих проектов.

Основой определения цены научно-технической продукции является величина прибыли, которую лицензиат может получить за период ее использования.

Существует несколько методов определения стоимости лицензии. Выбор вида лицензии зависит от объема рынка той страны или территории, на которую предоставляется лицензия, и характера изобретения. На рынке небольшой емкости предпочтительнее выдавать исключительную лицензию, так как наличие нескольких лицензиатов, получивших простую лицензию, создаст на этом рынке острую конкуренцию, которая снизит уровень цен, что отразится на вознаграждении.

В качестве возмещения за предоставление прав на использование предмета соглашения лицензиат уплачивает лицензиару определенное вознаграждение:

– **роялти** – периодические отчисления, которые устанавливаются в виде фиксированных ставок процента, обычно 3–5 % от суммы продаж лицензируемой продукции. Отчисления выплачиваются через согласованные промежутки времени, обычно в виде процента от стоимости производимой по лицензии продукции, цены реализуемых изделий или прибыли, полученной лицензиатом на базе использования данной лицензии;

– **паушальный платеж** – это определенная, твердо зафиксированная в соглашении сумма лицензионного вознаграждения. Данный платеж осуществляется единовременно либо по частям в течение согласованного промежутка времени;

– **участие лицензиара в прибыли** от продажи лицензируемой продукции, размер отчислений в данном случае колеблется от 10 до 30 %;

– **передача ценных бумаг** (акций и облигаций) лицензиата лицензиару. Лицензиар получает чаще всего от 5 до 20 % акций лицензиата, хотя в отдельных случаях достигает до 40 %;

– **передача технической документации**: взаимное предоставление лицензий, в большинстве случаев применяемое в сочетании с другими формами вознаграждения.

Среди сделок по купле-продаже научно-технической продукции в отдельную группу выделяют операции по возмездному обмену результатами научных исследований в области науки, производства, строительства, медицины и др. Содержанием такого рода сделок может быть выполнение совместных проектно-конструкторских работ, обмен лицензиями, исполнение заказов на проведение научно-технических экспертиз.

Мотивы, побуждающие покупателя приобретать права интеллектуальной собственности на лицензионной основе, многообразны:

– импортируя новые технологии, покупатель обычно добивается существенной экономии средств и времени в сравнении с самостоятельной разработкой в этой области;

– приобретая новые технологии, покупатель получает возможность ликвидировать в короткие сроки свое технологическое отставание в той или иной области;

– покупка импортных технологий обычно сопровождается сравнительно малыми издержками по освоению производства продукции;

– изделия, изготавливаемые по передовой технологии, отличаются высокой конкурентоспособностью.

Заинтересованность покупателя совпадает с заинтересованностью продавца в продаже технологии. Продажа лицензий позволяет продавцу существенно ускорить процесс освоения нового рынка и хотя бы частично возместить расходы на исследования и разработки. Кроме того, это один из вариантов выхода на внешние рынки. При продаже лицензий достаточно часто предусматривается поставка материалов и деталей для выпуска продукции, что является действенным стимулом для сбыта собственной продукции лицензиара. Продажа лицензий может быть способом приобретения фирмой-продавцом инновационных достижений и «ноу-хау» фирмы-покупателя, поскольку лицензионные соглашения иногда предполагают возможность взаимного обмена инновациями.

Тематика рефератов

1 Международная лицензионная торговля: тенденции развития и механизм регулирования.

2 Лицензионная торговля в Республике Беларусь: современное состояние и перспективы развития.

3 Особенности подготовки и подписания лицензионного соглашения в международной коммерческой практике.

Вопросы для самоконтроля

1 Какую роль играет ВОИС в международной торговле объектами интеллектуальной собственности?

2 Что вы понимаете под интеллектуальной собственностью?

3 Какие виды операций купли-продажи интеллектуальной собственности выделяют в международной коммерческой практике?

4 Что такое патент, полезная модель, промышленный образец, товарный знак?

5 Как осуществляется правовая охрана товарных знаков в Республике Беларусь?

6 Как называется соглашение, регулирующее правовую охрану интеллектуальной собственности в рамках ВТО?

7 Что лежит в основе международных лицензионных соглашений?

8 Как вы можете оценить состояние лицензионной торговли в Республике Беларусь?

9 Какие виды лицензионных соглашений вы знаете? Назовите особенности применения каждого из них.

10 Поясните мотивы, побуждающие покупателя приобретать права интеллектуальной собственности на лицензионной основе.

Тест

1 Как называется юридическое лицо, приобретающее у собственника изобретений лицензию на право их использования в определенных пределах?

- а) лицензиар;
- б) лицензиат;
- в) лицензиатор;
- г) аутсорсер.

2 Как называется разрешение продавца на использование другим лицом – покупателем, изобретения технологических знаний, технологии, производственного опыта, секретов производства, торговых марок, которые необходимы для производства коммерческой и иной продукции в течение определенного срока за обусловленное вознаграждение?

- а) патент;
- б) лицензия;
- в) авторское свидетельство;
- г) лизинг.

3 Что из нижеперечисленного выступает предметом рынка лицензий?

- а) беспатентные лицензии;
- б) технологии;
- в) технологические разработки;
- г) информация конфиденциального характера.

4 *Какие виды лицензий на использование технологии существуют в международной коммерческой практике?*

- а) исключительные;
- б) исключительные и неисключительные;
- в) исключительные, простые и полные;
- г) исключительные и полные.

5 *Как называется непатентованное научно-техническое достижение и производственный опыт конфиденциального характера?*

- а) патент;
- б) лицензия;
- в) авторское свидетельство;
- г) ноу-хау.

6 *Что из нижеперечисленного относится к правовым формам защиты технологии?*

- а) лицензия;
- б) патент;
- в) торговая марка;
- г) все ответы верны.

7 *Из перечисленных ниже вариантов выберите требование, не относящееся к товарному знаку:*

- а) идентификация, узнаваемость среди других товарных знаков;
- б) название и рисунок, указывающий на преимущества, характеристика товаров;
- в) обязательное наличие государственной символики;
- г) привлекательность и простота, отсутствие лишних деталей для обеспечения лучшей запоминаемости.

8 *Назовите основные требования, предъявляемые к промышленному образцу:*

- а) мировая новизна и оригинальность;
- б) мировая новизна и практичность;
- в) мировая новизна и креативность;
- г) мировая новизна и дешевизна.

9 *Срок действия патента на промышленный образец составляет...*

- а) 5 лет с даты подачи заявки;
- б) 10 лет с даты подачи заявки;

- в) 20 лет с даты подачи заявки;
- г) 30 лет с даты подачи заявки.

10 Что из нижеперечисленного не относится к объектам авторского права?

- а) литературные произведения;
- б) произведения прикладного искусства и дизайна;
- в) компьютерные программы;
- г) товарные знаки и знаки обслуживания.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНА

ТЕМА 12

ВНЕШНЕТОРГОВЫЕ ПОСРЕДНИЧЕСКИЕ ОПЕРАЦИИ

В практике международной торговли существует два метода осуществления внешнеэкономических операций: прямой и косвенный.

Прямой метод предполагает непосредственно продажу товара продавцом-производителем покупателю-потребителю.

Косвенный метод предполагает продажу товара через *посредника* (юридическое или физическое лицо, цель которого состоит в оказании услуг по совершению коммерческих, финансовых операций, а также по урегулированию спорных вопросов в различного рода отношениях, торговый посредник – посредник в совершении торговых операций).

Торговое посредничество как экономическая категория охватывает достаточно широкую сферу деятельности, в частности при *осуществлении внешнеэкономической деятельности*:

- поиск зарубежного партнера;
- документарное оформление и совершение сделки;
- кредитование сторон и предоставление гарантий оплаты товара покупателем;
- транспортно-экспедиторское обслуживание;
- страхование товаров при транспортировке;
- выполнение таможенных формальностей;
- изучение и анализ потенциальных рынков сбыта;
- проведение рекламных и других мероприятий по продвижению товаров на зарубежные рынки;
- послепродажное обслуживание и т. д.

В общем смысле под *торгово-посредническими операциями* понимаются операции, связанные с куплей-продажей товаров и выполняемыми по поручению поставщика (производителя или экспортера / импортера) независимым от него торговым посредником на основе заключенного между ними соглашения и отдельного поручения.

К торгово-посредническим операциям в мировой практике относят также такие виды деятельности, как заготовительная, снабженческо-сбытовая и торговая деятельность, опосредованная, как правило, договорами купли-продажи. При этом фирмы, осуществляющие эти операции, являются независимыми. Они не являются производителя-

ми и конечными потребителями, осуществляют реализацию продукции или другие операции с товаром по своему усмотрению.

Через торговых посредников проходит реализация на мировом рынке подавляющего объема целых товарных групп машин и оборудования, многих видов сырья, основных полуфабрикатов, готовых изделий, продуктов питания, товаров широкого потребления.

Виды посредников во внешнеторговых сделках представлены в таблице 12.1.

Таблица 12.1 – Виды посредников во внешнеторговых сделках

Критерий классификации	Виды посредников
Организации посредники	– универсальные торговые фирмы или торговые дома; – специализированные международные торговые компании; – международные торговые компании.
Специализированные посредники	– дилеры (дистрибьютор, джоббер, организатор); – агенты (агенты по сбыту товаров, агенты по закупке товаров, комиссионеры, консигнаторы, коммивояжер). – брокеры.

Каждое предприятие самостоятельно решает, какие посредники и какое их количество будут работать на каждом этапе (канале) товародвижения.

Следует отметить, что влияние посреднических компаний по странам и товарным потокам разное. В большей степени оно просматривается в Японии, Южной Корее и Англии, в Скандинавских странах. Так, в Японии 8 тыс. торговых компаний контролируют 67 % импорта и 60 % экспорта.

В Южной Корее три известных торговых дома – «Самсунг», «Хендэ» и «Даеку» – обслуживают 40 % внешней торговли страны.

В США, Франции и других странах многие крупные компании осуществляют продажу своей продукции на мировых рынках через посредников. В то же время в США большинство малых фирм предпочитают осуществлять экспорт самостоятельно.

Торговые дома известных Белорусских производителей на внешнем рынке:

– ООО «Коминтерн-Трейд» – официальный оптово-торговый представитель крупнейшего белорусского производителя классических мужских костюмов, г. Москва;

- ООО Торговый дом «8 Марта», г. Москва;
- ООО Торговый дом «Гомельстекло», Московская область, г. Протвино;
- ООО Торговый дом «СтеклоБел», Ленинградская область, г. Гатчина;
- ООО Торговый дом «Гомельстекло-Украина», г. Киев;
- ООО Торговый дом «Молочное кружево», Брянская область, г. Клинцы.

Известные дистрибьюторы на рынке Республики Беларусь:

1 ООО «Паритетсервис», официальный дистрибьютор Honda в Республике Беларусь, предлагает своим клиентам полный комплекс услуг по продаже и обслуживанию автомобилей марки Honda:

- продажа новых автомобилей марки Honda;
- сервисное гарантийное техническое обслуживание;
- послегарантийное техническое обслуживание.

2 СООО «Петрокан» – поставщик высококачественных смазочных материалов Petro-Canada на территорию Республики Беларусь.

3 СЗАО «АСБИС» – ведущий дистрибьютор на рынке IT-продуктов в Беларуси с высоким уровнем обслуживания клиентов и исключительным качеством поставляемых продуктов:

- мобильных устройств,
- систем хранения и обработки данных,
- программного обеспечения.

4 ООО ЮНИЛЭНД – официальный дистрибьютор компании RICOH в Республике Беларусь. Со дня своего основания корпорация Ricoh Group создает экологичное печатное оборудование и инновационные решения, наряду с консультациями экспертов.

Основная ***цель использования посредников*** – повышение экономической целесообразности и эффективности внешнеторговых операций.

Привлечение посредников имеет следующие преимущества:

- повышает оперативность сбыта товаров;
- способствует увеличению прибыли продавца за счет ускоренного оборота его капитала;
- создает возможность повысить конкурентоспособность товаров за счет сокращения сроков поставок и промежуточных складов;
- некоторые посредники финансируют операции экспортера (на основе как краткосрочного, так и среднесрочного кредитования), авансируют поставщиков, вкладывая собственный капитал в создание и функционирование сбытовой сети;
- обеспечивает для экспортеров возможность относительно быстрого выхода на новые рынки, более легкого доступа к покупателям;

– дает возможность экспортеру уменьшить или устранить кредитные риски, оптимизировать затраты на маркетинг, рекламу.

Привлекать посредников целесообразно, если сумма выплачиваемого посредникам вознаграждения ниже, чем возможные расходы продавцов и покупателей на самостоятельную организацию сбыта или покупку необходимых им товаров и услуг.

Использование посредников необходимо в следующих случаях:

– если целевой рынок сбыта, монополизирован и закрыт для самостоятельного проникновения товаропроизводителей;

– когда производители товаров или услуг не имеют юридических оснований для осуществления внешнеэкономических операций;

– если производитель не может самостоятельно проводить исследования зарубежного рынка, заниматься поиском партнеров, профессионально разрабатывать условия контракта и т. д.;

– когда использование посредников является международным торговым обычаем (например, при торговле на биржах и аукционах).

Таким образом, анализ международного опыта торгово-посреднической деятельности позволяет сделать вывод о том, что посредники играют важную роль в торговом обороте, а их грамотное использование позволяет экономить средства, время и повышает эффективность внешнеэкономической деятельности.

Торговое посредничество во внешней торговле охватывает большой круг функций, которые не в состоянии самостоятельно выполнить предприниматель при выходе на внешний рынок или в случае, если выполнение таких функций лично экономически неэффективно.

Торговые посредники осуществляют свою деятельность посредством выполнения различных видов торгово-посреднических операций.

Торгово-посреднические операции – это операции, связанные с куплей-продажей товаров, и выполняемые по поручению производителей-экспортеров или покупателей-импортеров независимыми от них торговыми посредниками на основе заключаемых между ними **договоров** или **соглашений**, а также **отдельных поручений**.

В международной коммерческой практике различают следующие виды международных торгово-посреднических операций:

– операции по перепродаже;

– комиссионные операции;

– агентские операции;

– брокерские операции.

Операции по перепродаже осуществляются торговым посредником от своего имени и за свой счет. В этом случае торговый посред-

ник сам выступает стороной договора купли-продажи, как с экспортером, так и с конечным покупателем, и становится собственником товара после его оплаты.

Существует два вида операций по перепродаже:

1) когда торговый посредник (купец) для экспортера выступает как покупатель, становится собственником товара, реализует товар на любом рынке и по любой цене. Взаимоотношения между партнерами регламентируются **договором купли-продажи**;

2) экспортер предоставляет торговому посреднику право продажи товаров на определенной территории в течение согласованного срока. Между собой посредник и экспортер заключают договор о предоставлении права на продажу. Данный вид договора устанавливает общие условия, регулирующие их взаимоотношения. Для исполнения его посредник и экспортер заключают самостоятельный договор купли-продажи в соответствии с условиями договора о предоставлении права на продажу. Таким образом, отношения между посредником и экспортером регулируются **двумя видами договоров – договором о предоставлении права на продажу и договором купли-продажи**.

Комиссионные операции состоят в совершении одной стороной, именуемой «комиссионером», по поручению другой стороны, именуемой «комитентом», сделок от своего имени, но за счет «комитента».

Взаимоотношения между партнерами регулируются договором комиссии. В соответствии с этим договором комиссионер не покупает товар, а лишь совершает сделки по купле-продаже за счет комитента, который остается собственником товара до его передачи покупателю. Чаще всего товар передается комиссионеру во владение. С покупателем комиссионер заключает договор купли-продажи от своего имени, то есть выступает как продавец. Посредником он является для комитента.

В договоре комиссии устанавливается продажная цена каждой партии товара – или минимальная, или максимальная. Как правило, оговаривается условие о недопустимости установления высоких цен, что может послужить причиной снижения конкурентоспособности товара.

Комиссионеры обычно не отвечают перед комитентом за выполнение третьими сторонами (покупателями) обязательств по платежам, за исключением тех случаев, когда такая ответственность предусмотрена в комиссионных соглашениях – **условиях делькредере** (del credere). Эти условия предусматривают гарантию платежеспособности покупателя по договору купли-продажи.

Распространенной формой комиссионных операций является продажа товаров на условиях консигнации. При осуществлении таких операций экспортер (консигнант) поставляет товар на склад посредника (консигнатора) для реализации на рынке в течение определенного срока. Консигнатор осуществляет платежи консигнанту по мере реализации товара со склада. Отношения между консигнантом и консигнатором регулируются договором консигнации. Непременным условием консигнационного соглашения является сохранение за консигнантом права собственности на товары до их реализации покупателю. Однако это право не гарантирует получение платежей за проданные товары. На условиях консигнации реализуются в основном товары массового спроса.

Агентские операции состоят в поручении одной стороной, именуемой принципалом, независимой от нее другой стороне, именуемой агентом, совершить продажу или закупку товара за счет и от имени принципала. Отношения между партнерами регламентируются агентским соглашением или договором.

Осуществление агентом своей деятельности от имени и за счет принципала отличает его от купца и торговца по договору, которые торгуют за свой счет и от своего имени, а также от комиссионера (консигнатора), который хотя и выступает перед третьими лицами от своего имени, но совершает сделки за счет комитента (консигнанта).

Брокерские операции состоят в установлении через посредника брокера контакта между продавцом и покупателем.

К брокерам относят торговые фирмы, лица и организации, которые подыскивают взаимозаинтересованных продавцов и покупателей, сводят их, но сами не принимают непосредственного участия в сделках ни своим именем, ни капиталом. В отличие от торгового агента брокер не является представителем, не состоит в договорных отношениях ни с одной из сторон участников сделки, а действует на основании отдельных поручений.

При осуществлении экспортно-импортных операций через посредников предприятие заключает с ними специальные договоры, устанавливающие права и обязанности сторон. Различают следующие **виды договоров: агентский договор, договор дилерства, договор франчайзинга, договор комиссии, договор поручения.**

Содержание договоров с различными видами посредников имеет свою специфику.

По законодательству Республики Беларусь известны только 2 вида договоров, которыми оформляются отношения коммерческого посредничества – **договор комиссии и договор поручения.** Заключение

же особых агентских, дистрибьюторских, брокерских, дилерских и др. договоров хотя и возможно на основании абз. 1 п. 1 ст. 7 Гражданского кодекса Республики Беларусь (далее – ГК), но не выгодно по фискальным соображениям: в состав затрат по производству и реализации продукции, товаров (работ, услуг), учитываемых при налогообложении прибыли (элемент «Прочие затраты»), входит оплата вознаграждения посреднику только по договорам комиссии и поручения.

При заключении внешнеторговых агентских договоров белорусские организации могут руководствоваться Типовым коммерческим агентским контрактом, разработанным МТП (публикация № 496), а дистрибьюторских договоров – аналогичным Типовым дистрибьюторским контрактом (публикация № 518).

Договор комиссии – договор, по условиям которого посредники-комиссионеры заключают контракты от своего имени, но за счет и по поручению поставщиков (заказчиков) – комитентов.

Особенности процедуры заключения и исполнения договора комиссии:

1) предметом договора является заключение сделок, а не их фактическое исполнение;

2) во исполнение договора комиссии могут быть заключены самые разные договоры – лизинга, возмездного оказания услуг, поручительства и т. п., а также совершены односторонние сделки (например, выдан вексель);

3) комиссионер вправе скрывать свою посредническую функцию, и комитента, от имени которого он действует;

4) договор комиссии может заключаться для одной или нескольких сделок.

Обязанности комиссионера:

– исполнить поручение на наиболее выгодных для комитента условиях;

– в случае неисполнения заключенной сделки третьим лицом, немедленно сообщить об этом комитенту, собрав необходимые доказательства;

– нести ответственность за утрату, недостачу или повреждение находящегося у комиссионера имущества комитента;

– по исполнении поручения предоставить комитенту в письменной форме окончательный отчет и передать ему все полученное по договору.

Основания прекращения договора комиссии: отказ комиссионера от исполнения договора; отказ комитента от исполнения договора;

смерть комиссионера – физического лица и объявления индивидуального предпринимателя банкротом.

Договор поручения – договор, согласно которому одна его сторона (поверенный) берёт на себя обязательство перед другой стороной (доверителем) совершить от имени и за счёт доверителя определённые юридические действия.

Полномочия поверенного в отношениях с третьими лицами оформляются с помощью особого документа – доверенности, которую ему выдаёт доверитель.

Особенности процедуры заключения и исполнения договора поручения:

1) предметом договора является совершение юридических действий;

2) особых требований к форме договора поручения не установлено, при его заключении применяются общие нормы ГК;

3) в договоре поручения можно указать срок, в течение которого поверенный вправе действовать от имени доверителя, а можно и не указывать.

Обязанности поверенного:

– лично исполнить поручение в соответствии с указаниями доверителя;

– сообщать по требованию доверителя все сведения о ходе исполнения поручения;

– передавать доверителю без промедления все полученное по сделкам, совершенным во исполнение поручения (товары, если предметом поручения была закупка, или денежные средства, если продажа и т. п.);

– по исполнении поручения или прекращении договора поручения возвратить доверенность (если срок ее действия еще не истек).

Обязанности доверителя:

– выдать доверенность;

– без промедления принять от поверенного все исполненное им по договору поручения (например, товары, если предмет поручения составляла их закупка);

– обеспечить поверенного средствами для исполнения поручения, а также возместить поверенному понесенные издержки. В целом все суммы, передаваемые доверителем поверенному, делятся на три вида: (аванс на исполнение поручения; возмещение дополнительно понесенных издержек; вознаграждение);

– уплатить поверенному вознаграждение в порядке, определенном договором.

Основания прекращения договора поручения:

- отмена поручения доверителем или отказ поверенного;
- смерть доверителя или поверенного – физических лиц, а также ликвидация соответствующих юридических лиц.

Обобщая все вышеизложенное, отметим отличительные особенности договора комиссии и договора поручения и отразим их в таблице 12.2.

Таблица 12.2 – Отличительные особенности договора комиссии и договора поручения

Отличительные признаки	Договор комиссии	Договор поручительства
Стороны сделки	Комитент – комиссионер	Доверитель – поверенный
Особенности действия сторон	Комиссионер действует от собственного имени, но за счет другой стороны	Поверенный действует от имени и за счет другой стороны
Элемент сделки	Поручение	Представительство, доверенность, поручение
Оформление полномочий представителя	Доверенность отсутствует	Оформляются с помощью доверенности
Цель договора	Комиссионер обязуется совершить одну или несколько сделок	Поверенный обязуется совершить определенные юридические действия
Вид договора	Всегда двусторонне обязывающий	Может быть как двусторонне обязывающим, так и односторонне обязывающим (в случае безвозмездности)
Ответственность сторон	Комиссионер не отвечает перед комитентом за неисполнение сделки третьим лицом, кроме случаев делькредере	Поверенный не отвечает перед доверителем за неисполнение сделки третьим лицом
Регулирование отношений сторон	Регулирует отношения только между комиссионером и комитентом	Регулирует отношения только между доверителем и поверенным.

Тематика рефератов

1 Контрактное оформление различных видов посреднических услуг в международной коммерческой практике.

2 Отличительные признаки договора комиссии от договора поручения при использовании услуг посредников.

3 Формы оплаты услуг торговых посредников, применяемые в международной коммерческой практике.

Вопросы для самоконтроля

- 1 Что вы понимаете под торгово-посредническими операциями?
- 2 Кто может выступать в качестве посредников?
- 3 Что позволяет обеспечить привлечение посредников при осуществлении внешнеторговых операций?
- 4 В чем необходимость и целесообразность использования услуг посредников?
- 5 Что вы понимаете под торгово-посредническими операциями?
- 6 Какие виды торгово-посреднических операций вы знаете?
- 7 Охарактеризуйте следующие виды торгово-посреднических операций: операции по перепродаже; комиссионные операции; агентские операции; брокерские операции.
- 8 Какие виды посреднических договоров используются в международной коммерческой практике?
- 9 Какие виды посреднических договоров разрешены Гражданским кодексом Республики Беларусь?
- 10 Назовите отличительные признаки договора комиссии от договора поручения.
- 11 Назовите общие черты договора комиссии и договора поручения.

Тест

1 *Укажите, в каких случаях прибегают к услугам посредников при реализации товаров:*

- а) на рынках малой емкости;
- б) при продвижении новых товаров;
- в) при отсутствии в стране–импортере собственной сбытовой сети;
- г) когда рынок монополизирован крупными торгово-посредническими фирмами.

2 *Как называется посредник, находящийся в стране импортера, который получил исключительное право на закупку и продажу за свой счет определенного товара на определенной территории?*

- а) дилер;
- б) дистрибьютор;
- в) комиссионер;
- г) товарный агент.

3 Как называется посредник, который не покупает продукцию в свою собственность и не продает ее от своего имени, а оказывает содействие заключению сделок от имени и за счет экспортеров?

- а) комиссионер;
- б) торговый агент;
- в) сбытовой посредник-дилер;
- г) дистрибьютор.

4 Как называется посредник, который действует за свой счет и от своего имени?

- а) комиссионер;
- б) торговый агент;
- в) бытовой посредник-дилер;
- г) дистрибьютор.

5 Как называется посредник, который покупает товары от своего имени, но за счет и по поручению комитента за оговоренное вознаграждение?

- а) комиссионер;
- б) торговый агент;
- в) сбытовой посредник-дилер;
- г) дистрибьютор.

6 Что означает оговорка об исключительном праве в посредническом соглашении?

- а) что экспортер имеет исключительные права на реализацию своей продукции;
- б) что посредник получает исключительное право на реализацию продукции экспортера;
- в) что посреднику предоставляется исключительное право выбирать продукцию экспортера;
- г) что посредник становится собственником продукции.

7 Как называется разъездной представитель торговой фирмы, предлагающий покупателям товары по имеющимся у него образцам и проспектам?

- а) консигнатор;
- б) агент по закупкам;
- в) коммивояжер;
- г) комиссионер.

8 Как называются операции, которые осуществляются посредником от своего имени и за свой счет, то есть посредник сам выступает стороной договора, как с производителем, так и с конечным потребителем, и становится собственником товара после его оплаты?

- а) операции по перепродаже;
- б) операции консигнации;
- в) агентские операции;
- г) брокерские операции.

9 Как называются операции, которые состоят в установлении через посредника контакта между продавцом и покупателем, при этом посредник действует исключительно с целью сведения сторон и не является представителем ни одной из них?

- а) операции по перепродаже;
- б) операции консигнации;
- в) агентские операции;
- г) брокерские операции.

10 Как называется оптовый посредник, работающий с такими товарами, для которых характерно отсутствие тары, который не держит товарных запасов и не занимается товаром непосредственно?

- а) джоббер;
- б) коммивояжер;
- в) организатор;
- г) брокер.

ТЕМА 13

ФРАНЧАЙЗИНГ КАК МЕТОД РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА

Слово «франчайзинг» происходит от старого французского термина «франшиз» – «льгота, привилегия», определяющего право на свободу ведения какой-либо деятельности. Основное содержание этой формы взаимоотношений заключается в том, что мелкая самостоятельная фирма (франчайзи) функционирует прежде всего за счет долгосрочного договора с крупным предприятием (франчайзером), согласно которому франчайзер предоставляет франчайзи исключительное право на разработку, производство и сбыт под торговой маркой франчайзера на определенном рынке какого-то конкретного товара, работы, услуги.

Франчайзинг зародился в США. Автодилеры начали свою деятельность на условиях франшизы в 1911 г., а нефтеперерабатывающие компании пришли к организации фирменных бензоколонок в 1920–1930-х гг. Устойчивый рост этой формы предпринимательства, как и лизинга, наблюдался с конца 1950-х и в течение 1960-х гг.: девять из десяти современных фирм-франчайзеров вступили в бизнес после 1954 г. В тот период рассматриваемая система кооперационных связей распространилась на новые отрасли розничной торговли, обеспечив высокие темпы развития сети предприятий питания быстрого обслуживания, а также фирменных магазинов.

Концепция франчайзинга в современном понимании получила свое начало в 1840 г., когда основное большинство пивоваров Германии предоставляло франшизы определенным тавернам, позволяя их владельцам эксклюзивно продавать пиво.

Сегодня под франчайзингом понимают форму организации бизнеса, при которой крупная компания (франчайзер) с известным на рынке именем передаёт индивидуальному предпринимателю или малой компании (франчайзи) право (франшизу) на продажу продукта и услуг этой компании по заранее определённым в договоре франчайзинга правилам ведения бизнеса, которые устанавливает франчайзер.

Таким образом, основными элементами франчайзинговой системы являются: *франчайзер; франчайзи; франшиза; франчайзинговый договор.*

Франчайзер – компания, которая выдаёт лицензию или передаёт право пользования своим товарным знаком, ноу-хау и операционной системой.

Франчайзи – человек или компания, который получает возможность обучения и помощи при создании бизнеса у франчайзера и выплачивает сервисную плату (роялти) за использование товарного знака, ноу-хау и системы ведения работ франчайзера.

Франшиза – полная бизнес-система, которую франчайзер передаёт франчайзи.

В зависимости от уровня эксклюзивности передаваемых прав выделяют франшизы:

- *исключительные* – эксклюзивное право франчайзи использовать франшизу на определённой территории;

- *неисключительные* – предполагают возможность конкуренции на одной и той же территории нескольких франчайзи одной и той же сети и франчайзера.

В зависимости от содержания франшизы выделяют следующие виды франчайзинга:

- производственный;

- товарный;

- сервисный;

- франчайзинг бизнес-формата.

Производственный франчайзинг предполагает передачу франчайзером запатентованных технологий и сырья для производства определённой продукции. В рамках этого вида франчайзинга предметом соглашения является продажа на льготных условиях специального оборудования для производства определённой продукции.

Франчайзинговый пакет включает:

- требования к производственным и складским помещениям;

- руководство по организации производства и инструкции по управлению производственным персоналом;

- право использования защищённых патентами технологий и торговой марки.

Товарный франчайзинг заключается в том, что франчайзи на льготных условиях получает от франчайзера товары для их дальнейшей реализации.

Сервисный франчайзинг заключается в том, что кроме передачи оборудования и предоставления права на продажу услуг, франчайзер осуществляет передачу технологий продаж, обслуживания клиентов, а также контролирует все аспекты их применения.

Франчайзинг бизнес-формата является наиболее перспективным видом франчайзинга. Франчайзер передаёт не только право на использование товарного знака, но и отработанную модель организации и ведения бизнеса.

Франчайзинговый договор – документ, в котором оговорены франшиза как лицензия и финансовые обязательства, а также прописаны права и обязанности франчайзера и франчайзи, на основе которых строятся отношения между ними. Он не рассматривается как особый вид договора, обычно его трактуют как смешанную форму, сочетающую в себе элементы лицензионного и дистрибьюторского договора.

Предметом договора являются права использовать в предпринимательской деятельности пользователя комплекс исключительных прав, принадлежащих правообладателю, в том числе право на фирменное наименование и (или) коммерческое обозначение правообладателя, на охраняемую коммерческую информацию, а также на другие предусмотренные договором объекты исключительных прав – товарный знак, знак обслуживания.

В договоре должна быть оговорена эксклюзивность передаваемых франчайзи (покупателю) прав и то, на какой территории они действительны, возможность осуществления субфранчайзинга, а также техническая и консультационная помощь франчайзера в области подготовки кадров, маркетинга, управления, дизайна, оговорен порядок передачи технической документации и лицензий, консультаций, поставки дополнительного оборудования, закупки необходимых ресурсов по сниженным ценам, порядок осуществления контроля качества со стороны франчайзера.

При заключении франчайзингового договора необходимо проанализировать перспективы целевого товара и услуги на предполагаемом рынке сбыта, стоимость ресурсов и услуг, поставляемых крупной фирмой (должна находиться в пределах отраслевых норм), эффективность предоставляемых технологий и продуктов, экономические показатели деятельности франчайзера.

Коммерческие франчайзинговые соглашения являются наиболее распространенной формой обязательственных отношений по использованию комплекса исключительных прав (лицензионного комплекса), включающего право использования фирменного наименования и охраняемой коммерческой информации, а также других объектов исключительных прав (товарного знака, знака обслуживания и т. п.) для предпринимательской деятельности. Несмотря на это, франчайзинговые соглашения исследованы в отечественной юриспруденции явно

недостаточно, что является одной из причин нераспространенности этой простой и удобной в организационном отношении формы производства и реализации товаров, работ и услуг в Республике Беларусь. Любая франчайзинговая компания, будучи вовлеченной в международную торговлю, на практике часто сталкивается с проблемой подготовки и подписания франчайзинговых соглашений.

Договор франчайзинга является традиционным для англосаксонской системы права и не распространен в странах романо-германской (континентальной) системы права, к которой принадлежит Республика Беларусь. Между тем необходимость использования договора франчайзинга во внешней торговле вызвана потребностью создания единой франчайзинговой модели осуществления предпринимательской деятельности.

В действующем Гражданском кодексе Республики Беларусь франчайзинговое соглашение впервые квалифицируется как самостоятельный тип договора, который называется договор комплексной предпринимательской лицензии. В соответствии с п. 1 ст. 910 ГК по договору комплексной предпринимательской лицензии (договору франчайзинга) одна сторона (правообладатель) обязуется предоставить другой стороне (пользователю) за вознаграждение комплекс исключительных прав (лицензионный комплекс), включающий право использования фирменного наименования правообладателя и охраняемой коммерческой информации, а также других объектов исключительных прав (товарного знака, знака обслуживания и т. п.), предусмотренных договором, для предпринимательской деятельности пользователя.

В отношении франчайзинга Республикой Беларусь не заключено каких-либо международных нормативно-правовых соглашений. Во многих странах правовое регулирование франчайзинговой деятельности осуществляется в основном на уровне национального гражданского законодательства. В Гражданском кодексе Республики Беларусь правовое регулирование франчайзингового соглашения, как самостоятельного типа договора, незначительно. Как отмечено выше, законодатель лишь дал его определение и ограничил возможность применения договора франчайзинга случаями, прямо предусмотренными законодательством. Специальное законодательство о франчайзинге в Республике Беларусь пока не создано.

В договоре франчайзинга обязанности сторон могут быть различными в каждом конкретном случае, но всех их объединяет то, что они служат для успешной работы франчайзинговой системы.

В обязанности франчайзера входят: установка всех выплат, связанных с франчайзинговой системой; передача деловой и технической информации; контроль качества работы франчайзи; заключение эксклюзивных договоров о поставках; предоставление защищенной территории; определение условий разрыва и продолжения контракта.

В обязанности франчайзи входят: уплата сервисного взноса, первичных и других выплат; использование фирменного наименования франчайзера, указанным в договоре способом; следование производственным стандартам и программе франчайзера; обеспечение соответствия качества произведенных товаров качеству товаров, производимых франчайзером; соблюдение конфиденциальности; осуществление рекламной деятельности в отношении торговой марки франчайзера (как правило, расходы по продвижению торговой марки разделяются между участниками договора).

Заключение франчайзингового договора для франчайзера и франчайзи имеет как свои преимущества, так и свои недостатки.

Преимущества для франчайзера:

- быстрое расширение бизнеса на новых рынках с минимальными собственными финансовыми затратами и трудовыми ресурсами;
- снижение рисков;
- освобождение от необходимости оперативного управления;
- получение дополнительного дохода.

Преимущества для франчайзи:

- возможность начать собственное дело;
- готовая ниша на рынке;
- торговая марка;
- реклама;
- передача технологии ведения бизнеса;
- облегчение доступа к кредитным ресурсам.

Недостатки для франчайзера:

- кропотливая продуманная работа с франчайзи;
- невозможность завершить отношения с франчайзи, который не следует правилам;
- влияние плохо работающих франчайзинговых предприятий;
- трудности сохранения конфиденциальности коммерческой тайны;
- выход из франчайзинговой системы успешно работающих франчайзи.

Недостатки для франчайзи:

- меньшая экономическая свобода, ограничения инициативы;
- невозможность быстрого выхода из бизнеса;

- установление необходимого сотрудничества среди всех франчайзи бизнес-системы;
- зависимость от финансовой стабильности франчайзера.

Франчайзинг как особый способ ведения бизнеса завоевывает все большие территории, получая признание по всему миру. Популярность франчайзинга во многом объясняется эффективностью и высокой устойчивостью вновь образующихся предприятий. Франчайзинг полезен как для начинающих бизнесменов, так и для тех, кто уже достиг успеха в своем деле и стремится быстро расширить его без существенных дополнительных инвестиций. В настоящее время систему франчайзинга рассматривают как одну из форм тесного взаимодействия между крупными и малыми предприятиями, в которой крупное предприятие создает свою собственную внутреннюю структуру, включающую все бизнес-функции, связанные с передачей нематериального актива (финансового, юридического, рекламного и т. д.). Данная форма взаимодействия дает возможность обеспечить предприятию поддержку в конкурентной борьбе, выйти на новые рынки и расширить уже существующие, обеспечить передовую в данной отрасли организацию бизнеса, не вкладывая значительных объемов материальных и финансовых средств.

Не менее существенны преимущества, извлекаемые крупными фирмами из данной формы интеграции с малым бизнесом. Промышленные корпорации с помощью рассматриваемой системы устанавливают контроль над рынком с минимальным риском и затратами, так как франчайзи вкладывают в дело собственные капиталы. Средства и усилия корпорации, таким образом, могут быть сконцентрированы на основной производственной деятельности. Благодаря системе франчайзинга крупный промышленный капитал получает возможность с относительно небольшими издержками контролировать территориально раздробленные рынки, расширять свою власть на них. Расширение контролируемой сбытовой сети происходит быстрее, чем организация собственных торговых филиалов, поскольку процесс идет в значительной степени на базе модернизации мелких предприятий, уже утвердившихся на рынках.

Однако не исключены внутренние специфические противоречия, связанные с объективно обусловленным несовпадением интересов участников этой формы предпринимательской деятельности. В первую очередь следует выделить противоречие между жесткостью единых стандартов, критериев и принципов, централизованно устанавливаемых франчайзером, и спецификой конкретных условий работы франчайзи.

Также важно отметить противоречие между длительным сроком действия договора франчайзинга и непредсказуемостью динамики многих параметров хозяйствования малой фирмы. Зачастую соглашения заключаются на 10–15 лет, и очевидно, что спрогнозировать экономическую конъюнктуру, динамику и структуру спроса на столь длительную перспективу франчайзи не в состоянии. Часто наблюдается противоречие между высокой платой за включение во франчайзинговые отношения и недостаточным, как правило, стартовым капиталом новых франчайзи. Так, в США первоначальные затраты колеблются в диапазоне от 15 тыс. до 100 тыс. долларов США, а в Англии – от 5 000 тыс. до 50 тыс. фунтов стерлингов.

Часто возникают противоречия в интересах франчайзера и франчайзи в конкретном регионе. Первый нацелен на максимальный объем продаж и в случае благоприятной конъюнктуры стремится к наращиванию числа предприятий-партнеров, работающих на данном региональном рынке.

Опыт развитых стран показывает, что важным средством решения проблем становится совершенствование практики составления и заключения соответствующих договоров. В них по настоянию малых фирм все чаще фиксируются: особенности условий хозяйствования в конкретном регионе; приемлемые сроки действия соглашений (3–5 лет) с возможностью их пролонгирования; формы финансовой помощи со стороны франчайзера; его обязательства по соблюдению эксклюзивных прав франчайзи на данной территории, по консультационной аудиторской поддержке и др.

Разрешить указанные выше противоречия, присущие франчайзингу, может государство, которое активно поддерживает франчайзинговые отношения крупного и малого бизнеса. В качестве основных форм такой поддержки могут быть:

- создание благоприятной для развития этих отношений внешней среды: правовой, налоговой, таможенной и т. п.;
- оказание целевой помощи (финансовой, информационно-поисковой, консалтинговой) конкретным фирмам – субъектам франчайзинговых связей;
- создание (иницирование создания, поддержание) институтов и организационных структур, нацеленных на стимулирование франчайзинга (этим, как известно, занимаются торгово-промышленные палаты, разного рода ассоциации, бизнес-центры, банки данных).

Основными направлениями использования франчайзинга в мире являются:

- торговля продовольственными и промышленными товарами;

- сфера общественного питания;
- сфера оказания услуг.

Системой контрактов в розничной торговле США ныне охвачено примерно 400 тыс. магазинов, бензоколонок, салонов автосервиса, ресторанов и закусочных. На этих предприятиях занято (с учетом работающих собственников) свыше 3 млн человек, или 20 % всех работников отрасли. В системе франчайзинга сегодня функционируют более 500 тыс. американских предприятий. Лидерами рынка в США продолжают оставаться сети быстрого питания. Сегодня оборот мирового рынка франчайзинга увеличился на 36 % и составил 3 трлн. дол. США, прогнозируется его увеличение до 5 трлн. дол. США.

Франчайзинг получил развитие в России в конце 90-х гг., в основном в виде представительств крупных иностранных фирм, передавших свою торговую марку их малым предприятиям. Начиная с 2009 г., ежегодный рост количества предприятий, открываемых по франшизе в Российской Федерации, оценивается примерно в 35 %. Столь значительный рост обусловлен стремлением диверсифицировать риски, возникшие у предпринимателей в период кризиса. По темпам распространения франчайзинга Россия входит в число мировых лидеров. Наибольшее развитие франчайзинг получил в сфере розничной торговли – 57 % всего рынка, сфера общественного питания – 16 % от общего количества действующих франчайзеров, сфера услуг в пределах 25 %.

Причем если раньше на российском рынке по системе франчайзинга работали в основном зарубежные фирмы (см. вышеприведенные примеры), то сейчас все более активно начинают работать в этом направлении и российские компании. Интенсивно развиваются отношения франчайзинга в системе питания, компьютерной индустрии. Производственный франчайзинг в России пока развит слабо.

В Республике Беларусь согласно п.1 ст. 910 Гражданского кодекса договор франчайзинга определен как договор комплексной предпринимательской лицензии (франчайзинговое соглашение), который должен быть обязательно заключен в письменной форме и подлежать регистрации в Национальном центре интеллектуальной собственности Республики Беларусь (НЦИС). В НЦИС договоры комплексной предпринимательской лицензии (франчайзинга) регистрируются в Государственном реестре договоров комплексной предпринимательской лицензии (франчайзинга) Республики Беларусь. Незарегистрированный договор считается недействительным. Договор франчайзинга признается заключенным с момента регистрации в НЦИС.

Первый договор франчайзинга был зарегистрирован в Национальном центре интеллектуальной собственности Республики Беларусь 23 января 2006 г.. В соответствии с ним компания «НТС», белорусский резидент, начала продвижение своей франшизы в области розничной торговли продуктами питания (сеть универсамов «Корзинка», Компания «НТС»).

В НЦИС Республики Беларусь зарегистрировано 142 договора. Сегодня в Беларуси работает 32 франчайзера, а число франчайзи пока ограничивается 121 предприятием. Примерами иностранных франшиз являются: сети ресторанов «Иль Патио», «Фрайдис», сеть пироговых «Штолле», гостиница Crownplaza. А вот McDonald's в Беларуси не является франшизой, так как напрямую принадлежит McDonald's Corporation.

В 2017 г. на рынок вывели франшизы такие белорусские компании, как Alena Goretskaya (дизайнерская одежда), Аромастиль.бай (профессиональная ароматизация помещений), «Айс-ролл» (бар-мороженое нового формата) и другие. Однако в Беларуси по-прежнему остается достаточно много ниш, в которых нет еще ни одной франшизы.

В 2017 г. в Республике Беларусь открылись магазины испанской группы Inditex: Zara, Bershka, Massimo Dutti, Stradivarius и Pull&Bear. Магазины своих брендов также открыла группа компаний LPP SA – польская фирма, владелец брендов Reserved, Cropp, House, Mohito, Sinsay. По франшизе также открылись объекты Calzedonia и Intimissimi итальянской компании Calzedonia SpA. Помимо одежных и обувных брендов в Беларусь пришел голландский ритейлер SPAR International.

В сфере общепита были открыты такие международные сети, как французская кафе-пекарня Paul, американская бургерная сеть ресторанов Carl's Junior, российская сеть ресторанов быстрого питания «Крошка-картошка», финская сеть быстрого питания Hestburger. Относительно глобальных сетей вроде Burger King, KFC, Domino's, Sbarro, они не ограничились открытием лишь пары объектов в Минске, а ведут планомерную работу по развитию не только в столице, но и в регионах Беларуси. В конце 2017 г. появилась сеть кофеен «Кофе Саунд» (более 30 объектов по всей Беларуси).

Активно приходят международные франшизы и в сферу услуг Беларуси: туристические агентства, фитнес-клубы и др. В перспективе запланировано открытие фитнес-клуба российской сети Word Class. За создание франшизы взялся крупнейший в Минске белорус-

ский фитнес-центр «АрGYМент». В начале года по франшизе было открыто онлайн-издание The Village медиахолдинга Look At Media.

Исходя из вышеизложенного следует отметить, что сегодня франчайзинг в Республике Беларусь стал развиваться более стремительными темпами, чем ранее. Несмотря на то, что белорусский рынок невелик, франчайзинг эффективен и актуален для развития сетей как на внутреннем рынке, так и на зарубежных рынках.

Тематика рефератов

1 Франчайзинг как метод развития международного бизнеса: проблемы и перспективы.

2 Франчайзинг как способ выхода Республики Беларусь на внешний рынок.

3 Сравнительная характеристика развития франчайзинга в Республике Беларусь и в зарубежных странах.

4 Организационно-правовые основы развития франчайзинга в Республике Беларусь.

Вопросы для самоконтроля

1 Что вы понимаете под франчайзингом?

2 Что относится к основным элементам франчайзинговой системы?

3 Какие виды франчайзинга вы знаете и что лежит в основе их классификации?

4 Насколько сегодня развит франчайзинг бизнес-формата в мировой практике?

5 Что является предметом договора франчайзинга?

6 Какой нормативно-правовой акт в Республике Беларусь квалифицирует франчайзинговое соглашение как самостоятельный тип договора?

7 Что входит в обязанности франчайзера в соответствии с договором франчайзинга?

8 Что входит в обязанности франчайзи в соответствии с договором франчайзинга?

9 Назовите преимущества и недостатки для франчайзера и франчайзи.

10 Объясните, почему сегодня рассматривают франчайзинг как метод развития международного бизнеса.

Тест

1 В какой стране впервые начали осуществлять свою деятельность на условиях франшизы?

- а) в Германии;
- б) в Японии;
- в) в Великобритании;
- г) в США.

2 Как называется форма организации бизнеса, при которой крупная компания с известным на рынке именем передает малой компании право на продажу продукта и услуги данной компании по заранее определенным в договоре правилам ведения бизнеса?

- а) фандрайзинг;
- б) франчайзинг;
- в) аутсорсинг;
- г) реинжиниринг.

3 Какие виды франшиз вы знаете с учетом эксклюзивности передаваемых прав?

- а) частичные;
- б) полные;
- в) неисключительные;
- г) исключительные.

4 Что лежит в основе взаимодействия между франчайзером и франчайзи?

- а) лицензионное соглашение;
- б) лицензионный договор;
- в) дистрибьюторский договор;
- г) договор франчайзинга.

5 Как называется франчайзинг, предусматривающий передачу не только права на использование товарного знака, но и отработанную модель организации и ведения бизнеса?

- а) производственный франчайзинг;
- б) товарный франчайзинг;
- в) сервисный франчайзинг;
- г) франчайзинг бизнес-формата.

6 На кого ложатся расходы по осуществлению рекламной деятельности в отношении торговой марки франчайзера?

- а) на франчайзера;
- б) на франчайзи;
- в) разделяются между участниками договора;
- г) на третью сторону.

7 Какую из нижеперечисленных возможностей позволяет обеспечить франчайзинг предприятию?

- а) дает возможность обеспечить предприятию поддержку в конкурентной борьбе;
- б) выйти на новые рынки и расширить уже существующие;
- в) обеспечить передовую в данной отрасли организацию бизнеса, не вкладывая значительных объемов материальных и финансовых средств;
- г) все вышеперечисленное.

8 Какие сферы развития франчайзинга в мировой практике относятся к лидирующим?

- а) сфера общественного питания;
- б) сфера услуг;
- в) сфера розничной торговли;
- г) производственная сфера.

9 Что из нижеперечисленного относится к мерам государственной поддержки франчайзинговых отношений крупного и малого бизнеса?

- а) создание благоприятной внешней среды;
- б) оказание целевой помощи;
- в) создание институтов и организационных структур, нацеленных на стимулирование франчайзинга;
- г) все вышеперечисленное.

10 В Республике Беларусь договор франчайзинга признается заключенным с момента его регистрации...

- а) в Министерстве экономики;
- б) в Национальной академии наук Республики Беларусь;
- в) в Министерстве иностранных дел;
- г) в Национальном центре интеллектуальной собственности Республики Беларусь.

ТЕМА 14

ОСНОВЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Внешнеэкономическая деятельность связана с перемещением материальных, финансовых и интеллектуальных ресурсов между странами, что предполагает государственное вмешательство в эту сферу или, иными словами, активное государственное регулирование.

Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности представляет собой воздействие административных органов на данный вид предпринимательской деятельности с помощью экономических, административных и организационно-правовых мер.

Набор мер воздействия определяет характер внешнеэкономической политики государства. С одной стороны, это *политика протекционизма*, суть которой заключается в увеличении экспорта и всемерном ограничении импорта. С другой стороны, *свобода торговли*, которая не допускает государственного вмешательства и контроля во внешней торговле. Вместе с тем не существует идеальной рыночной экономики, основанной на законе спроса и предложения. Экономические законы отражают лишь основные тенденции развития, но реальный механизм их действия достаточно сложный. Современный этап развития мирового хозяйства представляет совокупность неодинаково стабильных и гармоничных экономик. Соответственно, государственное вмешательство во внешнеэкономические процессы стран различно и допускает наличие как протекционистских мер, так и может быть основано на принципе свободы торговли.

Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности представлено множеством способов экономического, административного и организационно-правового характера.

Экономические методы заключаются в косвенном воздействии на внутрихозяйственные экономические процессы. Они реализуются через финансово-кредитную и банковскую сферы экономики посредством изменения ставки процентов, скидок и субсидий, а также налоговой системы, таможенных инструментов, системы страхования, стимулирования экспорта, ценового механизма.

Административные методы основаны на нормативных актах правительства или управленческих решениях. Они включают различного рода запреты и ограничения, квотирование и лицензирование,

технические нормы и правила безопасности, антидемпинговые ограничения, «добровольное самоограничение поставок», обязательную регистрацию контрактов.

Организационно-правовые методы, в частности *антимонопольное регулирование*, базируются на законодательной основе, определяющей права различных предпринимательских структур и устанавливающей правила конкуренции. Тем самым обеспечивается защита интересов производителей и потребителей от действий монополий.

Система государственного регулирования внешнеэкономической деятельности представляет совокупность механизмов **таможенно-тарифного, нетарифного, валютно-финансового регулирования и стимулирования экспорта** (таблица 14.1).

Таблица 14.1 – Методы регулирования внешней торговли в Республике Беларусь

Направления регулирования	Инструменты
Таможенно-тарифное регулирование	<ul style="list-style-type: none"> – таможенные тарифы; – таможенные пошлины; – преференции
Нетарифное регулирование	<ul style="list-style-type: none"> – технические меры (санитарные и фитосанитарные; технические барьеры; предотгрузочная инспекция и другие формальности); – нетехнические меры (пропорциональные торгово-ограничительные меры (антидемпинговые, компенсационные и защитные меры), количественные ограничения экспорта и импорта (лицензирование, квотирование); меры ценового контроля и др.)
Валютно-финансовое регулирование	<ul style="list-style-type: none"> – валютный курс; – конвертируемость валюты; – валютная интервенция; – ставка рефинансирования; – девальвация (ревальвация); – валютные ограничения; – валютный паритет; – импортные депозиты
Стимулирование экспорта	<ul style="list-style-type: none"> – организационная поддержка правительства; – страхование и кредитование; – государственные субсидии; – долгосрочные капиталовложения; – преференции и поощрения экспортёрам

В основу государственного регулирования внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь положены как международные, так и внутренние правовые акты.

Международные правовые нормы служат для унификации внешнеэкономических отношений с зарубежными странами.

В настоящее время Республикой Беларусь ратифицировано большое количество *многосторонних и двусторонних договоров* с различными государствами (Бахрейн (торгово-экономическое сотрудничество), Венгрия (образование, наук, культура), Израиль (туризм)), в том числе и со странами СНГ (Туркменистан (наука и технологии), Российская Федерация (использование атомной энергии в мирных целях)).

Республикой Беларусь *ратифицированы соглашения и договоры с рядом международных организаций*: Международной организацией по миграции, Промышленному развитию ООН, Всемирной организацией здравоохранения и т. д.

При регулировании и осуществлении внешнеэкономической деятельности Республика Беларусь руководствуется рядом положений, закреплённых Конституцией Республики Беларусь, а также законами и специальными актами. В таблице 14.2 приведены основные документы, регулирующие внешнеэкономическую деятельность в Республике Беларусь

Таблица 14.2 – Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности в Республике Беларусь

Наименование документа	Основные положения
1	2
<i>Обращение Президента Республики Беларусь к Национальному собранию и белорусскому народу</i>	определяет приоритеты внешнеполитического и внешнеэкономического курсов страны, анализ проделанной работе, пути и средства реализации основных направлений во внешнеэкономической сфере
<i>О республиканском бюджете: закон Республики Беларусь</i>	предусматривает ежегодное выделение средств на международную деятельность, на открытие и содержание дипломатических представительств, консульских учреждений за рубежом, на различные взносы в международные организации, членом которых является Республика Беларусь

Продолжение таблицы 14.2

1	2
<p>Об утверждении Национальной программы поддержки и развития экспорта на 2016–2020 гг.: постановление Совета Министров Республики Беларусь от 1 августа 2016 г. № 604</p>	<p>определяет приоритетные направления реконфигурации действующей системы поддержки и развития экспорта, сохранения и поиска дополнительных ниш на традиционных рынках, занятия новых ниш на перспективных рынках, развития экономической интеграции в рамках ЕАЭС, повышения привлекательности работы субъектов хозяйствования на экспортном направлении; проведение подготовительной работы для выполнения целей и задач второго этапа Национальной стратегии устойчивого развития (дальнейшей модернизации внешнеэкономических отношений в интересах роста благосостояния населения, укрепления экономических основ и независимости Республики Беларусь в условиях появления новых глобальных и региональных вызовов устойчивому развитию национальной экономики)</p>
<p>О государственном регулировании внешнеторговой деятельности: закон Республики Беларусь от 25 ноября 2004 г. № 347–3</p>	<p>дает определение понятию «внешнеторговая деятельность», которая осуществляется посредством таможенно-тарифного регулирования, нетарифного регулирования, запретов и ограничений внешней торговли услугами и объектами интеллектуальной собственности, мер экономического и административного характера, способствующих развитию внешнеторговой деятельности</p>
<p>Об инвестициях: закон Республики Беларусь от 12 июля 2013 г. № 53-3</p>	<p>определяет основные гарантии прав и защиты инвестиций, права и обязанности инвесторов</p>
<p>О свободных экономических зонах: закон Республики Беларусь от 7 декабря 1998 г. № 213-3</p>	<p>определяет основные положения, государственное регулирование и контроль, создание, продление срока функционирования и ликвидации, изменение границ, управление и финансирование, резидентов, специальный правовой режим, государственные гарантии резидентам свободных экономических зон</p>
<p>О таможенном регулировании в Республике Беларусь: закон Республики Беларусь от 10 января 2014 г. № 129-3</p>	<p>определяет все аспекты обложения пошлинами товаров и других предметов, перемещаемых через государственную границу страны</p>

Продолжение таблицы 14.2

1	2
<p><i>О валютном регулировании и валютном контроле в Республике Беларусь: закон Республики Беларусь от 22 июля 2003 г. № 226-3 (с изм. от 5 января 2016 г.)</i></p>	<p>устанавливает основы валютного регулирования и валютного контроля в целях обеспечения стабильности платежного баланса и белорусского рубля, экономической безопасности, поддержания устойчивого экономического роста и развития международного сотрудничества Республики Беларусь</p>
<p><i>О содействии развитию экспорта товаров (работ, услуг): Указ Президента Республики Беларусь от 25 августа 2006 г. № 534 (с изм. от 19 декабря 2019 г.)</i></p>	<p>создана национальная система стимулирования экспорта, предусматривающая совокупность страховых, кредитных и бюджетных мероприятий, направленных на защиту национальных экспортеров от политических и коммерческих рисков</p>

Основу правового регулирования в условиях ЕАЭС составляют Договор о создании ЕАЭС (дата вступления в силу – 1 января 2015 г.) и Таможенный кодекс ЕАЭС (дата вступления в силу – 1 января 2018 г.).

Начиная с 1999 г. были приняты и вступили в действие *Гражданский, Административный, Налоговый, Уголовный и Банковский кодексы, которые предусматривают контроль за осуществлением внешнеэкономической деятельности, устанавливают меры ответственности за нарушение законодательства в данной сфере регулирования.*

Регулирование внешнеэкономической деятельности в Республике Беларусь осуществляется посредством системы органов государственного управления.

Основные министерства, регулирующие внешнеэкономическую деятельность в Республике Беларусь:

1 ***Министерство иностранных дел Республики Беларусь*** проводит государственную политику в сфере внешних связей, осуществляет координацию внешнеполитической и внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь. К числу основных задач во внешнеэкономической сфере относятся:

– реализация единой внешней политики Республики Беларусь, в том числе координация политики в сфере внешнеэкономической и внешнеторговой деятельности;

– обеспечение прав и интересов Республики Беларусь в международных отношениях;

– представление Республики Беларусь в отношениях с иностранными государствами, международными организациями и межгосударственными образованиями; формирование, поддержание и укрепление позитивного имиджа Республики Беларусь за рубежом;

– координация деятельности республиканских органов государственного управления по обеспечению единой политики Республики Беларусь в отношениях с иностранными государствами, международными организациями и межгосударственными образованиями;

– создание благоприятных условий для продвижения экономических интересов Республики Беларусь за рубежом;

– планирование внешнеполитической и внешнеэкономической деятельности;

– обеспечение реализации решений Президента Республики Беларусь, Правительства Республики Беларусь, Национального собрания Республики Беларусь по вопросам внешнеполитической и внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь;

– координация деятельности по взаимодействию со Всемирной торговой организацией и работы по присоединению к ней Республики Беларусь;

– руководство работой загранучреждений Республики Беларусь;

– обеспечение развития инфраструктуры внешнеполитической деятельности Республики Беларусь и оказание содействия в развитии инфраструктуры внешнеэкономической деятельности республики;

– координация внешнеторговой политики и работы по формированию торгового режима Республики Беларусь в отношениях с иностранными государствами;

– содействие в привлечении иностранных инвестиций в экономику Республики Беларусь.

2 Министерство экономики разрабатывает и проводит единую государственную социально-экономическую политику страны в целом и в сфере международного сотрудничества в частности. К числу основных задач во внешнеэкономической сфере относятся:

– разработка прогнозов платежного и торгового балансов республики;

– методологии организации системы управления экономикой Республики Беларусь и структуры республиканских органов государственного управления;

– разработка и реализация мер единой государственной политики в сфере осуществления инвестиций, единых принципов, механизмов ее реализации и повышение эффективности использования инвестиций;

– участие в разработке финансовой, бюджетно-налоговой, денежно-кредитной, ценовой, антимонопольной, промышленной, аграрной, внешнеэкономической и социальной политики как составных элементов экономической политики государства;

– участие в разработке и осуществлении мер по развитию интеграционных процессов в рамках Союзного государства, Евразийского экономического сообщества, СНГ, а также по обеспечению экономического сотрудничества с государствами–участниками СНГ, иными государствами и международными организациями.

3 Министерство антимонопольного регулирования и торговли обеспечивает единство развития внешней и внутренней торговли. К числу основных задач во внешнеэкономической сфере относятся:

– проведение государственной политики в области противодействия монополистической деятельности и развития конкуренции, регулирование деятельности субъектов естественных монополий, ценообразования, торговли, общественного питания, бытового обслуживания населения, защиты прав потребителей, рекламы, государственных закупок товаров (работ, услуг);

– проведение анализа состояния потребительского рынка, бытового обслуживания населения, осуществления торговли и общественного питания, в том числе на основании официальной статистической информации, таможенной статистики внешней торговли Республики Беларусь, статистики взаимной торговли Республики Беларусь с государствами–членами Евразийского экономического союза, сведений Торгового реестра Республики Беларусь, Реестра бытовых услуг Республики Беларусь;

– координация выставочной и ярмарочной деятельности в Республике Беларусь.

4 Министерство финансов является основным проводником кредитно-денежной политики. К числу основных задач во внешнеэкономической сфере относятся:

– участие в организации инвестиционного сотрудничества республики и регулирования внешней государственной задолженности, осуществление регулирования внутреннего и внешнего государствен-

ного долга Республики Беларусь, привлечение, использование и погашение внешних государственных займов, формирующих внешний государственный долг Республики Беларусь;

– контроль за соблюдением финансовых интересов государства, в том числе в процессе интеграции Республики Беларусь в мировое хозяйство.

Анализ системы правового обеспечения и органов государственного управления внешнеэкономической деятельности свидетельствует о том, что для национальных систем регулирования характерен высокий уровень законодательного обеспечения, определяющего не только права и обязанности субъектов внешнеэкономической деятельности, но и пределы возможностей исполнительной власти, что исключает непредсказуемость и создаёт стабильность во внешнеэкономической политике государства.

Тематика рефератов

1 Белорусская торгово-промышленная палата и её роль в развитии внешнеэкономической деятельности.

2 Зарубежные торгово-экономические службы Республики Беларусь.

3 Дипломатические документы и их характеристика.

Вопросы для самоконтроля

1 Что представляет собой государственное регулирование внешнеэкономической деятельности?

2 Какие методы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности вы знаете? Охарактеризуйте их.

3 Какие международные правовые акты применяются во внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь?

4 Какие правовые акты составляют основу внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь?

5 Чем представлена система стимулирования экспортной деятельности в Республике Беларусь?

6 Дайте оценку правовому обеспечению внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь.

7 Какие министерства и ведомства являются основными координирующими органами во внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь? Охарактеризуйте их основные функции.

8 Какова система местных органов управления внешнеэкономической деятельностью в Республике Беларусь?

9 Какие некоммерческие негосударственные организации в нашей стране в соответствии со своими функциями призваны содействовать развитию внешнеэкономической деятельности?

10 Представительства каких международных организаций работают на территории Республики Беларусь?

Тест

1 Основным внешнеполитическим ведомством Республики Беларусь, регулирующим и определяющим приоритеты в данной сфере, является...

- а) Министерство промышленности Республики Беларусь;
- б) Национальный банк Республики Беларусь;
- в) Министерство иностранных дел Республики Беларусь;
- г) Национальный статистический комитет Республики Беларусь.

2 Ключевым министерством во внешнеторговой деятельности Республики Беларусь, которое выдаёт разрешение на экспорт и импорт товаров, является...

- а) Министерство финансов;
- б) Министерство промышленности;
- в) Министерство экономики;
- г) Министерство антимонопольного регулирования и торговли.

3 Децентрализация управления во внешнеэкономической деятельности на современном этапе проявляется в передаче части функций...

- а) от организаций государственной формы собственности к организациям частной формы собственности;
- б) от государственных органов исполнительной власти к субъектам малого предпринимательства;
- в) от одного министерства к другому;
- г) от государственных органов исполнительной власти к региональным органам исполнительной власти.

4 Негосударственной некоммерческой организацией, содействующей развитию внешнеэкономических связей Республики Беларусь с другими странами, является...

- а) Министерство иностранных дел Республики Беларусь;

- б) Белорусская торгово-промышленная палата;
- в) Государственный комитет по науке и технологиям Республики Беларусь;
- г) Министерство образования Республики Беларусь.

5 *Укажите основной орган, осуществляющий валютное регулирование и валютный контроль в Республике Беларусь, ...*

- а) Министерство иностранных дел Республики Беларусь;
- б) Министерство промышленности Республики Беларусь;
- в) Национальный банк Республики Беларусь;
- г) Государственный таможенный комитет.

6 *Укажите Республиканский государственный орган управления, подчиненный Правительству Республики Беларусь, осуществляющий разработку и реализацию государственной экономической политики и государственной политики в сфере осуществления инвестиций:*

- а) Министерство антимонопольного регулирования и торговли Республики Беларусь;
- б) Национальный банк Республики Беларусь;
- в) Министерство экономики Республики Беларусь;
- г) Белорусская торгово-промышленная палата.

7 *Осуществляет контроль за пересечением государственной границы страны гражданами и грузами, взимает таможенные пошлины и сборы, защищает интересы государства посредством борьбы с незаконным вывозом грузов и ценностей...*

- а) Министерство иностранных дел Республики Беларусь;
- б) Национальный банк Республики Беларусь;
- в) Государственный таможенный комитет;
- г) Министерство антимонопольного регулирования и торговли Республики Беларусь.

8 *Основной задачей, стоящей перед зарубежными торгово-экономическими службами Республики Беларусь, является...*

- а) представление интересов государства в международных организациях;
- б) сбор и обработка информации об эффективности реализации экспортных поставок субъектами хозяйствования Республики Беларусь;

- в) организация и проведение маркетинговых исследований, анализ и прогноз конъюнктуры цен на мировом рынке, прогнозирование тенденций развития международных рынков товаров, услуг и работ;
- г) развитие внутренней инфраструктуры внешнеэкономической деятельности.

9 *Основной функцией, осуществляемой зарубежными торгово-экономическими службами Республики Беларусь в соответствии с возложенными на нее задачами, является...*

- а) участие в валютном регулировании внешнеэкономической деятельности;
- б) содействие развитию инфраструктуры инвестиций и кредитных отношений в Республике Беларусь;
- в) привлечение зарубежных субъектов к участию в организуемых в Республике Беларусь международных и региональных инвестиционных форумах, конференциях и семинарах;
- г) регистрация предприятий с иностранным капиталом.

10 *К числу основных дипломатических документов относится...*

- а) контроферта покупателя;
- б) вербальные ноты;
- в) переписка между иностранными партнёрами по поводу заключения контракта;
- г) спецификация к контракту.

ТЕМА 15

УПРАВЛЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ

США

В соответствии со статьей 1 Конституции США высшим законодательным органом в сфере регулирования внешнеторговых операций с иностранными государствами и между штатами является Конгресс США. Основными функциями в области внешнеэкономической деятельности являются: принятие законов, регулирующих внешнеэкономическую деятельность; ратифицирование соответствующих соглашений; ассигнование финансовых средств с целью эффективного развития внешнеэкономической деятельности.

К исполнительным органам власти, регулирующим внешнеэкономическую деятельность, относятся:

– **Президент страны** – устанавливает тарифы, предоставляет льготы и преференции, имеет право приостановить, отменить или ограничить режим ввоза отдельных товаров;

– **Департамент торговли** – осуществляет надзор за соответствием стоимости товара, предлагаемого на американском рынке, с его рыночной стоимостью;

– **Министерство энергетики** – выдает лицензии на ввоз нефтепродуктов;

– **Министерство внутренних дел** – принимает решение о выдаче лицензии на беспошлинный ввоз часов и часовых механизмов с островных территорий США;

– **Министерство сельского хозяйства** – осуществляет лицензирование ввоза некоторых сельскохозяйственных товаров;

– **Министерство юстиции** – выдает исключительные распоряжения на импорт наркотиков;

– **Министерство финансов** – следит за соблюдением валютно-финансового законодательства и таможенного режима.

В США аппарат государственного регулирования внешнеэкономической деятельности организован на принципах *децентрализации* и *координации*.

Согласно разделу 10 Конституции США законодательное регулирование внешнеторговых операций относится к ведению федеральных органов власти, а органы местного управления штатов не располагают достаточной самостоятельностью при осуществлении внешнеторговых

операций и должны следовать централизованной политике, проводимой государственными органами в сфере регулирования внешнеэкономической деятельности. Однако регулирование вопросов, связанных с привлечением иностранных инвестиций, осуществляется на двух уровнях: на федеральном уровне и на уровне штатов. При этом на федеральном уровне, как правило, устанавливаются общие требования, а конкретные предписания в отношении участия иностранных инвесторов в проектах на территории соответствующих штатов устанавливаются органами местного управления таких штатов.

Вопросы осуществления внешнеторговых операций регулируются многочисленными правовыми актами, в частности:

– *Законом о торговле 1974 г. и 2002 г.*, регламентирующим вопросы предоставления режима наибольшего благоприятствования, распространения на импортные товары льгот Генеральной системы преференций США;

– *Законом о торговле и конкуренции 1988 г.*, обеспечивающим законодательное регулирование импорта, заключение двусторонних и многосторонних соглашений, решение вопросов тарифного и нетарифного регулирования, несправедливой торговой практики.

К внутринациональным методам регулирования внешнеторговых операций в США относятся *таможенно-тарифное регулирование и нетарифные ограничения*.

Основным средством регулирования импорта США является обложение товаров при ввозе *таможенными пошлинами*, построенными (с 1989 г.) на базе Гармонизированной системы описания и кодирования товаров.

Особенностью таможенного обложения импортных товаров в США является его *рост по мере повышения степени обработки товара*, размера вложенного в него капитала и труда. Сырьевые товары, особенно те, которыми США не могут обеспечить себя за счет собственных ресурсов, ввозятся в США беспошлинно. Уровень пошлин на полуфабрикаты, даже при их обложении по основным ставкам, относительно невысок. Самые высокие ставки тарифа применяются к готовым промышленным изделиям. Уровень таможенного обложения машин и оборудования, например, по льготному тарифу составляет от 3 до 8 %, по основному же – 25–35 %.

Наиболее характерной формой нетарифных ограничений ввоза в США являются *количественные ограничения*. Ввоз некоторых товаров осуществляется по квотам, которые устанавливает Конгресс путем делегирования полномочий или федеральное правительство.

Эти квоты, указанные в Гармонизированной системе, бывают двух видов: абсолютные и тарифные.

Абсолютные квоты ограничивают ввоз в США сыра, сахара, шоколада, сгущенного молока, некоторых сортов хлопка, хлопковой пряжи, земляных орехов, кофе, отдельных видов стального проката. Тарифные квоты разрешают ввоз того или иного товара в течение определенного периода с уплатой пошлины по пониженной ставке. Тарифными квотами ограничивается ввоз в страну цельного молока, рыбы, картофеля, мотоциклов определенной мощности.

Федеральное законодательство с целью защиты здоровья и безопасности людей, а также защиты животных или растений, художественных произведений предусматривает необходимость получения обычных *индивидуальных лицензий*, выдаваемых на поставку товара по одному контракту; наряду с обычными лицензиями дополнительно применяются три вида *целевых индивидуальных лицензий*: *проектная, распределительная, генеральная*.

К перемещению товаров и валютных ценностей между США и определенным количеством стран и территорий может применяться ряд ограничений вплоть до установления *эмбарго*.

Германия

Система органов государственной власти ФРГ базируется на принципе разделения властей. *Законодательная власть* принадлежит *Бундестагу*; *исполнительная* – *Федеральному президенту* (в небольшой степени) и *Федеральному правительству*; правосудие осуществляется *Федеральным конституционным судом, Федеральным верховным судом* (официально именуемым *Федеральной судебной палатой*) и иными судами.

Германия – федеративное государство, разделенное на более чем 300 земель. Регулирование социально-экономического развития страны в целом и внешнеэкономической деятельности в частности осуществляется посредством общеэкономических, отраслевых и специальных федеральных министерств, подчиненных непосредственно Правительству.

Поскольку земли Германии – это отдельные экономические регионы, обладающие определенной самостоятельностью, в некоторых из них существует своя инфраструктура содействия развитию экономики. Например, Министерство экономики земли Баден-Вюртенберг, Компания Баден-Вюртенберга по региональному развитию; Баварское земельное министерство экономики и транспорта, Баварское земельное агентство финансирования реконструкции; Министерство эконо-

мики, малых и средних предприятий и технологий земли Бранденбург, Стимулирующее экономику агентство Бранденбурга и т. д.

Для поддержки финансовых сторон внешнеэкономической деятельности успешно функционирует ряд *специализированных кредитных учреждений*: **Кредитная корпорация по восстановлению, Германский стабилизационный банк, Компания «Гермес» по страхованию кредитов, Компания АКА по экспортным кредитам** и др.

В то же время субъекты хозяйствования сами организуются в *специальные учреждения и ассоциации* с целью выработки единой позиции по ключевым экономическим вопросам и координации своей деятельности: **Федерация немецкой промышленности, Центральная федерация торговых агентов и маклеров, Ассоциация немецких банков, Национальная федерация ассоциаций немецких работодателей, Федерация немецких профсоюзов, Федеративный союз немецкой оптовой и внешней торговли БГА**.

В Германии сформирована нормативно-правовая база, которая является надёжным регулятором внешнеэкономических связей, эффективно защищая интересы страны.

Важную роль в функционировании немецкого внутреннего рынка играет созданный государствами-членами Европейского Союза Таможенный союз, который характеризуется общей таможенной территорией, общим таможенным тарифом, унифицированными правилами таможенного оформления и единым подходом к регулированию таможенных вопросов.

Нормативные правовые акты наднационального уровня представлены **Постановлением Европейского Союза № 2913/92 – Таможенный кодекс Европейского Союза от 12.10.1992 г. (Zollkodex der EG- ZK)**; **Постановлением № 2454/93 о порядке исполнения Постановления № 2913/92 – Таможенный кодекс Европейского Союза от 12.10.1992 г. от 02.07.1993 г. (ZK-DVO)**; **Постановлением Европейского Союза № 918/83 об освобождении от пошлин от 28.03.1983 (Zollbefreiungsverordnung)**; **Единым (интегрированным) таможенным тарифом Европейского Союза (TARIC)**.

Роль главного инструмента в таможенной политике Германии принадлежит интегрированному таможенному тарифу, который основывается на гармонизированной системе обозначения и кодирования товаров международной торговли (*HS*).

Нормативные правовые акты национального уровня включают:

1 **Основной закон ФРГ от 23.05.1949 г. (Grundgesetz- GG)**. Согласно Конституции ФРГ, Федеральное правительство обладает исключительной законодательной компетенцией в вопросах внешних

отношений, валютного регулирования, таможенного и торгового единства территории. К его компетенции относятся также договоры с зарубежными странами о торговле и судоходстве, свободе товарного обращения, товарообороте и платежах.

2 **Закон о внешнеэкономической деятельности от 28.04.1961 г.** устанавливает, что товарооборот, предоставление услуг, движение капиталов, производство платежей и прочие экономические связи с иностранными государствами свободны от ограничений, за исключением тех, которые устанавливаются в постановлениях Правительства, подлежат применению в соответствии с международными соглашениями или правовыми предписаниями международных организаций, участницей которых является Германия.

3 **Закон о федеральном банке от 22.10.1992 г. (Bundesbankgesetz-BBankG).**

4 **Закон о кредитной системе от 09.09.1998 г. (Kreditwesengesetz-KWG).**

5 **Закон о таможенной службе от 21.12.1992 г. (Zollverwaltungsgesetz-ZollVG).**

6 **Закон об инвестициях от 15.12.2003 г. (Investmentgesetz-InvG).**

Меры по поддержке участников внешнеэкономической деятельности представлены:

– мерами финансового характера: страхование экспортных кредитов от экономических и политических рисков; страхование капиталовложений германских фирм за рубежом; освобождение экспортеров от уплаты налога на добавленную стоимость; субсидирование (прямое и скрытое) некоторых отраслей промышленности, финансовая поддержка экспортно-ориентированных НИОКР;

– информационно-консультационным обеспечением внешнеэкономической деятельности;

– мерами по содействию в осуществлении выставочно-ярмарочной деятельности за рубежом и др.

Великобритания

По форме государственного устройства Великобритания – конституционная монархия. Основным внешнеполитическим ведомством страны является **Министерство иностранных дел и по делам Содружества (Foreign Office).**

В своём современном виде министерство создано в 1968 г. путём слияния Министерства по делам Содружества (Commonwealth Office) и Министерства иностранных дел (Foreign Office).

Полномочиями по выработке и проведению политики в области

внешнеэкономической деятельности в Великобритании, включая административно-организационные меры и нормотворческие функции, направленные на поддержку национальных производителей и экспортеров, осуществляет ряд органов исполнительной власти, основным из которых является **Министерство по делам бизнеса, предпринимательства и государственной реформы (DBERR)**.

Основными инструментами регулирования внешнеэкономической деятельности Великобритании являются разработанные при ее участии и принятые в рамках Европейского Союза (ЕС) директивы, которые устанавливают общеобязательные для всех его стран-членов нормы и правила взаимодействия внутри ЕС, а также определяющие политику в торгово-экономических отношениях с третьими странами во всех сферах внешнеэкономического сотрудничества:

- Стратегия Таможенного союза (2001);
- Соглашение о создании Европейского сообщества (статья 133 «Общая торговая политика»).

Основой таможенного законодательства Великобритании является Таможенный кодекс Евросоюза 1992 г. (Директива ЕС № 2913/92 от 12 октября 1992 г.) с последующими изменениями, положения которого полностью нашли отражение в национальном законодательстве на уровне статутного права и подлежат применению на всей территории Великобритании.

В сфере тарифного регулирования импорта базовым документом является **Интегрированный тариф Великобритании (Integrated Tariff of the United Kingdom)**, который включает в себя Единый таможенный тариф Европейского союза, систему статистической номенклатуры, а также систему гармонизированного описания и кодирования товаров, разработанную в рамках Совета по таможенному сотрудничеству. В Великобритании применяют номенклатуру товаров, ставки таможенных пошлин и процедуры, аналогичные принятым в странах-членах ЕС.

Большинство товаров импортируется в Великобританию без ограничений. Однако в целях защиты экономики страны, выполнения ее международных обязательств, защиты национального потребителя, а также по соображениям безопасности импорт ряда товаров ограничен, в частности, в отношении следующих категорий товаров: оружие, боеприпасы, взрывчатые и другие опасные грузы; продукты питания и сельскохозяйственные товары, включая живой скот; лекарственные препараты и медикаменты.

Вопросами **импорта товаров** занимаются:

- **DBERR в лице Управления импортного лицензирования (Import Licensing Branch)** – отвечает за осуществление лицензионной политики в Великобритании;

– *Министерство по делам окружающей среды, продовольствия и сельского хозяйства (Department for Environment, Food & Rural Affairs – DEFRA)* – отвечает за импорт продуктов животного происхождения, растений и продуктов растительного происхождения;

– *Агентство по продовольственным стандартам (Food Standards Agency)* – проводит мониторинг возможного влияния импорта продовольственных товаров в Великобританию на здоровье граждан.

Экспорт из Великобритании также осуществляется без ограничений, за исключением определенных товаров, подпадающих под систему экспортного контроля и лицензирования (промышленные товары, которые можно использовать в военных целях; военное оборудование; товары, связанные с производством ядерного оружия; и др.).

Основными регулирующими органами в области экспортного контроля являются:

– *Служба экспортного контроля Министерства по делам бизнеса, предпринимательства и государственной реформы (Export Control Organisation of the Department for Business, Enterprise and Regulatory Reform);*

– *Королевская служба налогов, сборов и таможи* – осуществляет контроль за перемещением товаров и транспортных средств через таможенную границу Великобритании и ЕС и взимает соответствующие платежи;

– *Министерство по вопросам окружающей среды, продовольствия и сельских районов* – отвечает за экспорт продуктов животного и растительного происхождения, а также растений.

Для оказания непосредственной поддержки участникам внешнеэкономической деятельности в Великобритании была создана *Британская служба торговли и инвестиций (UK Trade & Investment – UKTI)*. На UKTI возложены *функции*:

- продвижения британских товаров и услуг на внешние рынки;
- содействия компаниям Великобритании при их выходе на внешний рынок;
- привлечения иностранных инвестиций.

Свою работу UKTI осуществляет как в Великобритании, так и за рубежом.

UKTI имеет 9 региональных директоров по вопросам международной торговли – по одному в каждом из следующих агентств регионального развития: Лондонском, Юго-восточном, Юго-западном, Северо-восточном, Северо-западном, Восточно-центральном, Западно-центральном, Йоркширско-хамберском, Восточной Англии.

Каждый директор со своим штатом располагается в региональном агентстве по развитию. В круг его обязанностей входят:

- разработка региональной внешнеэкономической стратегии;
- оказание содействия малому и среднему бизнесу через консультантов по экспорту, финансируемых DBERR (служащие так называемой «Business Link» – Служба связи с бизнесом) и входящих в структуру Службы поддержки малого бизнеса;
- оказание содействия крупным компаниям.

УКТИ осуществляет контакты с промышленностью и подготавливает стратегию по каждому сектору, а также отраслевые планы действий (*Программа отраслевого партнерства (Sector Partnership Programme)*).

Организацией, на которую правительством возложены вопросы предоставления гарантий в области внешней торговли и инвестиций, является *Агентство гарантий экспортных кредитов (Export Credit Guarantee Department – ECGD)*, подотчетное DBERR.

Основной функцией ECGD является стимулирование продвижения британских товаров и инвестиций на внешние рынки путем страхования от политических и коммерческих рисков кредитов, предоставляемых национальным производителям, а также британских зарубежных прямых, портфельных и других видов инвестиций. ECGD предоставляет финансовые гарантии по средне- и долгосрочным кредитам, включая организацию финансирования британского экспорта на льготных условиях.

Операции ECGD распространяются как на продажу товаров, так и на предоставление различных услуг, в том числе строительство объектов в других странах.

Таким образом, в Великобритании создана эффективная и устойчивая к изменениям система регулирования внешнеэкономической деятельности, основанная на директивах Евросоюза и обязательствах, вытекающих из членства в ВТО и двусторонних экономических соглашениях с третьими странами.

Япония

Власть в Японии делится на три ветви – законодательную, исполнительную и судебную. *Законодательная ветвь* власти представлена *двухпалатным парламентом*, исполнительная – *Кабинетом министров и органами исполнительной власти на местах*, судебная – *Верховным и региональными судами*.

Высшим органом власти является *Парламент*. Формальный глава государства – Император Японии, фактический – премьер-министр, руководитель Кабинета министров.

К числу основных министерств, регулирующих внешнеэкономическую деятельность в Японии, относятся:

1 *Министерство иностранных дел Японии.*

Согласно Статье 3 п. 2 *Закона о национальных правительственных организациях* главой министерства является министр из числа членов кабинета, миссия которого состоит в повышении прибыли Японии и японских граждан, одновременно способствуя поддержанию мирного и безопасного международного общения, и, благодаря активным мерам, реализация надлежущей международной обстановки и сохранение и развитие гармонических отношений за рубежом.

По структуре Министерство представлено территориальными и пятью функциональными департаментами (экономический департамент, департамент экономического сотрудничества, договорный, информации и культуры, по делам ООН).

2 *Министерство внешней торговли и промышленности.*

Главное направление его работы – обеспечить сбалансированное развитие промышленности, внутренней и внешней торговли. В функции данного министерства входят: контроль над экспортно-импортными операциями, поддержание стабильных закупок сырья и топлива, содействие рациональному размещению промышленных предприятий, помощь малому и среднему бизнесу и др.

Функции Министерства внешней торговли и промышленности реализуются через два крупных структурных подразделения: *Бюро внешнеторговой политики*, которое разрабатывает вопросы стратегии, и *Бюро внешней торговли*, занимающееся текущими вопросами развития внешнеэкономических связей.

Главными функциями *Бюро внешнеторговой политики* являются: разработка основных направлений внешнеэкономической политики страны и координация ее с деятельностью других ведомств; определение основ таможенно-торговой политики; осуществление участия страны в международных организациях; предоставление информации по внешнеэкономическим вопросам и товарным рынкам и др.

К числу функций *Бюро внешней торговли* относятся: координация соблюдения внешнеторгового законодательства, нетарифное регулирование посредством системы лицензирования, валютный контроль за проведением операций, организация выставочно-ярмарочной деятельности.

Система мер законодательного и административно-правового регулирования представляет собой иерархическую пирамиду, вершину которой составляет *Закон о валютном обмене и внешней торговле*, определяющий общую концепцию государственного регулирования и носящий рамочный характер.

Систему законодательных актов составляют законы, регулирующие основные блоки внешнеэкономической деятельности: экспортно-импортные операции; таможенно-тарифную сферу; обслуживание внешней торговли (законы об экспортной инспекции, страховании внешней торговли, чрезвычайных мерах по развитию импорта и расширению прямых иностранных инвестиций в Японии, банках, страховом бизнесе, ценных бумагах и биржах); стандарты и технические требования (Закон о промышленной стандартизации и др.); права интеллектуальной собственности (законы о патентах, авторских правах и т. д.).

В основании пирамиды лежат многочисленные нормативные акты. К ним относятся в первую очередь постановления правительства, приказы и распоряжения министерств и т. п.

К эффективным инструментам государственного регулирования внешнеэкономической деятельности относятся: кредитование экспортно-импортных операций и зарубежное инвестирование, а также система налоговых льгот, ориентированная на стимулирование экспортно-импортных отношений и не имеющая аналогов в мире.

Для усиления внешнеэкономической деятельности в Японии создана и успешно функционирует уникальная по своим масштабам и дифференцированию государственная система страхования торговли и инвестиций, которая надежно защищает экономические интересы национальных участников внешнеэкономической деятельности от различного рода рисков.

Франция

Основными министерствами и ведомствами страны, осуществляющими управление внешнеэкономической деятельностью, являются:

Министерство экономики – организует работу таможен, определяет политику в сфере косвенных налогов; разрабатывает международную валютно-финансовую политику, включая формирование благоприятного климата во Франции, зарубежную помощь, валютное регулирование.

Министерство внешней торговли – разрабатывает меры по содействию экспорта; участвует в разработке программ и принятии решений по вопросам экономического развития внутри страны, если эти

аспекты связаны с внешнеэкономической деятельностью; участвует в международных экономических и чисто коммерческих переговорах; возглавляет французские части в смешанных комиссиях по сотрудничеству с зарубежными государствами; организует работу служб, отвечающих за эффективность внешней торговли, включая представительства за границей.

Министерство сотрудничества – развитие отношений с развивающимися странами.

Межведомственным органом по вопросам внешнеторговой политики является **Стратегический комитет**, основными задачами которого являются оценка финансовых программ, оценка отраслевой экспортной политики, определение географических приоритетов внешнеэкономической деятельности, формирование стратегических аспектов внешнеторговой политики.

Во Франции наряду с действующими нормами регулирования внешней торговли в рамках Европейского Союза существуют национальные нормы, которые определяют порядок ввоза, вывоза, реэкспорта и реимпорта товаров, вплоть до запрета экспорта и импорта отдельных из них.

В основу правового регулирования экспорта положены:

- **Закон о военном снаряжении, оружии, боеприпасах от 18 апреля 1939 года;**
- **Закон об условиях импорта во Францию и ее заморские территории иностранных товаров от 30 ноября 1944 года.**

В настоящее время во Францию свободно ввозятся товары, произведенные в странах Европейского Союза или же ввезенные в них из третьих государств и прошедшие таможенные формальности. Во Франции также существует государственный режим, запрещающий и ограничивающий ввоз и вывоз отдельных товаров. Этот режим имеет своей целью запретить или ограничить ввоз, вывоз и транзит ряда товаров, не удовлетворяющих требованиям национального законодательства и предписаниям, регулирующим сбыт или покупку товаров, производимых в стране.

Во Франции таможенное регулирование осуществляется в соответствии с **Таможенным кодексом Франции, Таможенным кодексом Европейского Союза, другими нормативными актами Европейского Союза и международными договорами.**

Регламентом Совета Европы от 23 июля 1987 г. № 2658/8712 утверждена комбинированная таможенная и статистическая номенклатура и таможенный тариф.

Целью Регламента является установление комбинированной номенклатуры, которая отвечает тарифным и статистическим требованиям таможенного союза, и создание интегрированного тарифа Европейского Союза (*Integrated Tariff of the European Communities, TARIC*). Комбинированная номенклатура позволяет собирать, обменивать и публиковать информацию, касающуюся статистических данных внешнеторговой деятельности как внутри Европейского Союза, так и за его пределами.

TARIC представляет собой объединенный тариф Европейского Сообщества, который включает в себя ставки таможенных пошлин и общеевропейские нормы, применяемые во внешней торговле Европейского Союза.

Правительству Франции запрещено в одностороннем порядке ужесточать нормы Единого таможенного тарифа Евросоюза (ЕТТ ЕС) и устанавливая под видом «разъяснений и толкований» правила, которые интерпретируют ЕТТ ЕС.

Процедура таможенного контроля импорта во Франции осуществляется в соответствии с законодательством, регулирующим таможенные формальности как на международном уровне (Киотская конвенция по упрощению и гармонизации таможенных процедур), так и на общеевропейском уровне.

В соответствии с основными правилами контроля за внешнеторговыми операциями во Франции различают **основные группы товаров импорта**:

1) **«освобожденные товары»** – импортные товары, для которых нет особых ограничений, кроме соблюдения действующих правил (маркировка, контроль качества и безопасности, соблюдение Регламента ЕС в отношении оборота химических веществ и др.);

2) **«чувствительные товары»** – ввоз во Францию некоторой продукции металлургической промышленности и продукции из стали обязан сопровождаться документом, называемым «документ контроля (досмотра)» (*document de surveillance*). Такой контроль может быть осуществлен до факта ввоза товара посредством получения визы (разрешения) в бюро материалов (*bureau matériaux*) Генеральной дирекции таможен и косвенных налогов (*DGDDI*).

Другая продукция (взрывчатые вещества, оружие, товары двойного назначения) требует получения разрешения на импорт (*autorisation d'importation*), которое выдается Службой документов для внешней торговли (*SETICE*) Генеральной дирекции таможен и косвенных налогов либо Службой товаров двойного назначения (*SBDU*).

Защищенные объекты фауны и флоры должны иметь разрешение на ввоз (*permis CITES d'importation*).

Импорт алмазов, культурных ценностей, отходов и некоторых продовольственных продуктов требует предварительного разрешения – экспортного сертификата (*certificat d'exportation*);

3) **квотируемые товары** – для ввоза таких товаров на таможенную территорию Франции необходимо получение «общеевропейской лицензии» (*licence communautaire*);

4) **запрещенная продукция** – контрафактные товары, продукция с содержанием опасных веществ (свинец, асбест и др.), некоторые растительные продукты, отдельные продукты животного происхождения и др. Рекомендуются иметь разрешения и лицензии на ввоз соответствующей продукции еще до момента отправки товара отправителем.

Франция использует такие меры нетарифного регулирования внешнеэкономической деятельности, как *лицензирование* и *квотирование*. В частности, ввоз во Францию квотируемых товаров ограничен в количественном выражении соответствующими квотами. Для ввоза таких товаров на таможенную территорию Франции необходимо заблаговременное получение «общеевропейской лицензии» (*licence communautaire*) путем подачи документа, именуемого «Запрос импортной лицензии» (*Demande de Licence d'Importation*).

Лицензии выдаются **Генеральной дирекцией таможен и косвенных налогов, Бюро текстильных изделий или Бюро материалов в зависимости от импортируемого товара**. Лицензия должна быть предъявлена вместе с импортной декларацией в момент таможенной очистки товара.

К мерам технического регулирования относятся описанные выше политика ЕС в отношении оборота химических веществ (*система REACH*) и система сертификации, действующая в соответствии с Законом о знаке соответствия национальным стандартам NF (*Normes Francaises*).

КНР

Систему органов государственного управления внешнеэкономической деятельностью страны представляют основные министерства ведомства, к числу которых относятся:

– **Министерство коммерции КНР** – разработка государственной политики, принятие нормативных правовых актов, осуществление государственного контроля во внешнеторговой деятельности, оборота товаров, услуг и технологий, государственного регулирова-

ния экспорта и импорта отдельных товаров, услуг и технологий, инвестиционной деятельности, защиты конкуренции;

– **Китайский совет по содействию международной торговле** – стимулирование внешней торговли, использование иностранных инвестиций, привлечение передовых технологий, развитие международного сотрудничества в области экономики и техники;

– **Китайская Международная торговая палата** – создание и поддержание экономических и торговых связей, развитие внешнеэкономического сотрудничества в приоритетных сферах (машиностроение, электроника, легкая промышленность, текстиль, сельское хозяйство, автопром, нефтехимия, банковское дело, металлургия, авиация, аэрокосмическая отрасль, химия, строительные материалы, деревообработка, пищевая промышленность, разведка и добыча полезных ископаемых, логистика).

Органы управления активно взаимодействуют и являются членами ряда региональных и международных объединений и организаций, таких как: Всемирная организация интеллектуальной собственности, Международная ассоциация по защите промышленной собственности, Ассоциация работников торговли, Международный морской комитет, Союз международных ярмарок, Международный коммерческий арбитраж, Тихоокеанский экономический совет.

Правовые основы регулирования внешнеэкономической деятельности КНР представлены:

– **Законом «О внешней торговле»** в редакции 2004 г. – регламентирует основы внешней торговли в части импорта и экспорта товаров, технологий и услуг и права интеллектуальной собственности;

– **Законом «О договорах»** 1999 г. – разработан для защиты законных прав сторон, участвующих в заключение договора, обеспечения экономического порядка в обществе;

– **Законом «О компаниях»** в редакции 2005 г. – приведение в порядок организации и деятельности компаний, обеспечения законных прав и интересов компаний, участников (акционеров) и кредиторов, поддержание социально-экономического порядка.

Национальная система государственного управления направлена на стимулирование и развитие экспорта. Меры по поддержке экспортеров представлены методами *тарифного* и *нетарифного регулирования*.

К методам *тарифного регулирования* экспорта относятся соответствующие корректировки ставок экспортных пошлин, которые

ежегодно публикуются в «Таможенном экспортно-импортном тарифе КНР» на соответствующий год.

Применяемые в КНР методы *нетарифного регулирования* экспорта составляют 2 основные группы: *механизм возврата НДС при экспорте продукции* и *механизм квотирования и лицензирования экспорта*.

Механизм возврата НДС при экспорте заключается в применении повышающих либо понижающих коэффициентов при экспорте товаров в зависимости от мировой экономической ситуации и конъюнктуры рынка международной торговли. Использование такого механизма не противоречит нормам и правилам ВТО.

Режим экспортного квотирования в Китае распространяется в основном на сырьевые товары (уголь, цветные и редкоземельные металлы), а также на сельскохозяйственные товары зерновой группы (рис, кукуруза).

Экспортные квоты ежегодно корректируются Министерством коммерции КНР в зависимости от ситуации внутри страны и на мировых сырьевых и продовольственных рынках.

Порядок лицензирования экспорта осуществляется Министерством коммерции и Главным таможенным управлением, которые ежегодно утверждают перечень товаров, экспорт которых осуществляется на основании лицензий, выданных Министерством коммерции КНР и его уполномоченными органами на местах.

К числу *других мер по поддержке экспортеров* относятся: создание системы «единого окна» при таможенном оформлении; временная отмена платежей за инспекцию качества при экспорте товаров; предоставление малым и средним предприятиям льготных финансовых, транспортных услуг, а также оказание содействия в возврате экспортного НДС.

Тематика рефератов

1 Современное состояние и проблемы внешнеэкономического сотрудничества Республики Беларусь и Германии.

2 Современное состояние и проблемы внешнеэкономического сотрудничества Республики Беларусь и Франции.

3 Опыт государственного управления внешнеэкономической деятельностью в Японии: особенности и направления адаптации в отечественную практику.

Вопросы для самоконтроля

- 1 Какие факторы оказывают влияние на особенности государственного управления в различных странах?
- 2 Чем обусловлена необходимость государственного регулирования внешнеэкономической деятельности страны?
- 3 Каким образом можно охарактеризовать систему правового обеспечения внешнеэкономической деятельности государства?
- 4 Каковы особенности управления внешнеэкономической деятельностью в США?
- 5 Какие министерства и ведомства имеют наибольшее значение в управлении внешнеэкономической деятельностью в Германии?
- 6 Что характерно для системы управления внешнеэкономической деятельностью в Великобритании?
- 7 Каковы особенности управления внешнеэкономической деятельностью во Франции?
- 8 Что составляет основу правового регулирования внешнеэкономической деятельности в Японии?
- 9 Какими мерами нетарифного регулирования представлена внешняя торговля в Японии?
- 10 На основании анализа зарубежного опыта определите возможные направления его адаптации в практику государственного регулирования внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь.

Тест

- 1 Принцип законности в государственном управлении внешнеэкономической деятельностью предусматривает...
 - а) познание объективно существующих закономерностей;
 - б) в процессе осуществления государственного управления должны строго соблюдаться Конституция, законы и нормативно-правовые акты;
 - в) анализ имеющейся ресурсной базы для достижения цели;
 - г) анализ и мониторинг ситуации, складывающейся в государственном управлении.

- 2 *Аппарат государственного управления в США основывается на принципах...*
 - а) системности и комплексности;
 - б) децентрализации и координации;

- в) централизации и сбалансированности;
- г) приоритетности и непрерывности.

3 Главным инструментом таможенной политики Германии является...

- а) лицензирование импорта;
- б) интегрированный таможенный тариф;
- в) национальный таможенный тариф;
- г) квотирование экспорта.

4 В число полномочий Министерства по делам бизнеса, предпринимательства и государственной реформы Великобритании входит...

- а) разработка государственной политики во внешней торговле, направленной на поддержку национальных производителей и экспортеров;
- б) развитие внешнеэкономического сотрудничества в приоритетных сферах деятельности государства;
- в) разработка международной валютно-финансовой политики;
- г) формирование стратегических аспектов инвестиционной политики.

5 Особенность государственного стимулирования внешнеэкономической деятельности в Японии обусловлена применением...

- а) квотирования экспорта–импорта товаров;
- б) системы налоговых льгот;
- в) страхования экспортных кредитов;
- г) разрешительного порядка иностранного инвестирования.

6 Правовое обеспечение государственного управления представляет собой...

- а) единство экономического, нормативного и практического аспектов;
- б) единство социологического, нормативного и практического аспектов;
- в) единство экологического, нормативного и практического аспектов;
- г) единство экономического и практического аспектов.

7 Национальная система правового обеспечения внешнеторговой деятельности во Франции предусматривает...

- а) отсутствие дифференцированного контроля за импортом товаров;
- б) свободный доступ всем группам товаров, произведенным на территории стран Евросоюза;
- в) ужесточение норм Единого таможенного тарифа Евросоюза в одностороннем порядке;
- г) наличие государственного режима, запрещающего и ограничивающего ввоз и вывоз отдельных товаров.

8 Процедура таможенного контроля импорта во Франции осуществляется в соответствии с нормами...

- а) национального права;
- б) права Европейского союза;
- в) международного права;
- г) общеевропейского и международного права.

9 К числу основных направлений деятельности Министерства коммерции Китая не относится...

- а) квотирование и лицензирование экспорта;
- б) осуществление государственного контроля во внешнеторговой деятельности;
- в) развитие международного сотрудничества в области экономики и техники;
- г) принятие нормативных правовых актов, регулирующих внешнеторговую деятельность.

10 Пересмотр экспортных квот в Китае осуществляется...

- а) ежемесячно;
- б) раз в год;
- в) раз в пять лет;
- г) в особых случаях по определенным группам товаров.

ТЕМА 16

ТАМОЖЕННО-ТАРИФНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Таможенное регулирование в Республике Беларусь представляет собой правовое регулирование отношений, связанных с перемещением товаров через таможенную границу Таможенного союза в рамках Евразийского экономического союза в Республике Беларусь, их перевозкой по единой таможенной территории ЕАЭС в Республике Беларусь под таможенным контролем, временным хранением, таможенным декларированием, выпуском и использованием в соответствии с таможенными процедурами, проведением таможенного контроля, уплатой таможенных платежей, а также властных отношений между таможенными органами Республики Беларусь и лицами, реализующими права владения, пользования и распоряжения указанными товарами.

Президент Республики Беларусь определяет государственную таможенную политику и осуществляет общее руководство таможенным делом.

Республиканским органом государственного управления, реализующим государственную таможенную политику и осуществляющим непосредственное руководство таможенным делом, является **Государственный таможенный комитет Республики Беларусь**. Государственный таможенный комитет Республики Беларусь обеспечивает реализацию в таможенных целях задач в сфере таможенного дела и единообразие применения таможенного законодательства Таможенного союза и законодательства Республики Беларусь о таможенном регулировании всеми таможенными органами на территории Республики Беларусь.

Республика Беларусь участвует в международном сотрудничестве в области таможенного регулирования в целях гармонизации и унификации законодательства Республики Беларусь о таможенном регулировании с нормами международного права и общепринятой международной практикой.

Законодательство Республики Беларусь о таможенном регулировании представляет собой систему принятых (изданных) на основании и в соответствии с Конституцией Республики Беларусь нормативных правовых актов, которая включает:

– закон Республики Беларусь от января 2014 г. № 129-З «О таможенном регулировании в Республике Беларусь» (с дополнениями и изменениями);

– акты Президента Республики Беларусь по вопросам таможенного регулирования;

– постановления Правительства Республики Беларусь по вопросам таможенного регулирования, принимаемые на основании и во исполнение настоящего Закона, актов Президента Республики Беларусь по вопросам таможенного регулирования;

– нормативные правовые акты Государственного таможенного комитета Республики Беларусь по вопросам таможенного регулирования, принимаемые в случаях и пределах, предусмотренных таможенным законодательством Таможенного союза, настоящим Законом, актами Президента Республики Беларусь и постановлениями Правительства Республики Беларусь по вопросам таможенного регулирования;

– Договор о Евразийском экономическом союзе от 1 января 2015 г.;

– Таможенный кодекс Евразийского экономического союза 2017 г. (ТК ЕАЭС).

Согласно нововведениям, предусмотренным ТК ЕАЭС, субъекты хозяйствования смогут получать актуальную информацию о состоянии своего лицевого счета в любой момент времени; оптимизировать расходы за счет подачи предварительной декларации не только до ввоза, но и до прибытия товаров во внутренний пункт таможенного оформления, при чем в декларации декларант может указывать неполную информацию о товаре.

ТК ЕАЭС предусмотрено, что необходимо применять курс валют и ставки таможенных пошлин, действующие на день регистрации таможенным органом заявления о выпуске товаров до подачи декларации на товары в отношении ввозимых (ввезенных) на таможенную территорию Евразийского экономического союза товаров при их исчислении. В случае неуплаты или неполной уплаты сумм ввозных таможенных пошлин, налогов, уплачиваемых периодически в сроки, установленные законодательством, ввозные таможенные пошлины, налоги подлежат уплате единовременно за весь оставшийся период применения частичной уплаты ввозных таможенных пошлин, налогов. Изменены сроки, основания и условия в части предоставления отсрочек или рассрочек уплаты ввозных таможенных пошлин. Данные меры предусмотрены в отношении товаров, помещаемых под таможенную процедуру выпуска для внутреннего потребления. Не исключена возможность предоставления плательщикам сроком на 1 ме-

сяц отсрочки уплаты таможенных пошлин для всех категорий ввозимых товаров при условии обеспечения исполнения обязанности по уплате ввозных таможенных пошлин и уплате процентов. В результате стихийного бедствия, задержки финансирования из бюджета и др., а также в отношении таких товаров, как посадочный (посевной материал), средства защиты растений, сельскохозяйственная техника и иные подобные товары, может предоставляться отсрочка (рассрочка) уплаты таможенных пошлин на срок не более 6 месяцев без уплаты процентов за ее использование, а с уплатой процентов при ввозе товаров для промышленной переработки (сырья, материалов, технологического оборудования, комплектующих и запасных частей к нему).

Из вышеизложенного следует, что предусмотренные ТК ЕЭАС новшества позволят упростить процедуру и значительно сократить сроки осуществления внешнеторговых операций для стран-участниц ЕАЭС, усилить интеграционные процессы, повысить развитие и реализацию их экономического потенциала.

В соответствии со ст. 42 Договора о Евразийском экономическом союзе на таможенной территории Союза применяются единая Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности Евразийского экономического союза и Единый таможенный тариф Евразийского экономического союза, утверждаемые Комиссией и являющиеся инструментами торговой политики Союза.

Под **таможенным тарифом** понимают систематизированный перечень ставок таможенных пошлин, упорядоченных в соответствии с товарной номенклатурой, применяемой для классификации товаров во внешней торговле.

Основными целями применения Единого таможенного тарифа Евразийского экономического союза являются:

- обеспечение условий для эффективной интеграции Союза в мировую экономику;
- рационализация товарной структуры ввоза товаров на таможенную территорию Союза;
- поддержание рационального соотношения вывоза и ввоза товаров на таможенной территории Союза;
- создание условий для прогрессивных изменений в структуре производства и потребления товаров в Союзе;
- поддержка отраслей экономики Союза.

Ставки ввозных таможенных пошлин Единого таможенного тарифа Евразийского экономического союза являются едиными и не подлежат изменению в зависимости от лиц, перемещающих товары через таможенную границу Союза, видов сделок и иных обстоятель-

ств, за исключением случаев, предусмотренных статьями **35, 36** и **43** настоящего Договора.

В соответствии со ст. 35 «Режим свободной торговли товарами» в понимании ГАТТ 1994 г. устанавливается в торговле с третьей стороной на основании международного договора Союза с третьей стороной с учетом положений ст. 102 Договора о ЕЭАС. Данный режим представляет собой одну из наиболее тесных форм международной экономической интеграции между государствами и предусматривает отмену и неприменение в дальнейшем тарифных и количественных ограничений во взаимной торговле.

Согласно ст. 36 настоящего Договора развивающимся и наименее развитым странам могут предоставляться тарифные преференции в отношении товаров, происходящих из этих стран, – пользователей единой системы тарифных преференций и ввозимых на таможенную территорию Союза. Для развивающихся стран применяются ставки ввозных таможенных пошлин **в размере 75 процентов** от ставок ввозных таможенных пошлин Единого таможенного тарифа Евразийского экономического союза, а для наименее развитых стран применяются **нулевые ставки** ввозных таможенных пошлин Единого таможенного тарифа Евразийского экономического союза.

Статьей 43 настоящего Договора предусмотрено применение льготы в виде освобождения от уплаты ввозной таможенной пошлины или снижения ставки ввозной таможенной пошлины. Льготы не могут носить индивидуальный характер и применяются независимо от страны происхождения товаров согласно **Приложению 6** к Договору о ЕАЭС.

Нормативы распределения сумм ввозных таможенных пошлин для каждого государства-члена устанавливаются в следующих размерах:

- Республика Армения – 1,11 %;
- Республика Беларусь – 4,56 %;
- Республика Казахстан – 7,11 %;
- Кыргызская Республика – 1,9 %;
- Российская Федерация – 85,32 %.

Перечисление сумм ввозных таможенных пошлин государствам-членам осуществляется уполномоченными органами государств-членов на счета в иностранной валюте других государств-членов на следующий рабочий день государства-члена за днем зачисления на единый счет уполномоченного органа.

Согласно Приложению 6 устанавливаются и тарифные квоты в отношении отдельных видов сельскохозяйственных товаров, происходящих из третьих стран и ввозимых на таможенную территорию

Союза. Допускается их установление, если аналогичные товары производятся, добываются или выращиваются на таможенной территории Союза.

Распределение объема тарифной квоты между участниками внешнеторговой деятельности государства-члена основывается на их равноправии в отношении получения тарифной квоты и недискриминации по признакам формы собственности, места регистрации или положения на рынке.

Объем тарифной квоты распределяется между государствами-членами в пределах разницы между объемами потребления и производства в каждом из государств-членов, которая принималась во внимание при расчете объема тарифной квоты для таможенной территории Союза. При этом для государства-члена, являющегося членом Всемирной торговой организации, объем тарифной квоты может быть установлен исходя из обязательств такого государства-члена перед Всемирной торговой организацией.

Распределение объема тарифной квоты между третьими странами осуществляется Комиссией либо в соответствии с решением Комиссии – государством-членом на основе результатов консультаций со всеми значительными поставщиками из третьих стран, если иное не установлено международными договорами в рамках Союза, международными договорами Союза с третьей стороной или решениями Высшего совета.

Для оперативного регулирования ввоза товаров на таможенную территорию Союза при необходимости могут устанавливаться сезонные таможенные пошлины, срок действия которых не может превышать 6 месяцев в году и которые применяются вместо ввозных таможенных пошлин, предусмотренных Единым таможенным тарифом Евразийского экономического союза.

Государство, присоединившееся к Союзу, вправе применять ставки ввозных таможенных пошлин, отличные от ставок Единого таможенного тарифа Евразийского экономического союза, в соответствии с перечнем товаров и ставок, утверждаемым Комиссией на основании международного договора о присоединении такого государства к Союзу. Оно обязано обеспечить использование товаров, в отношении которых применены более низкие ставки ввозных таможенных пошлин по сравнению с Единым таможенным тарифом Евразийского экономического союза, только в пределах своей территории и принять меры по недопущению вывоза таких товаров в другие государства-члены без доплаты ввозных таможенных пошлин в размере разницы сумм ввозных таможенных пошлин, исчисленных по ставкам

Единого таможенного тарифа Евразийского экономического союза, и сумм ввозных таможенных пошлин, уплаченных при ввозе товаров.

В настоящее время в соответствии со ст. 46 ТК ЕАЭК к таможенным платежам относятся:

- ввозная таможенная пошлина;
- вывозная таможенная пошлина;
- налог на добавленную стоимость, взимаемый при ввозе товаров на таможенную территорию таможенного Союза;
- акцизы, (акцизный налог или акцизный сбор), взимаемые при ввозе товаров на таможенную территорию Союза;
- таможенные сборы.

Каждый из платежей имеет различную природу и, как следствие, существенные особенности правового регулирования.

Применение ввозных таможенных пошлин в отношении импортируемых товаров является одним из основных инструментов торговой политики любого государства.

К товарам, ввозимым в Республику Беларусь из третьих стран, применяются ставки ввозных таможенных пошлин Единого таможенного тарифа Евразийского экономического союза (ЕТТ ЕАЭС), утвержденного Решением Совета ЕЭК от 16 июля 2012 г. № 54 (с изменениями и дополнениями).

Плательщиками таможенных пошлин, налогов являются декларант или иные лица, у которых возникла обязанность по уплате таможенных пошлин и налогов.

Объектом обложения таможенными пошлинами, налогами являются товары, перемещаемые через таможенную границу Союза и др. товары.

База для исчисления таможенных пошлин определяется в зависимости от вида товара и применяемых видов ставок.

В ЕТТ ЕАЭС применяются следующие виды ставок ввозных таможенных пошлин:

- адвалорные, начисляемые в процентах от таможенной стоимости ввозимых товаров;
- специфические, начисляемые за единицу ввозимых товаров;
- комбинированные, сочетающие оба указанных вида.

Размер таможенных пошлин по товарам, в отношении которых установлены адвалорные ставки, определяется по формуле:

$$C_a = H \cdot П, \quad (16.1)$$

где C_a – размер адвалорной таможенной пошлины;

Н – налоговая база (таможенная стоимость товара, руб.);

П – адвалорная ставка таможенной пошлины, %.

Размер таможенных пошлин по товарам, в отношении которых установлены специфические ставки, определяется по формуле:

$$C_c = H \cdot P \cdot K, \quad (16.2)$$

где C_c – размер специфической таможенной пошлины;

Н – налоговая база (количество, объем, масса товаров в натуральном выражении);

П – специфическая ставка таможенной пошлины, евро;

К – курс евро на момент осуществления платежа.

Ставки ввозных таможенных пошлин ЕТТ ЕАЭС применяются в отношении товаров, ввозимых на единую таможенную территорию государств-членов Союза и происходящих из любых стран (в том числе происхождения которых не установлено), за исключением случаев предоставления тарифных преференций, а также случаев применения режима свободной торговли.

Установление ставок вывозных таможенных пошлин отнесено к уровню национального законодательства государств-членов Евразийского экономического союза.

В Республике Беларусь действует ряд нормативных правовых актов, устанавливающих ставки вывозных таможенных пошлин в отношении товаров, вывозимых с территории Республики Беларусь за пределы таможенной территории государств-членов Евразийского экономического союза. К числу таких товаров относятся: калийные удобрения; семена рапса; лесоматериалы; необработанные шкуры, дубленая кожа.

В отношении нефти сырой и отдельных категорий товаров, выработанных из нефти, вывозимых с территории Республики Беларусь, установлен особый порядок уплаты и зачисления вывозных таможенных пошлин – Соглашение о порядке уплаты и зачисления вывозных таможенных пошлин (иных пошлин, налогов и сборов, имеющих эквивалентное действие) при вывозе с территории Республики Беларусь за пределы территории Союза.

В отношении товаров, облагаемых вывозными таможенными пошлинами, применяются также адвалорные, специфические и комбинированные ставки таможенных пошлин. Соответственно, правильное определение размера подлежащей уплате вывозной таможенной

пошлины непосредственным образом связано с верной классификацией товаров, и достоверным определением базы для исчисления таможенной пошлины – таможенной стоимости и (или) иной характеристики товара.

Установление, введение и применение *НДС и акцизов* регулируются нормами законодательства государств-членов Союза.

Вместе с тем особенности применения налогов в соответствии с заявленной таможенной процедурой регулируются Таможенным кодексом ЕАЭС.

Размер НДС при ввозе товаров на таможенную территорию Республики Беларусь рассчитывается путем умножения налоговой базы на установленную ставку налога на добавленную стоимость:

$$\text{СНДС} = \text{БНДС} \cdot \text{НДС}, \quad (16.3)$$

где СНДС – размер налога на добавленную стоимость;

БНДС – налоговая база для расчета НДС;

НДС – ставка налога на добавленную стоимость, % (0, 10, 20).

При этом налоговая база для расчета НДС определяется следующим образом:

$$\text{БНДС} = \text{ТС} + \text{ТП} + \text{А}, \quad (16.4)$$

где ТС – таможенная стоимость товара, руб.;

ТП – подлежащий уплате размер таможенной пошлины, руб.;

А – подлежащая уплате сумма акциза, в случае, если товар является подакцизным, руб.

В настоящее время к подакцизным товарам относятся:

- спирт;
- алкогольная продукция;
- непищевая спиртосодержащая продукция в виде растворов, эмульсий, суспензий, произведенных с использованием этилового спирта из всех видов сырья, иных спиртосодержащих продуктов;
- пиво, пивной коктейль;
- слабоалкогольные напитки с объемной долей этилового спирта более 1,2 процента и менее 7 процентов (слабоалкогольные натуральные напитки, иные слабоалкогольные напитки), вина с объемной долей этилового спирта от 1,2 процента до 7 процентов;
- табачные изделия;

- автомобильные бензины;
- дизельное и биодизельное топливо;
- судовое топливо;
- газ углеводородный сжиженный и газ природный топливный компримированный, используемые в качестве автомобильного топлива;
- масло для дизельных и (или) карбюраторных (инжекторных) двигателей;
- микроавтобусы и автомобили легковые, в том числе переоборудованные в грузовые. К микроавтобусам относятся автомобили, предназначенные для перевозки не более 17 человек (включая водителя), а также грузовые фургоны грузоподъемностью не выше 1,25 тонны, в том числе переоборудованные из микроавтобусов;
- сидры;
- пищевая спиртосодержащая продукция в виде растворов, эмульсий, суспензий, произведенных с использованием этилового спирта.

В Республике Беларусь действуют единые ставки акцизов как для подакцизных товаров, произведенных на территории Республики Беларусь, так и для подакцизных товаров, ввозимых на территорию республики и (или) реализуемых на территории Республики Беларусь.

Ставки акцизов могут устанавливаться:

- в абсолютной сумме на физическую единицу измерения подакцизных товаров (твердые (специфические) ставки);
- в процентах от стоимости подакцизных товаров или таможенной стоимости подакцизных товаров, увеличенной на подлежащие уплате суммы таможенных пошлин.

Налоговая база по акцизам в зависимости от установленных в отношении подакцизных товаров ставок акцизов определяется:

- как объем реализованных (переданных) подакцизных товаров в натуральном выражении – по подакцизному товару, в отношении которого установлены твердые ставки акцизов;
- как стоимость реализованных (переданных) подакцизных товаров, определяемая исходя из отпускных цен без учета акцизов, – по подакцизным товарам, в отношении которых установлены адвалорные ставки акцизов.

Плательщики обязаны обеспечить отдельный учет реализации (передачи) подакцизных товаров, облагаемых акцизами по различным ставкам, а также подакцизных товаров, освобожденных от обложения акцизами.

В качестве объектов обложения акцизами выступают:

- подакцизные товары, производимые плательщиками и реализуемые ими на территории Республики Беларусь;
- ввозимые на территорию Республики Беларусь подакцизные товары;
- подакцизные товары, ввезенные на территорию Республики Беларусь, при реализации или передаче.

Подакцизные товары, ввезенные на территорию Республики Беларусь, в отношении которых установлены твердые ставки акцизов, не признаются объектом налогообложения акцизами при реализации или передаче в случае, если по этим подакцизным товарам уплата акцизов произведена при ввозе на территорию республики.

Освобождаются от уплаты акцизов:

- подакцизные товары при реализации в магазинах беспошлинной торговли в зоне таможенного контроля;
- транспортные средства, ввезенные организациями и индивидуальными предпринимателями на территорию Республики Беларусь, кроме ввозимых из Российской Федерации, по перечню, утвержденному Президентом Республики Беларусь, при их реализации;
- спирт при его реализации (отпуске) для производства лекарственных средств белорусскими организациями, которым разрешается их производство;
- конфискованные и (или) бесхозяйные подакцизные товары.

Таможенными сборами являются обязательные платежи, взимаемые таможенными органами за совершение ими действий, связанных с выпуском товаров, таможенным сопровождением товаров, а также за совершение иных действий, установленных ТК ЕАЭС и (или) законодательством государств-членов Союза.

Виды и ставки таможенных сборов устанавливаются законодательством государств-членов Союза.

Размер таможенных сборов не может превышать примерной стоимости затрат таможенных органов за совершение действий, в связи с которыми установлен таможенный сбор.

Плательщики таможенных сборов, сроки уплаты таможенных сборов, порядок их исчисления, уплаты, возврата (зачета) и взыскания, а также случаи, когда таможенные сборы не подлежат уплате, определяются ТК ЕАЭС и (или) законодательством государств-членов Союза.

В Республике Беларусь исчисление таможенных сборов осуществляется в рублях, если иное не установлено законодательными актами. Для целей исчисления таможенных сборов применяются

официальный курс белорусского рубля к иностранной валюте, установленный Национальным банком Республики Беларусь, а также ставки таможенных сборов, действующие:

– при исчислении таможенных сборов **за совершение таможенных операций – на день регистрации таможенной декларации таможенным органом.** Если таможенное декларирование нескольких товаров производится с использованием одной таможенной декларации, при исчислении таможенных сборов за совершение таможенных операций применяется наибольшая ставка этих сборов из установленных в отношении товаров, указанных в таможенной декларации;

– **при исчислении иных таможенных сборов – на день их уплаты.**

К числу иных таможенных сборов относятся:

– таможенное сопровождение товаров, осуществляемое должностными лицами таможенных органов;

– выдача квалификационного аттестата специалиста по таможенному декларированию;

– принятие таможенными органами предварительного решения;

– включение в реестр банков и небанковских кредитно-финансовых организаций, признанных таможенными органами гарантами уплаты таможенных платежей.

Обязанность по уплате таможенных сборов возникает:

– у декларанта – по уплате таможенных сборов за совершение таможенных операций;

– у перевозчика – по уплате таможенных сборов за таможенное сопровождение товаров, осуществляемое должностными лицами таможенных органов;

– у организации или физического лица, в отношении которых таможенные органы совершают юридически значимые действия, включая предоставление заинтересованному лицу определенных прав, выдачу квалификационных аттестатов специалистов по таможенному декларированию, предварительных решений таможенных органов, – по уплате иных таможенных сборов.

Таможенные сборы за совершение таможенных операций **не уплачиваются** при совершении таможенных операций в отношении:

– товаров, помещаемых под таможенные процедуры экспорта, реэкспорта, таможенного транзита, отказа в пользу государства, временного ввоза (допуска) с полным условным освобождением от уплаты таможенных пошлин, налогов;

– товаров, предназначенных для официального пользования иностранными дипломатическими и приравненными к ним представительствами либо личного пользования дипломатических и (или) административно-технических работников этих представительств (включая проживающих вместе с ними членов их семей), если они не являются гражданами Республики Беларусь;

– бланков книжек МДП, перемещаемых между национальным гарантийным объединением и Международным союзом автомобильного транспорта;

– бланков карнетов АТА или их частей, ввозимых в Республику Беларусь либо вывозимых из Республики Беларусь;

– товаров, ввозимых в Республику Беларусь или вывозимых из Республики Беларусь с применением карнета АТА, при условии их полного освобождения от обложения таможенными пошлинами, налогами;

– товаров, таможенная стоимость которых не превышает сумму, эквивалентную двести евро по официальному курсу белорусского рубля по отношению к евро, установленному Национальным банком Республики Беларусь на день регистрации таможенным органом таможенной декларации, и в отношении которых не уплачиваются таможенные пошлины, налоги;

– товаров, ввозимых в Республику Беларусь и (или) вывозимых из Республики Беларусь в целях ликвидации последствий аварий, катастроф и стихийных бедствий;

– акцизных марок и контрольных (идентификационных) знаков, ввозимых в Республику Беларусь или вывозимых из Республики Беларусь;

– товаров, ввозимых в Республику Беларусь в качестве международной технической помощи;

– иных товаров в случаях, установленных Президентом Республики Беларусь.

С 1 января 2018 г. в соответствии с Указом Президента Республики Беларусь от 13 октября 2017 г. № 374 «Об изменении Указа Президента Республики Беларусь» № 443 «О таможенных сборах» от 13 июля 2006 г. установлены новые ставки таможенных сборов в белорусских рублях. Их размер зависит от кода группы товаров, установленного в соответствии с единой Товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности Евразийского экономического союза и вида таможенного сбора. *(Приложение 1 к Указу Президента Республики Беларусь 13.07.2006 № 443 (в редакции Указа Президента Республики Беларусь 13.10.2017 № 374).*

Таким образом, следует отметить, что подлежащая уплате сумма таможенных платежей, которую обязан уплатить субъект внешнеэкономической деятельности при ввозе на территорию Республики Беларусь либо вывозе с территории Республики Беларусь, складывается из таможенного сбора, таможенной пошлины, акциза, в случае если товар является подакцизным и НДС.

Тематика рефератов

1 Единая Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности Евразийского экономического союза.

2 Методы определения таможенной стоимости товара и особенности их применения.

3 Особенности таможенно-тарифного регулирования стран-участниц ЕАЭС с третьими странами.

Вопросы для самоконтроля

1 Что вы понимаете под таможенным регулированием внешнеэкономической деятельности?

2 Назовите законодательные и нормативно-правовые акты, лежащие в основе таможенного регулирования внешнеэкономической деятельности?

3 Какие изменения были предусмотрены Таможенным кодексом Евразийского экономического союза 2017 г.?

4 Что вы понимаете под таможенным тарифом? Назовите основные цели применения Единого таможенного тарифа Евразийского экономического союза.

5 Для каких стран используются тарифные преференции и как определяется их размер?

6 Что относится к таможенным платежам?

7 Какие виды ставок таможенных пошлин вы знаете?

8 Нормами законодательства каких стран регулируется установление, введение и применение НДС и акцизов?

9 Что вы понимаете под таможенным сбором и какие виды сборов вы знаете?

10 В каких случаях не уплачиваются таможенные сборы за совершение таможенных операций?

Тест

1 Какой курс валют и ставки таможенных пошлин необходимо применять в соответствии с ТК ЕАЭС?

а) действующие на день регистрации таможенным органом заявления о выпуске товаров до подачи декларации на товары в отношении ввозимых на таможенную территорию Евразийского экономического союза товаров;

б) действующие на день ввоза товаров на таможенную территорию Евразийского экономического союза;

в) действующие на момент пересечения товара таможенной территории Евразийского экономического союза;

г) нет верного ответа.

2 Какой режим внешней торговли предусматривает взимание таможенных пошлин в размере 75 % от ставок ввозных таможенных пошлин Единого таможенного тарифа Евразийского экономического союза?

а) режим свободной торговли;

б) режим наибольшего благоприятствования;

в) преференциальный режим;

г) национальный режим.

3 Что лежит в основе режима свободной торговли?

а) использование преференциальных пошлин;

б) отмена количественных ограничений во взаимной торговле;

в) использование понижающего коэффициента при расчете размера подлежащей уплате ввозной таможенной пошлины;

г) отмена и неприменение в дальнейшем тарифных и количественных ограничений во взаимной торговле.

4 Установите соответствие при распределении сумм ввозных таможенных пошлин между государствами-членами ЕАЭС:

- | | |
|--------------------------|------------|
| 1) Республика Армения | а) 85,32 % |
| 2) Республика Беларусь | б) 7,11 % |
| 3) Республика Казахстан | в) 4,56 % |
| 4) Киргизская Республика | г) 1,9 % |
| 5) Российская Федерация | д) 1,11 % |

5 Как определяется размер специфической таможенной пошлины?

- а) от стоимости, превышающей лимитную стоимость товара;
- б) в виде процента от таможенной стоимости товара;
- в) в виде твердой фиксированной ставки с единицы продукции;
- г) с разницы стоимости ввозимой продукции к стоимости национальных товаров в оптовых ценах.

6 От чего зависит база для исчисления таможенных пошлин?

- а) от вида и количества ввозимого (вывозимого) товара;
- б) от вида товара и применяемых видов ставок таможенных пошлин;
- в) от применяемого таможенного режима;
- г) от страны ввоза товара.

7 На какой срок может предоставляться отсрочка (рассрочка) уплаты таможенных пошлин без уплаты процентов за ее использование в отношении товаров, помещаемых под таможенную процедуру выпуска для внутреннего потребления?

- а) не более трех месяцев;
- б) не более одного месяца;
- в) не более шести месяцев;
- г) не более двенадцати месяцев.

8 Что включается в налогооблагаемую базу при расчете НДС?

- а) таможенная стоимость товара, увеличенная на размер таможенного сбора;
- б) таможенная стоимость товара, увеличенная на размер акциза;
- в) таможенная пошлина и размер акциза;
- г) таможенная стоимость товара, увеличенная на размер таможенной пошлины и величину акциза, если товар является подакцизным.

9 У кого возникает обязанность по уплате таможенных сборов?

- а) у декларанта;
- б) у перевозчика;
- в) у юридического или физического лица;
- г) нет верного варианта ответа.

10 Сколько рублей составляет ставка таможенного сбора за принятие таможенными органами предварительного решения о стране происхождения товаров?

- а) 50 рублей;
- б) 300 рублей;
- в) 28000 рублей;
- г) 100 рублей.

ТЕМА 17

НЕТАРИФНЫЕ МЕТОДЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Наибольшим разнообразием элементов отличаются методы нетарифных ограничений экспорта и импорта, которые, с одной стороны, затрагивают экономические интересы как экспортёров, так и импортёров; с другой стороны, направлены на охрану здоровья и жизни людей, сохранение животного и растительного мира. Значение нетарифных барьеров в настоящее время возрастает, прежде всего, по причинам увеличения объёма международной торговли, расширения ассортимента товаров на мировом рынке, снижения таможенных пошлин.

Нетарифные меры — это комплекс мер ограничительно-запретительного характера, препятствующих проникновению иностранных товаров на внутренние рынки.

Соглашения по применению различных мер нетарифного регулирования выработаны рядом международных организаций — ЮНКТАД, ВТО, Всемирной таможенной организацией, Европейской экономической комиссией и т. д.

В применяемой в настоящее время **классификации** нетарифных мер, разработанной **ЮНКТАД**, все меры регулирования международной торговли объединены в восемь категорий, одну из которых составляют таможенно-тарифные меры, а семь остальных — меры нетарифного регулирования:

1) паратарифные меры (представляют собой виды платежей (помимо таможенных пошлин), которые взимаются с иностранных товаров при их ввозе на территорию данной страны. К ним относятся различные таможенные сборы, внутренние налоги, специальные целевые сборы — НДС, акцизы, специфичные формы паратарифных платежей: сбор в фонд развития экспорта (в Австрии), сбор на охрану окружающей среды (в Дании), сбор при ввозе в страну товаров в пластиковых контейнерах (по экологическим причинам — в Италии), налог на защиту растений (в Швеции), сбор на борьбу с мусором (в Финляндии) и др.);

2) меры контроля над ценами;

3) финансовые (связаны, как правило, с использованием особых правил совершения валютных операций в ходе внешнеторгового обмена (например, введение обязательной продажи части валютной выручки, полученной от внешнеторговых операций));

4) меры автоматического лицензирования;

5) меры количественного контроля;

б) монополистические меры (в различные периоды отдельные государства устанавливают свою монополию на торговлю определенными товарами вообще (т. е. включая и внутреннюю торговлю) или только на внешнюю торговлю ими));

7) технические меры.

В 2010 г. классификация ЮКТАД была дополнена новыми мерами нетарифного регулирования, которые представлены **16 отдельными типами** и помимо традиционных дополнены мерами **ценового контроля, дополнительными налогами и сборами; мерами, влияющими на конкуренцию; финансовыми мерами и субсидиями.**

Для уяснения сущности нетарифного регулирования особое значение имеет деление нетарифных мер на **экономические** и **административные.**

Экономические нетарифные меры воздействуют на объем внешнеторговых поставок опосредованно, через рыночные механизмы, приводя к удорожанию импортных и экспортных товаров. Среди нетарифных мер экономическую природу имеют особые пошлины – антидемпинговые, компенсационные, специальные, а также налоги, которыми облагается ввоз товаров на таможенную территорию, меры валютного регулирования и т.д.

Нетарифные меры административной природы более разнообразны и многочисленны (лицензирование, квотирование, эмбарго, государственная монополия на внешнюю торговлю, широкий спектр мер технического регулирования, ветеринарного, фитосанитарного контроля и т. д.).

Рассмотрим основные меры нетарифного регулирования.

Методами количественного нетарифного ограничения в международной торговле являются **контингентирование и лицензирование.**

Контингентирование представляет собой ограничение государственной властью ввоза (вывоза) товаров в определенном количестве или сумме за конкретный период посредством импортных или экспортных квот (контингентов).

В таблице 17.1 приведена классификация квот.

Контингентирование реализуется через систему **лицензирования** посредством выдачи лицензии.

Таблица 17.1 – Классификация квот

Критерий классификации	Виды квот
По количеству участвующих стран	– двусторонние; – общие (глобальные)
По срокам действия	– постоянные; – сезонные
По направлению	– импортные; – экспортные.

Лицензия представляет собой разрешение, выдаваемое государственными органами и дающее право на импорт определенного количества товаров в страну (*импортная лицензия*) или экспорт товаров из страны (*экспортная лицензия*).

Основными видами лицензий, применяемых в современной зарубежной практике, выступают **генеральная** и **индивидуальная**.

Генеральная лицензия — постоянно действующее разрешение фирме на право импорта (экспорта) определенных товаров из перечисленных в ней государств без ограничения объема и стоимости.

Индивидуальная лицензия выдается как разовое разрешение на одну торговую операцию с конкретным видом товара (иногда двумя-тремя видами, но одной и той же товарной группы).

В ней указываются также сведения о ее получателе, количестве, стоимости и стране происхождения товара. Она является именной, не может передаваться другому импортеру и имеет ограниченный срок действия (как правило, до 1 года).

Добровольные ограничения экспорта представляет собой неофициальную договоренность (под угрозой применения со стороны импортера более жестких мер) между экспортером и импортером об ограничении ввоза отдельных товаров на рынок импортера в виде сокращения объемов, ежегодного прироста или снижения цен путем навязывания партнеру своих коммерческих условий с целью получения прибыли за счет нанесения ущерба интересам контрагента.

В документах международных организаций не прописаны обязанности стран по добровольному ограничению экспорта. Подобные действия со стороны отдельных стран именуется мерами «серой зоны» и противоречат положениям ГАТТ. К середине 90-х гг. в международной торговле действовало 75 мер «серой зоны» – экспорт спортивных товаров, электрооборудования, обуви, телеаппаратуры.

К числу нетарифных мер относятся **технические меры**, которые являются *барьерами для импорта иностранных товаров, возникающие в связи с их несоответствием национальным стандартам, системам измерения и инспекции качества, требованиям техники безопасности, санитарно-ветеринарным нормам, правилам упаковки и маркировки* и др. требованиям.

В рамках ВТО действует **Соглашение по техническим барьерам в торговле** (*Agreement on Technical Barriers to Trade, ТВТ - ТБТ*). Данное соглашение признает за всеми странами право устанавливать обязательные технические стандарты (включая требования к упаковке и маркировке товаров).

В ТБТ используются два термина:

– **«технические регламенты»**, требования которых являются обязательными для исполнения;

– *«стандарты»*, которые носят добровольный характер.

Технические регламенты направлены на выполнение требований безопасности и имеют силу закона. Они устанавливают характеристики товара, методы его производства, включают требования к упаковке, маркировке, этикетированию и процедурам оценки соответствия определенным стандартам.

Цель *стандартов* – обеспечение качества экспортной продукции, требований производства, защита жизни и безопасности людей, животных и растений, а также защита окружающей среды и обеспечение требований национальной безопасности.

Стандарты могут быть *национальными, международными* или *организаций*. Соглашение устанавливает четкие правила сертификации импортных товаров. Орган по сертификации при соответствии товара обязательным требованиям выдает сертификат соответствия.

Применение *санитарных* и *фитосанитарных мер* регламентируется соответствующим *Соглашением*. Санитарные меры призваны защищать здоровье людей и животных от болезней, вредителей, а также рисков, возникающих из-за добавок, загрязняющих веществ и токсинов в пищевых продуктах. Фитосанитарные меры защищают растения и территории от вредителей.

Соглашение по санитарным и фитосанитарным мерам содержит правила о том, что меры должны применяться на недискриминационной основе, но могут применяться в отношении отдельных стран (например, где распространены конкретные болезни или вредители сельскохозяйственного производства); разрешается вводить меры на временной основе для срочного предотвращения распространения болезней и вредителей сельского хозяйства и др.

Антидемпинговые меры – это меры, которые направлены на противодействие несправедливой конкуренции со стороны импортируемых товаров в случае установления факта демпинга.

Демпинг – это продажа товаров на экспорт по цене ниже его нормальной стоимости на внутреннем рынке страны-экспортера.

Виды демпинга:

– *постоянный*, связанный с проблемой поддержки загрузки производственных мощностей или развития крупносерийного производства без снижения внутренних цен;

– *эпизодический*, используемый при необходимости избавления от случайного избытка продукции;

– *непреднамеренный* – поставщик не обладает достаточной ценовой информацией на рынке импортёра;

– *разбойничий* – вытеснение конкурентов с данного рынка.

Для применения антидемпинговых мер проводится *антидемпинговое расследование*, которое направлено на выявление таких факторов, как:

- установление факта демпинга посредством определения нормальной стоимости товара;
- наличие материального ущерба или угрозы нанесения ущерба стране-импортеру;
- влияние демпинга на величину ущерба;
- определение демпинговых санкций и их обоснование.

Нормальная стоимость определяется одним из следующих методов:

- путём сравнения фактических цен ввезённых товаров с ценами внутреннего рынка в стране экспортёра;
- по цене экспорта в третью страну;
- расчетом стоимости товара посредством определения суммы издержек производства, коммерческих расходов и нормы прибыли.

Таким образом, *величина демпинга* определяется как разница между экспортной ценой и ценой, принятой за базу сравнения.

При установлении наличия или угрозы *материального ущерба* учитываются следующие факторы: значительные темпы увеличения демпингового импорта на внутренний рынок страны-покупателя; наличие у экспортёра достаточных экспортных возможностей для существенного увеличения демпингового экспорта на рынок импортирующей страны-члена ВТО, способного поглотить любой дополнительный экспорт других стран; поступление импорта по ценам, которые будут оказывать значительное понижающее влияние на внутренние цены и, как следствие, приведут к повышению спроса на дополнительный импорт; запасы товара, в отношении которого проводится расследование.

При определении величины *материального ущерба* могут рассчитываться такие показатели, как: снижение объемов производства или реализации продукции; рост товарных запасов на складе, сокращение доли рынка, снижение прибыли и др.

Демпинговые санкции могут быть различными: демпинговый товар облагается антидемпинговой пошлиной или экспортёру снижается квота поставки товара на данный рынок, предлагается добровольно повысить цену или уменьшить объём поставки.

Таможенные формальности предполагают определенную последовательность действий, связанных с экспортом (импортом) груза и его обработкой в условиях различных таможенных процедур, а так-

же правила перемещения товаров физическими лицами через таможенную границу.

Предписания таможенных органов регулируются как законодательными актами страны, так и многосторонними международными соглашениями в области таможенного дела, зафиксированными в следующих конвенциях:

- Таможенной конвенции о карнет АТА для временного ввоза товаров (1961);
- Конвенции о временном ввозе (1990);
- Конвенции по упрощению и унификации таможенных формальностей и процедур (1973);
- Таможенной конвенции о международной перевозке грузов с применением книжки МДП (1975).

Национальное законодательство большинства стран предусматривает, что следование груза и транспортного средства от места пересечения границы (и досмотра товара и транспорта) к месту последующего таможенного оформления должно проходить *под таможенным контролем*.

Таможенные органы при пересечении границы могут требовать только документы, которые необходимы для идентификации транспорта и груза, т. е. транспортные и товаросопроводительные.

Товаросопроводительные документы содержат информацию о стране происхождения товара, от которой будет зависеть, какой вид таможенного тарифа будет применён.

Страна происхождения товара – это страна, в которой товар был полностью произведён или подвергнут достаточной переработке (полезные ископаемые, выращенная и собранная растительная продукция, живые животные и т. д.).

Происхождение товара в странах ЕАЭС определяется с использованием соглашения ВТО по правилам происхождения. Определение происхождения товара базируется на **двух понятиях**:

- «товары, полностью произведенные в данной стране»;
- «товары, подвергнувшиеся достаточной переработке в данной стране».

К товарам, полностью произведенным в данной стране, относятся полезные ископаемые, добытые на ее территории или в ее территориальных водах; растительная продукция, выращенная или собранная на ее территории; живые животные, родившиеся и выращенные в ней; произведенная в ней продукция охотничьего, рыболовного и морского промыслов и др.

Если в производстве товара участвуют две и более страны, происхождение товара определяется в соответствии с *критерием «достаточной переработки»*, который выражается:

- правилом, требующим изменения товарной позиции классификационного кода товара по ТН ВЭД ЕАЭС на уровне любого из первых знаков, произошедшего в результате переработки товара;
- перечнем производственных или технологических процессов, достаточных или недостаточных для того, чтобы товар считался произошедшим из той страны, где эти процессы имели место;
- правилом «адвалорной доли» – изменение стоимости товара, при котором доля используемых материалов, происходящих из других государств, не превышает определённого процента (для Республики Беларусь доля импортных материалов, поставленных на условиях EXW в стоимости полученного готового продукта не должна превышать 50 %).

Происхождение товара подтверждается соответствующими документами – *декларацией о происхождении товара* или *сертификатом о происхождении товара*, отражающими страну его производства.

Таможенное оформление груза осуществляется с целью контроля за перемещением через таможенную границу и выпуска товаров на внутренний рынок или на экспорт и включает следующие операции: представление таможенной декларации и прилагаемых к ней документов, их проверку и принятие, представление товаров таможене для досмотра, начисление и уплату таможенных пошлин, сборов и выпуск товаров с таможни. Эти процедуры обеспечиваются пограничными таможнями или их учреждениями, расположенными внутри таможенной территории государства.

В соответствии со ст. 46 Договора о ЕАЭС меры нетарифного регулирования представляют собой:

- запрет ввоза и (или) вывоза товаров;
- количественные ограничения ввоза и (или) вывоза товаров;
- исключительное право на экспорт и (или) импорт товаров;
- автоматическое лицензирование (наблюдение) экспорта и (или) импорта товаров;
- разрешительный порядок ввоза и (или) вывоза товаров.

Согласно Приложению № 7 к Договору о ЕАЭС или Протоколу о мерах нетарифного регулирования меры нетарифного регулирования вводятся и применяются на основе принципов гласности и недискриминации. При этом государствам-членам ЕАЭС предоставлено право в одностороннем порядке вводить и применять данные меры.

Основным наднациональным регулирующим органом является Евразийская экономическая комиссия (ЕЭК), которая наряду с вопросами таможенно-тарифного и нетарифного регулирования, таможенного администрирования осуществляет деятельность в таких сферах, как техническое регулирование; санитарные, ветеринарные и фитосанитарные меры и др.

Решением Коллегии ЕЭК от 21 апреля 2015 г. № 30 «О мерах нетарифного регулирования» утверждены:

– перечень товаров, в отношении которых установлен запрет ввоза на таможенную территорию ЕАЭС и (или) вывоза с таможенной территории ЕАЭС;

– Положения, регламентирующие разрешительный порядок ввоза/вывоза на/с таможенную территорию ЕАЭС определённых категорий товаров.

Разрешительный порядок реализуется посредством лицензирования и (или) применения иных административных мер регулирования внешнеторговой деятельности, установленных в соответствии с двадцатью Положениями о ввозе на таможенную территорию ЕАЭС и (или) вывозе с таможенной территории ЕАЭС минерального сырья; диких живых животных, отдельных дикорастущих растений и дикорастущего лекарственного сырья; редких и находящихся под угрозой исчезновения видов диких живых животных и дикорастущих растений, включенных в красные книги государств-членов ЕАЭС; опасных отходов; культурных ценностей, документов национальных архивных фондов и оригиналов архивных документов; шифровальных (криптографических) средств; наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров; драгоценных металлов и сырьевых товаров, содержащих драгоценные металлы; озоноразрушающих веществ и продукции, содержащей озоноразрушающие вещества и др.

В соответствии с Протоколом о применении специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер по отношению к третьим странам (Приложение № 8 к Договору о Евразийском экономическом союзе) при установлении факта возросшего импорта на таможенную территорию Союза и обусловленного этим серьезного ущерба отрасли экономики государств-членов или угрозы его причинения; наличия демпингового или субсидируемого импорта на таможенную территорию Союза и обусловленного этим материального ущерба отрасли экономики государств-членов, или угрозы его причинения, или существенного замедления создания отрасли экономики государств-членов по результатам предварительного расследования вводятся **специальные защитные, антидемпинговые** или **компенсационные меры** по отношению к третьим странам.

Антидемпинговой мерой является мера по противодействию демпинговому импорту, которая применяется по решению ЕЭК посредством введения антидемпинговой пошлины, в том числе предварительной антидемпинговой пошлины, или одобрения ценовых обязательств, принятых экспортером. **Антидемпинговая пошлина** – пошлина, которая применяется при введении антидемпинговой меры и взимается таможенными органами независимо от ввозной таможенной пошлины.

Компенсационная мера – мера по нейтрализации воздействия специфической субсидии экспортирующего иностранного государства на отрасль экономики государства – члена ЕАЭС, применяемая по решению ЕЭК посредством введения компенсационной пошлины (в том числе предварительной компенсационной пошлины). **Компенсационная пошлина** – пошлина, которая применяется при введении компенсационной меры и взимается таможенными органами независимо от ввозной таможенной пошлины.

Специальная защитная мера – мера по ограничению возросшего импорта товара на единую таможенную территорию ЕАЭС, которая применяется по решению ЕЭК посредством введения импортной квоты, специальной квоты или специальной пошлины, в том числе предварительной специальной пошлины. **Специальная пошлина** – пошлина, которая применяется при введении специальной защитной меры и взимается таможенными органами независимо от ввозной таможенной пошлины.

Решения о введении, применении, продлении и отмене мер принимаются Евразийской экономической комиссией, но предложение о введении или отмене мер может быть представлено как государством-членом, так и Комиссией.

Товары, к которым применяются меры нетарифного регулирования, включены в единый перечень. В перечень также включаются товары, в отношении которых установлены тарифные квоты либо импортные квоты в качестве специальной защитной меры.

Согласно Протоколу при подготовке решения о введении, применении, продлении или отмене мер нетарифного регулирования, Комиссия должна проинформировать участников, чьи экономические интересы могут быть затронуты.

Применение методов нетарифного регулирования, с одной стороны, сдерживает развитие внешнеторговой деятельности региональных субъектов хозяйствования в условиях ЕАЭС, с другой стороны, направлено на обеспечение защиты внутренних рынков стран-участниц от воздействия недобросовестной конкуренции.

Тематика рефератов

1 Особенности нетарифного регулирования внешнеэкономической деятельности в условиях ЕАЭС.

2 Защитные меры, применяемые при регулировании внешне-торговой деятельности в Республике Беларусь.

Вопросы для самоконтроля

1 Что понимают под нетарифными мерами, регулирующими внешнеэкономическую деятельность?

2 В чём заключаются особенности нетарифных мер в соответствии с классификацией ЮНКТАД?

3 Для чего необходимо квотирование во внешней торговле?

4 В чём заключается механизм лицензирования?

5 В каких случаях применяются меры «добровольного самоограничения поставок»?

6 Для каких видов товаров, перемещаемых через таможенную границу государства, обязательными являются требования к безопасности и соблюдение технических норм?

7 В чём заключается сущность антидемпинговых мер во внешней торговле?

8 Для чего необходимы предписания таможенных органов?

9 Для каких целей применяются правила происхождения товаров?

10 Какие меры нетарифного регулирования применяются в Республике Беларусь? Охарактеризуйте их особенности.

Тест

1 В соответствии с классификацией ЮНКТАД меры нетарифного регулирования представлены...

- а) квотированием и лицензированием;
- б) административными и экономическими мерами;
- в) техническими и нетехническими мерами;
- г) финансовыми и ценовыми мерами.

2 К нетарифным мерам не относится...

- а) квотирование;
- б) лицензирование;
- в) санитарные и фитосанитарные меры;
- г) экспортные субсидии.

3 Административные меры нетарифного регулирования не включают...

- а) лицензирование;
- б) фитосанитарный контроль;
- в) эмбарго;
- г) антидемпинговые пошлины.

4 Экономические меры нетарифного регулирования включают:

- а) квотирование;
- б) компенсационные пошлины;
- в) монополистические меры;
- г) технические меры.

5 Генеральная лицензия представляет собой...

а) разовое разрешение на право импорта (экспорта) определенных товаров из перечисленных в ней государств без ограничения объема и стоимости;

б) постоянно действующее разрешение на право импорта (экспорта) определенных товаров из перечисленных в ней государств с ограничением объема и стоимости;

в) постоянно действующее разрешение на право импорта (экспорта) определенных товаров из перечисленных в ней государств без ограничения объема и стоимости;

г) разовое разрешение на право импорта (экспорта) определенных товаров из перечисленных в ней государств с ограничением объема и стоимости.

6 Деятельность по подтверждению соответствия продукции установленным требованиям – это...

- а) лицензирование;
- б) сертификация;
- в) квотирование;
- г) экспортный контроль.

7 Основным государственным органом Республики Беларусь, который выдает лицензии на экспорт/импорт товаров, является:

- а) Министерство экономики;
- б) Министерство иностранных дел;
- в) Министерство финансов;
- г) Министерство антимонопольного регулирования и торговли.

8 Основным наднациональным органом ЕАЭС, который регулирует вопросы таможенно-тарифного и нетарифного регулирования, является...

- а) Высший Евразийский экономический совет;
- б) Евразийская экономическая комиссия;
- в) Евразийский межправительственный совет;
- г) Суд Евразийского экономического союза.

9 При определении страны происхождения товара в соответствии с правилом «адвалорной доли» для Республики Беларусь доля импортных материалов в стоимости полученного готового продукта не должна превышать...

- а) 30 %;
- б) 40 %;
- в) 50 %;
- г) 60 %.

10 Вид демпинга, при котором поставщик не обладает достаточной ценовой информацией на рынке импортера, это...

- а) постоянный демпинг;
- б) непреднамеренный демпинг;
- в) эпизодический демпинг;
- г) разбойничий демпинг.

ТЕМА 18

ВАЛЮТНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ И ВАЛЮТНЫЙ КОНТРОЛЬ

Одним из направлений регулирования внешнеэкономической деятельности как в зарубежной, так и в отечественной практике являются валютное регулирование и контроль, основным инструментом которого выступает валютный курс. Валютный курс оказывает серьезное воздействие как на внешнеэкономическую деятельность страны, так и на результаты внешнеэкономических операций отдельных предприятий, организаций, предпринимателей и частных лиц. От уровня валютного курса зависит экспортная конкурентоспособность поставляемой на внешние рынки продукции.

Валюта представляет собой денежную единицу государства, обращающуюся за его пределами и на внутреннем рынке, а также денежные единицы международных валютно-финансовых организаций.

Рассмотрим **классификацию валют** (таблица 18.1).

Таблица 18.1 – Виды валют

Критерий классификации	Виды
По статусу	– национальная; – иностранная.
По сфере применения	– национальная; – международная; – региональная.
По режиму применения	– свободно конвертируемая ; – частично конвертируемая; – неконвертируемая.
По отношению к курсам других валют	– сильная (твёрдая); – слабая (мягкая).
По материально-вещественной форме	– наличная; – безналичная.
По отношению к валютным запасам страны	– резервная (американский доллар, японская йена); – прочая.
По видам валютных операций	– валюта цены контракта; – валюта платежа; – валюта кредита; – валюта клиринга; – валюта векселя.
По принципу построения	– «корзинного» типа; – обычная.

Нормальное функционирование международных товарно-денежных отношений возможно лишь при условии свободного обмена национальной валюты на валюту других стран. Соотношение обмена валют называется валютным курсом.

Валютный курс – это цена (отношение) денежной единицы одной страны, выраженная в денежных единицах другой страны. Установление курса иностранной валюты в национальной валюте (или наоборот) называется **котировкой валют**.

Существуют **два основных метода** котировки валют.

Прямая котировка – котировка, при которой курс единицы иностранной валюты (базовая валюта) выражается в национальной валюте (валюта, которая котируется) (доллар США/бел. руб., евро/бел. руб.).

Косвенная котировка – это котировка, при которой единица национальной валюты выражается в иностранной валюте (фунт стерлингов/доллар США).

Основными факторами, влияющими на курс валюты, служат состояние платежного баланса, покупательная способность соответствующих валют, темпы инфляции и т. д.

В таблице 18.2 приведена классификация видов валютных курсов.

Таблица 18.2 – Виды валютных курсов

Критерий классификации	Виды
По способу фиксации	– фиксированный; – плавающий; – смешанный.
По учету инфляции	– номинальный; – реальный.
По отношению к участникам сделки	– курс покупки; – курс продажи.
По способу установления	– официальный; – рыночный.
По виду сделки	– курс наличных кассовых сделок; – курс сделок на срок.
По способу продажи	– курс наличной продажи; – курс безналичной продажи; – оптовый курс обмена валют; – банкнотный.
По способу расчёта	– паритетный; – фактический.

В зависимости от места проведения купли-продажи валюты в Республике Беларусь различают:

– **курс Национального банка Республики Беларусь** – применяется для учета расчетов с нерезидентами, учета затрат, исчисления и уплаты налогов. В Республике Беларусь данный курс устанавливается ОАО «Белорусская валютно-фондовая биржа» в режиме непрерывного двойного аукциона. Данный режим торгов предполагает, что заявки на покупку и продажу валюты подаются банками в торговую систему в течение всего времени проведения торговой сессии. В процессе торгов удовлетворение заявок на покупку (продажу) иностранной валюты осуществляется по мере подачи заявок при совпадении заявленных курсов. Таким образом, в ходе торговой сессии по одной валюте заключается множество сделок по различным курсам. Сформированный по результатам торгов средневзвешенный курс по долларам США, евро и российским рублям используется Национальным банком в качестве **официального курса** белорусского рубля к указанным валютам со дня, следующего за днем проведения торгов;

– **курс покупки и продажи наличной валюты в обменных пунктах** – предназначен для совершения операций по покупке и продаже иностранной валюты коммерческими банками преимущественно у физических лиц через обменные пункты;

– **внебиржевой курс** – курс свободной покупки-продажи валюты участниками внебиржевого валютного рынка с определенными ограничениями (роль последнего в настоящее время ограничена куплей-продажей иностранной валюты уполномоченными банками у юридических лиц).

Кросс-курс – это курс, полученный расчетным путем из курсов двух валют к третьей.

Кросс-курсы к другим иностранным валютам рассчитываются с использованием сведений, представляемых центральными банками государств в Национальный банк Республики Беларусь, или информации агентств «Рейтер» или «Блумберг».

Ежедневно Национальным банком устанавливаются курсы по 27 валютам (российский рубль, литовский лит, латвийский лат и др.), ежемесячно – по 52 валютам (египетский фунт, иракский и ливийский динары, др.).

Особенностями белорусского рубля как национальной валюты является то, что данная валюта является ограниченно конвертируемой, курс белорусского рубля фиксирован к корзине валют (евро, доллар США, российский рубль), котировка – прямая, все операции с валютой могут осуществляться только через уполномоченные банки.

Стоимость корзины валют рассчитывается как среднее геометрическое величины двусторонних курсов белорусского рубля к доллару США, евро, российскому рублю за 1 единицу иностранной валюты с весами 0,3, 0,2 и 0,5 соответственно, то есть стоимость корзины валют рассчитывается как произведение значений курсов белорусского рубля к доллару США в степени 0,3, к евро в степени 0,2 и к российскому рублю в степени 0,5.

Субъектами валютного рынка являются: *резиденты и нерезиденты, коммерческие банки, уполномоченные банки, ОАО «Белорусская валютно-фондовая биржа», органы валютного регулирования и контроля – Совет Министров, Национальный банк Республики Беларусь, Комитет государственного контроля, Государственный таможенный комитет; саморегулируемые организации – профессиональные объединения участников рынка ценных бумаг.*

Валютное регулирование – деятельность государственных органов (органов валютного регулирования) по установлению порядка обращения валютных ценностей, в том числе правил владения, пользования и распоряжения ими.

Валютный контроль – деятельность органов валютного контроля и агентов валютного контроля, направленная на обеспечение соблюдения резидентами и нерезидентами требований валютного законодательства Республики Беларусь.

Агентами валютного контроля в Республике Беларусь являются республиканские органы государственного управления и иные государственные организации, подчиненные Правительству Республики Беларусь, областные (Минский городской) исполнительные комитеты, таможни, банки и небанковские кредитно-финансовые организации.

Валютные операции – это операции, связанные с переходом права собственности и иных прав на валюту и валютные ценности. К ним относят операции, осуществляемые юридическими и физическими лицами по купле-продаже иностранной валюты, проведение международных расчетов по торговым и неторговым операциям, предоставление и получение кредитов в иностранной валюте и т. д.

В соответствии с **Законом Республики Беларусь от 22 июля 2003 г. № 226-З «О валютном регулировании и валютном контроле»** валютные операции, проводимые между резидентами и нерезидентами, подразделяются на *текущие валютные операции и валютные операции, связанные с движением капитала.*

Текущими валютными операциями являются валютные операции, проводимые между резидентами и нерезидентами и предусматривающие:

– осуществление расчетов по сделкам, предусматривающим экспорт и (или) импорт товаров (за исключением денежных средств, ценных бумаг и недвижимого имущества), охраняемой информации, исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности, работ, услуг;

– осуществление расчетов по сделкам, предусматривающим передачу и (или) получение имущества в аренду (лизинг);

– перевод и получение дивидендов и иных доходов по инвестициям;

– операции неторгового характера (перевод и получение денежных средств для выплаты заработной платы, денежного довольствия, стипендий, пенсий, алиментов, государственных пособий, доплат и компенсаций, а также денежных средств по возмещению вреда; переводы денежных средств для оплаты командировочных расходов работников за пределами Республики Беларусь; переводы денежных средств, связанные с оплатой содержания дипломатических и иных официальных представительств, консульских учреждений Республики Беларусь, находящихся за пределами Республики Беларусь и т.п.).

Валютными операциями, связанными с движением капитала, являются проводимые между резидентами и нерезидентами валютные операции, не относимые к текущим:

– прямые инвестиции, то есть вложения в уставный капитал предприятия с целью извлечения дохода и получения прав на участие в управлении предприятием;

– портфельные инвестиции, то есть приобретение ценных бумаг;

– переводы в оплату права собственности на здания, сооружения и иное имущество, включая землю и ее недра, относимое по законодательству страны его местонахождения к недвижимому имуществу, а также иных прав на недвижимость и др.

Валютное регулирование в Республике Беларусь применяется с целью концентрации валютных ресурсов в руках государства, поддержания курса национальной валюты, недопущения валютных спекуляций.

К числу основных направлений валютного регулирования в Республике Беларусь относят:

– лицензирование деятельности банков (субъектов хозяйствования небанковского сектора) на проведение валютных операций и предоставление им статуса уполномоченных банков;

– проведение всех операций исключительно через уполномоченные банки и осуществление последними контроля за соответстви-

ем проводимых клиентами операций действующему валютному законодательству;

- предоставление в банки надлежащим образом оформленных банковских документов, содержащих информацию о валютной операции;

- обязательность хранения юридическими лицами-резидентами принадлежащих им средств в иностранной валюте на счетах в уполномоченных банках Республики Беларусь и своих валютных кассах.

Общие правила находят свое отражение в таких сферах регулирования, как: регулирование курса белорусского рубля к иностранным валютам; регулирование функционирования внутреннего валютного рынка (купля-продажа иностранной валюты); определение порядка открытия и ведения валютных счетов субъектов хозяйствования; порядка осуществления платежей по внешнеэкономическим сделкам; осуществления операций, связанных с движением капитала; кредитования в иностранной валюте.

Валютное регулирование осуществляется с помощью разного рода валютных ограничений.

Валютные ограничения – это совокупность законодательных и нормативных актов, правил и мероприятий, ограничивающих операции с валютой, золотом, ценными бумагами в валюте и другими валютными ценностями.

Ограничения нерезидентов сводятся к следующим положениям:

- иностранная валюта, а также белорусская валюта, полученная от экспорта товаров, работ и услуг, подлежит зачислению на счета резидентов (за исключением предусмотренных законодательством случаев);

- регламентирован порядок использования средств валютных счетов резидентов;

- регулируются сроки платежей по экспортно-импортным операциям;

- установлен строгий контроль за вывозом капитала (предоставление разрешения на осуществление прямых инвестиций за рубежом, на размещение и привлечение кредитов).

Характеризуя систему валютного регулирования в Республике Беларусь в целом, ее можно определить как регламентированную. Стратегическим направлением совершенствования валютного регулирования в республике выступает либерализация условий осуществления валютных операций и частичная ликвидация валютных ограничений.

Тематика рефератов

- 1 Мировые валютные системы и их характеристика.
- 2 Платёжный баланс как отражение объёма, структуры и направлений внешнеэкономических связей и внешнеэкономической деятельности государства.
- 3 Валютный рынок Республики Беларусь: этапы становления и направления регулирования.
- 4 Проблемы создания и функционирования единого валютного рынка стран СНГ.

Вопросы для самоконтроля

- 1 Дайте определение понятию «валюта».
- 2 Какие виды валют вы знаете? Охарактеризуйте их.
- 3 Что относят к национальной валюте Республики Беларусь?
- 4 Дайте определение понятию «валютный курс».
- 5 Какие виды валютных курсов вы знаете? Охарактеризуйте их.
- 6 В чём заключаются особенности белорусского рубля как национальной валюты?
- 7 Каковы особенности формирования курса национальной валюты в Республике Беларусь?
- 8 Что включает в себя понятие «валютные операции»?
- 9 Какие виды валютных операций применяются в практике Республики Беларусь? Охарактеризуйте их.
- 10 Определите общие направления валютного регулирования в Республике Беларусь?

Тест

- 1 *Установленная законом денежная единица данного государства – это ...*
 - а) национальная валюта;
 - б) иностранная валюта;
 - в) международное платёжное средство;
 - г) клиринг.

- 2 *Свободно и без ограничений на любые виды иностранных валют обменивают ...*
 - а) свободно конвертируемые валюты;

- б) частично конвертируемые валюты;
- в) неконвертируемые валюты;
- г) международные счетные валютные единицы.

3 *Соотношение между двумя валютами, устанавливаемое в законодательном порядке, – это...*

- а) паритет национальной валюты;
- б) условия конвертируемости национальной валюты;
- в) режим курса иностранной валюты;
- г) режим курса национальной валюты.

4 *Межгосударственное валютное регулирование осуществляют международные организации...*

- а) Международный валютный фонд;
- б) Европейский валютный институт;
- в) Всемирный банк;
- г) Всемирная торговая организация.

5 *Изменение учетной ставки Национального банка с целью регулирования валютного курса предусматривает...*

- а) дисконтная политика;
- б) политика валютных ограничений;
- в) девизная политика;
- г) налоговая политика.

6 *Характерными чертами белорусского рубля являются...*

- а) свободная конвертируемость;
- б) фиксирование к российскому рублю;
- в) косвенная котировка по отношению к иностранным валютам;
- г) фиксирование к корзине валют.

7 *Валютная интервенция – это...*

- а) вмешательство международных организаций в систему национального валютного регулирования путём навязывания своих условий;
- б) вмешательство государственных органов валютного регулирования с целью обеспечения сбалансированного соотношения спроса и предложения на валютном рынке для поддержания курса национальной валюты;
- в) повышенный спрос на иностранную валюту со стороны нерезидентов государства;
- г) повышенный спрос на иностранную валюту со стороны резидентов государства.

8 *Агенты валютного контроля, подотчетные Национальному банку – это...*

- а) таможни;
- б) республиканские органы государственного управления;
- в) банки и небанковские кредитно-финансовые организации;
- г) страховые компании.

9 *Орган валютного регулирования, в компетенцию которого входит выдача разрешения на осуществление валютных операций – это...*

- а) Совет Министров;
- б) Комитет государственного контроля;
- в) Национальный Банк;
- г) Таможенный комитет.

10 *К направлениям валютного контроля относится...*

- а) проверка целевого и эффективного использования бюджетных средств;
- б) проверка полноты и достоверности учета и отчетности по валютным операциям;
- в) проверка деятельности автономных и бюджетных учреждений;
- г) проверка бизнес-плана и особенно финансовых планов развития предприятия.

ТЕМА 19

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Особое значение при оценке уровня экономического развития страны, региона и субъектов хозяйствования имеют показатели, характеризующие состояние и динамику их внешнеэкономических связей.

Экономическая эффективность внешнеэкономической деятельности отражает результат участия страны, региона, организаций (предприятий) в международном разделении труда.

Экономическая эффективность в наиболее общем виде означает результативность, т. е. соотношение между достигнутыми результатами и израсходованными ресурсами. Сущность проблемы экономической эффективности состоит в увеличении экономических результатов на каждую единицу затрат в процессе использования имеющихся ресурсов.

В основе понятия экономической эффективности лежит понятие эффекта. *Экономический эффект* – это полезный результат экономической деятельности, измеряемый разностью между полученным денежным доходом и денежным расходом на ее осуществление.

Следует различать *общую* и *сравнительную эффективность*. *Общая эффективность* исчисляется для оценки результатов и затрат уже реализованных решений. *Сравнительная эффективность* определяется при выборе одного из вариантов решения, позволяет выявить экономические преимущества одного варианта по сравнению с другими, определить степень оптимальности выбранного решения.

Анализ внешнеэкономической деятельности страны (региона) основывается на определении участников, динамики декларирования; оценке внешнеторгового оборота, объемов экспорта и импорта, сальдо внешнеторговой деятельности; основных партнеров во внешней торговле, оценке товарной структуры экспорта и импорта, выделении основных стран-контрагентов.

В таблице 19.1 представлены показатели оценки *эффективности внешнеэкономической деятельности страны (региона)*.

Таблица 19.1 – Показатели оценки экономической эффективности внешнеэкономической деятельности страны (региона)

Наименование показателя	Алгоритм расчёта	Характеристика
1	2	3
1 Показатели, характеризующие уровень открытости экономики страны (региона)		
Экспортная (импортная) квота	$K_э = \frac{\text{Э(И)}}{\text{ВВП(ВРП)}} * 100 \%,$ <p>где Э – объем экспорта страны (региона); И – объем импорта страны (региона); ВВП (ВРП) – валовой внутренний продукт (валовой региональный продукт).</p>	Характеризует значимость экспорта (импорта) для экономики страны (региона)
Внешнеторговая квота	$K_{вт} = \frac{\frac{1}{2}(\text{Э+И})}{\text{ВВП (ВРП)}} * 100 \%,$	Характеризует отношение внешнеторгового оборота к внутреннему валовому продукту (внутреннему региональному продукту)
Доля экспорта на душу населения	$D_{эзн} = \frac{\text{Э(И)}}{Ч} * 100 \%,$ <p>где Ч – численность населения страны (региона).</p>	Показывает объем экспорта (импорта), приходящегося на одного жителя страны (региона)
Внешнеторговый оборот на душу населения	$D_{втозн} = \frac{\text{И+Э}}{Ч}$	Показывает объем внешнеторгового оборота, приходящегося на одного жителя страны (региона)
2 Показатели, характеризующие внешнеторговую деятельность страны (региона)		
Коэффициент сбалансированности внешнеторговой деятельности	$K_{сб.} = \frac{\text{Э} - \text{И}}{\text{ВТО}},$ <p>где ВТО – внешнеторговый оборот страны (региона).</p>	Характеризует долю «чистого» экспорта во внешнеторговом обороте
Коэффициент покрытия импорта экспортом	$K_{зи} = \frac{\text{Э}}{\text{И}},$	Характеризует покрытие расходов на импорт выручкой от экспорта продукции

Продолжение таблицы 19.1

1	2	3
Интегральный индекс внешней торговли	$I_{вт.} = \frac{I_э}{I_и},$ <p>где $I_э$ – темпы роста объемов экспорта страны (региона); $I_и$ – темпы роста объемов импорта страны (региона).</p>	Показывает степень опережения роста экспортных поставок над импортными и, соответственно, увеличение положительного внешнеторгового сальдо
Коэффициент диверсификации экспорта	$K_d = 1 - K_k,$ <p>где K_k – коэффициент концентрации Герфинделя-Хиршмана.</p>	Характеризует равномерность распределения экспорта по странам и расширение его географии
3 Показатели, характеризующие уровень специализации региональной экономики		
Коэффициент отраслевой специализации региона	$K_{сп} = \frac{ВРП_{отр} * ВРП_{стр}}{ВРП_{отрстр} * ВРП_{рег}},$ <p>где $ВРП_{отр}$ – валовой региональный продукт отрасли; $ВРП_{стр}$ – валовой региональный продукт страны; $ВРП_{отрстр}$ – валовой региональный продукт отрасли страны; $ВРП_{рег}$ – валовой региональный продукт региона.</p>	Характеризует отраслевую специализацию региона и дает возможность определить специализацию региона как в целом (производящие товары или услуги), так и более детализированную (промышленный, сельскохозяйственный или смешанный тип специализации)
Коэффициент локализации производства	$K_l = \frac{O_p * П_c}{П_p * O_c},$ <p>где O_p – объем производства продукции отрасли региона; O_c – объем производства продукции отрасли страны; $П_p$ – все промышленное или сельскохозяйственное производство региона; $П_c$ – все промышленное или сельскохозяйственное производство страны.</p>	Характеризует уровень развития отраслей в регионе и значимость их для экономики региона
Коэффициент отраслевой специализации экспорта (импорта)	$K_{спэ} = \frac{\mathcal{E}_{отр}(I_{отр}) * \mathcal{E}_{стр}(I_{стр})}{\mathcal{E}_{отрстр}(I_{отрстр}) * \mathcal{E}_p(I_p)}$	Характеризует уровень экспортной (импортной) специализации отраслей региона

Продолжение таблицы 19.1

1	2	3
	<p>где $\mathcal{E}_{отр}$ ($\mathcal{I}_{отр}$) – объем экспорта (импорта) отрасли региона;</p> <p>$\mathcal{E}_{отрстр}$ ($\mathcal{I}_{отрстр}$) – объем экспорта (импорта) отрасли страны;</p> <p>\mathcal{E}_p (\mathcal{I}_p) – объем экспорта (импорта) региона;</p> <p>$\mathcal{E}_{стр}$ ($\mathcal{I}_{стр}$) – объем экспорта (импорта) страны.</p>	

Различают **социальную эффективность** внешнеэкономических отношений. Социальная эффективность выражается в повышении уровня и качества жизни и раскрывается посредством таких показателей, как динамика количественной и качественной структуры потребления, формирование доходной части бюджета с помощью валютных поступлений от внешнеэкономической деятельности, отраслевая структура занятости населения.

Эффективность внешнеэкономической деятельности предприятия в значительной мере зависит от воздействия двух основных факторов. В первую очередь от того, насколько правильное и своевременное управленческое решение вырабатывается и принимается руководством со своей функциональной командой. В этом случае оправданность и целесообразность решения строится на основе всестороннего и реального подхода к ситуации, сложившейся в сфере внешнеэкономической деятельности. Во-вторых, результативность во внешнеэкономической деятельности во многом может быть достигнута при выборе и обоснованности применяемой предприятием методики оценки.

Экономическая оценка внешнеэкономической деятельности предприятия является частью общей оценки его производственно-хозяйственной деятельности.

Выполнение обязательств по экспорту и импорту продукции связано:

- с расходованием средств для оплаты счетов поставщиков;
- средств, связанных с производством экспортной продукции;
- оплатой коммерческих расходов.

Для оценки степени рациональности использования этих средств необходимо:

1 Изучить оборот средств в экспортно-импортных операциях с целью выяснения возможностей его ускорения.

Целью анализа оборотных средств в экспортно-импортных операциях является установление факторов, вызвавших изменение величины вложенных средств в эти операции, и выяснение возможностей их высвобождения из внешнеторгового оборота. Кругооборот средств в экспортно-импортных операциях подразделяется на 2 стадии:

- кругооборот средств, вложенных в товары;
- кругооборот средств, находящихся в расчётах.

Кругооборот средств, вложенных в товары, начинается с момента постановки товара на учёт и заканчивается выпиской счёта за товар иностранному покупателю. После этого кругооборот продолжается в сфере расчётов. Оплата покупателем счёта и поступление денег за товар на счёт в банк означает окончание расчётов и завершение кругооборота средств по экспорту и импорту.

Анализ оборотных средств, вовлечённых во внешнеэкономическую деятельность, начинается с определения **среднегодовых остатков оборотных средств**:

$$CO = \frac{\frac{O_1 + O_2 + \dots + O_{n-1} + O_n}{2}}{n-1}, \quad (19.1)$$

где CO – среднегодовые остатки оборотных средств;

$O_1, O_2 \dots O_n$ – остатки по видам оборотных средств на начало и конец периода.

Затем определяется **число оборотов оборотных средств** за год:

$$K_{об-ти} = \frac{C_{экспорта}}{CO}, \quad (19.2)$$

где $K_{об-ти}$ – коэффициент оборачиваемости оборотных средств;

$C_{экспорта}$ – полная себестоимость экспортных товаров.

Затем определяется **продолжительность 1 оборота** (оборачиваемость в днях, или время 1 оборота или скорость оборота):

$$П_{1 оборота} = \frac{Дн.}{K_{об-ти}} = \frac{Дн. \times CO}{V_{реал}}, \quad (19.3)$$

где $П_{1 оборота}$ – продолжительность 1 оборота;

Дн. – количество дней в анализируемом периоде;
 $V_{\text{реал}}$ – выручка от реализации товаров на экспорт.

2 Исследовать состав и структуру коммерческих расходов.

Коммерческие расходы по экспорту и импорту – это расходы по транспортировке, хранению и реализации экспортных товаров. Указанные виды расходов увеличивают себестоимость продукции и, соответственно, снижают чистый доход от её реализации. Снижение коммерческих расходов приводит к повышению уровня эффективности экспортно-импортных операций.

Цель анализа коммерческих расходов заключается в проверке соблюдения предприятием режима экономии и изыскании возможностей к снижению затрат в будущем. Анализ коммерческих расходов за отчётный период следует проводить в сравнении с предыдущими периодами. При этом необходимо выяснить причины изменения их величины в абсолютном размере и относительный уровень коммерческих расходов.

Анализ коммерческих расходов по экспорту и импорту товаров начинается с определения **2 обобщающих показателей**:

1) *относительный уровень коммерческих расходов (ОУКР), руб., %:*

$$\text{ОУКР} = \frac{\text{Коммерческие расходы по экспорту (импорту) за год}}{\text{Производственная себестоимость экспортных товаров}} \times 100 \% \quad (19.4)$$

(Стоимость закупленных импортных товаров)

2) *относительный уровень коммерческих расходов (ОУКР), в иностранной валюте, %:*

$$\text{ОУКР} = \frac{\text{Коммерческие расходы по экспорту (импорту) за год}}{\text{Выручка от реализации экспортных товаров}} \times 100 \% \quad (19.5)$$

(Стоимость закупленных импортных товаров)

Показатели относительного уровня коммерческих расходов за отчётный год сравниваются с аналогичными показателями за базисный год, что позволяет выявить тенденцию в относительном уровне коммерческих расходов.

Следующим этапом анализа является изучение факторов, определивших изменение каждой статьи коммерческих расходов, изучение конкретных причин по каждому фактору и разработка направлений снижения их уровня в перспективе.

3 Определить эффективность экспортно-импортных операций.

Анализ эффективности *экспортных операций* на уровне предприятия характеризует выгодность экспортных сделок или отдельных их элементов за определённый период. В качестве показателя эффективности экспорта товаров можно использовать показатель, рассчитываемый по формулам (19.6)–(19.8):

$$\mathcal{E}_{\text{экспорта}} = \frac{V_{\text{реал. нетто}}}{C_{\text{экспорта}}}, \quad (19.6)$$

где $V_{\text{реал. нетто}}$ – выручка нетто от реализации товаров на экспорт, пересчитанная в бел. руб. по официальному курсу;

$$V_{\text{реал. нетто}} = V_{\text{реал. брутто}} - \text{Коммерческие расходы в валюте} \quad (19.7)$$

$$C_{\text{экспорта}} = \text{Производственная себестоимость экспортных товаров} + \text{Коммерческие расходы в рублях} \quad (19.8)$$

По результатам анализа устанавливаются факторы, вызвавшие изменения показателей эффективности, и выясняются возможности увеличения выгодности экспортно-импортных операций.

Методика определения показателей эффективности *импортных операций* зависит от целей импорта:

1) импорт товара осуществляется для производственного потребления импортёром с целью снижения издержек производства как альтернатива его закупке на внутреннем рынке. В этом случае импортёр должен соизмерять свои расходы с внутренней оптовой ценой аналогичного товара:

$$\mathcal{E}_{\text{импорта}} = \frac{\text{Внутренние оптовые цены на аналогичный товар}}{\text{Полные затраты импортёра по приобретению товара}} \quad (19.9)$$

2) импорт товара осуществляется для его реализации на внутреннем рынке с целью получения прибыли:

$$\mathcal{E}_{\text{импорта}} = \frac{\text{Выручка от реализации товара}}{\text{Полные затраты импортёра по приобретению товара}} \quad (19.10)$$

4 Определить, насколько рационально используются оборотные средства. Рассчитывается обобщающий показатель – *коэффициент отдачи оборотных средств*:

$$O = \frac{V_{\text{реал}}}{CO} = \frac{V_{\text{реал}}}{C_{\text{экспорта}}} \times \frac{C_{\text{экспорта}}}{CO} = \mathcal{E}_{\text{экспорта}} \times K_{\text{об-ти}}, \quad (19.11)$$

где O – коэффициент отдачи оборотных средств.

Экономическая оценка внешнеэкономической деятельности предприятий относится к числу основных задач, связанных с анализом производственно-финансовых результатов, поиском, измерением и обоснованием величины хозяйственных резервов повышения эффективности производства и разработкой мероприятий по их использованию.

Вопросы для самоконтроля

- 1 Что принято понимать под «экономической эффективностью» и «экономическим эффектом» во внешнеэкономической деятельности предприятия?
- 2 Какие показатели позволяют оценить эффективность внешнеэкономической деятельности страны (региона)?
- 3 Какие факторы оказывают влияние на эффективность внешнеэкономической деятельности предприятия?
- 4 Каковы основные задачи оценки экономической эффективности экспортно-импортных операций предприятия?
- 5 Какие показатели рассчитывают при анализе оборотных средств, вовлечённых во внешнеэкономическую деятельность предприятия?
- 6 Каковы особенности анализа коммерческих расходов по экспорту и импорту товаров?
- 7 В чём заключается экономическая целесообразность экспортных операций для предприятия?
- 8 Какой показатель используют при оценке эффективности экспортных операций предприятия?
- 9 В каких случаях импорт товаров для предприятия является экономически оправданным?

10 Каким образом рассчитывается коэффициент отдачи оборотных средств, вовлечённых во внешнеэкономическую деятельность предприятия?

Тест

1 *Экспортёры товаров выигрывают, если...*

- а) в стране увеличиваются инфляционные процессы;
- б) в стране уменьшаются инфляционные процессы;
- в) цены на экспортную продукцию остаются неизменными;
- г) цены на импортную продукцию снижаются.

2 *Экспорт для предприятия экономически оправдан если...*

- а) продукция не находит сбыта на внутреннем рынке;
- б) доход от экспорта превысит доход от реализации товара на внутреннем рынке;
- в) предприятие диверсифицирует свою деятельность;
- г) все ответы верны.

3 *Критический импорт – это...*

- а) товары, потребность в которых частично удовлетворяется за счет закупок на внешнем рынке;
- б) товары, производство которых является нецелесообразным в стране;
- в) сырье, запасами которого страна не обладает или обладает в ограниченном количестве и без которого не может обойтись;
- г) сырье, необходимое для обеспечения производственного процесса, субъект хозяйствования.

4 *Внешнеторговый оборот страны – это...*

- а) весь экспорт страны, за исключением гуманитарных поставок и помощи;
- б) сумма экспорта и импорта;
- в) все экспортные поставки;
- г) весь экспорт, за исключением необлагаемых налогом товаров.

5 *Сальдо внешнеторговой деятельности рассчитывается как...*

- а) сумма экспорта и импорта;
- б) разница между импортом и экспортом;
- в) разница между экспортом и импортом;
- г) отношение экспорта к импорту.

6 Коэффициент сбалансированности внешнеторговой деятельности рассчитывается...

- а) отношением экспорта к импорту;
- б) как разница между экспортом и импортом;
- в) отношением сальдо внешнеторговой деятельности к внешнеторговому обороту;
- г) отношением внешнеторгового оборота к сальдо внешнеторговой деятельности.

7 Относительным показателем во внешнеэкономической деятельности является...

- а) сальдо внешнеторговой деятельности;
- б) объем экспорта;
- в) внешнеторговый оборот;
- г) импортная квота.

8 Производственная себестоимость экспортных товаров включает...

- а) материальные затраты, оплату труда, отчисления на социальные нужды, амортизационные отчисления и прочие затраты;
- б) материальные затраты и затраты на транспортировку;
- в) коммерческие расходы за минусом расходов на оплату труда;
- г) материальные затраты и амортизационные отчисления.

9 На уровень коммерческих расходов предприятия оказывает(-ют) влияние...

- а) цена товара;
- б) затраты на страхование;
- в) затраты на проектно-исследовательские работы;
- г) паушальный платеж.

10 Рентабельность экспортных продаж рассчитывается...

- а) отношением прибыли от реализации продукции на экспорт к себестоимости экспортируемой продукции;
- б) отношением чистой прибыли к прибыли от реализации продукции на экспорт;
- в) отношением прибыли от реализации продукции на экспорт к выручке от реализации продукции на экспорт;
- г) отношением чистой прибыли к себестоимости экспортируемой продукции.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 Алейников, С. А. Нетарифное регулирование в Республике Беларусь. Меры экономической политики / С. А. Алейников, Ю. М. Станкевич. – Минск : Белтаможсервис, 2004. – 158 с.
- 2 Алексеев, И. А. Внешнеэкономическая деятельность / И. А. Алексеев. – М. : Дашков и К, 2011. – 304 с.
- 3 Алехнович, А. А. Внешнеэкономическая деятельность предприятия : практикум для студ. ВУЗов / А. А. Алехнович. – Минск : Дикта, 2007. – 248 с.
- 4 Пашуто, В. П. Внешнеэкономическая деятельность предприятий : учеб. пособие для вузов / В. П. Пашуто, О. В. Пашуто. – Минск : ИВЦ Минфина, 2009. – 360 с.
- 5 Геврасёва, А. П. Экономическая оценка внешнеэкономической деятельности предприятий лесного комплекса / А. П. Геврасёва. – Гомель: ЦИИР, 2009. – 181 с.
- 6 Герчикова, И. Н. Международное коммерческое дело / И. Н. Герчикова. – М. : ЮНИТИ, 2001. – 672 с.
- 7 Гражданско-процессуальный кодекс Республики Беларусь. – Минск : Амалфея, 2018. – 222 с.
- 8 Грачев, Ю. Н. Внешнеэкономическая деятельность. Организация и техника внешнеторговых операций : учеб.-практ. пособие / Ю. Н. Грачев. – М. : ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез»», 2001. – 592 с.
- 9 Григорьев, Ю. А. Анализ внешнеэкономической деятельности предприятий / Ю. А. Григорьев, А. И. Муравьев, А. Ф. Мухин. – М. : Финансы и статистика, 1991. – 144 с.
- 10 Договор о Евразийском экономическом союзе (с изменениями на 8 мая 2015 года) (редакция, действующая с 1 октября 2015 года) [Электронный ресурс] // Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации. URL: <http://docs.cntd.ru/document/420205962> (Дата доступа 19.07.2019).
- 11 Жудро, М. К. Внешнеэкономическая деятельность : учеб. пособие / М. К. Жудро. – Минск : Изд-во Гревцова, 2010. – 164 с.
- 12 Мировая экономика и внешнеэкономическая деятельность : учеб. пособие / М. И. Плотницкий [и др.]. – Минск : Современная школа, 2011. – 616 с.
- 13 Нетарифное регулирование в Евразийском экономическом союзе [Электронный ресурс] // Государственный таможенный комитет Республики Беларусь. URL: http://gtk.gov.by/ru/totk/zapreti/netarifnoje_regulirovaniye. – (Дата доступа 19.07.2019).

14 Об инвестициях : закон Республики Беларусь от 12 июля 2013 г. № 53-3 // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. – 2013.

15 Об установлении сроков завершения внешнеторговых операций по отдельным видам внешнеторговых договоров и условиях продления сроков завершения внешнеторговых операций : постановление Совета Министров Республики Беларусь и НБ РБ от 5 ноября 2011 г. № 1483/22 (с изм. от 22 сентября 2017 г.) // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь, 26.09.2017, 5/44214.

16 Об утверждении Национальной программы поддержки и развития экспорта на 2016–2020 гг. : постановление Совета Министров Республики Беларусь от 1 августа 2016 года № 604 // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь, 04.08.2016, № 5/42428.

17 Об экспортном контроле : закон Республики Беларусь от 11 мая 2016 г., № 363-3 [Электронный ресурс]. URL: <http://pravo.by/document/?guid=3871&p0=Н11600363> (дата доступа 19.07.2019).

18 О валютном регулировании и валютном контроле в Республике Беларусь [Электронный ресурс] : закон Республики Беларусь от 22 июля 2003 г., №226-3 (с измен. и доп. от 5 января 2016 г.). URL: <http://www.pravo.by/document/?guid=3871&p0=Н10300226> (дата доступа 19.07.2019).

19 О государственном регулировании внешнеторговой деятельности : закон Республики Беларусь от 25 ноября 2004 г., № 347 – 3 // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. – 2004. – № 2/1096.

20 О мерах по защите экономических интересов Республики Беларусь при осуществлении внешней торговли товарами : закон Республики Беларусь от 25 ноября 2004 г., № 346 – 3 (с изм. от 13 июля 2016 г. № 397-3) // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь, 16.07.2016, 2/2395.

21 О порядке проведения и контроля внешнеторговых операций : Указ Президента Республики Беларусь от 27 марта 2008 г., № 178 (с измен. и доп. от 22 декабря 2018 г.)// Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь, 28.12.2018, 1/18084.

22 О свободных экономических зонах : закон Республики Беларусь от 7 декабря 1998 г., №213-3 (с измен. и доп. от 17 июля 2018 г.) // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь, 28.07.2018, 2/2570.

23 О содействии развитию экспорта товаров (работ, услуг) [Электронный ресурс]: Указ Президента Республики Беларусь

от 25 августа 2006 г., № 534 (с изм. от 19 декабря 2019 г.). URL: <http://pravo.by/document/?guid=3871&p0> (дата доступа 19.07.2019).

24 О таможенном регулировании [Электронный ресурс] : закон Республики Беларусь от 10 января 2014 года, № 129-З. URL: http://pravo.by/upload/docs/op/H11400129_1390338000.pdf (дата доступа 19.07.2019).

25 О торгово-промышленной палате: закон Республики Беларусь от 16 июня 2003 г., № 208-З (от 4 июня 2015 г.) // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь, 06.06.2015, 2/2266.

26 Официальный сайт Всемирной торговой организации: www.wto.org.

27 Официальный сайт Евразийской экономической комиссии: www.eurasiancommission.org/ru.

28 Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь: www.belstat.gov.by.

29 Поковская, В. В. Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности : учеб. для студентов вузов / В. В. Поковская. – М. : Юристъ, 2002. – 456 с.

30 Прокушев, Е. Ф. Внешнеэкономическая деятельность / Е. Ф. Прокушев. – М. : Юрайт, 2012. – 528 с.

31 Соркин, С. Л. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: экономика и управление : учеб пособие / С. Л. Соркин. – Минск : Современная школа, 2006. – 283 с.

32 Стровский, Л. Е. Внешнеэкономическая деятельность предприятия : пособие для вузов / Л. Е. Стровский. – М. : ЮНИТИ, 2013. – 503 с.

33 Таможенный кодекс Евразийского экономического союза (приложение N 1 к Договору о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза) [Электронный ресурс] // Евразийская экономическая комиссия. – 2018. – URL: https://docs.eaeunion.org/docs/ru-ru/01413569/itia_12042017 (дата доступа: 11.02.2018).

34 Турбан, Г. В. Внешнеэкономическая деятельность : учеб. пособие для вузов / Г. В. Турбан. – Минск : БГЭУ, 2007. – 319 с.

35 Турбан, Г. В. Всемирная торговая организация: основы деятельности, процедуры, опыт вступления : пособие / Г. В. Турбан. – Минск : Рэйплац, 2008. – 116 с.

36 Турбан, Г. В. Всемирная торговая организация в интересах предприятий : пособие / Г. В. Турбан. – Минск : Альтиора Форте, 2018. – 110 с.

Учебное издание

**Геврасёва Анна Павловна,
Арашкевич Ольга Валерьевна**

**ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ**

Учебное пособие

Редактор *В. И. Шкредова*
Корректор *В. В. Калугина*

Подписано в печать 11.09.2020. Формат 60x84 1/16.
Бумага офсетная. Ризография. Усл. печ. л. 13,72.
Уч.-изд. л. 15,0. Тираж 100 экз. (1-й завод 1-30). Заказ 402.

Издатель и полиграфическое исполнение:
учреждение образования
«Гомельский государственный университет
имени Франциска Скорины»

Свидетельство о государственной регистрации издателя, изготовителя,
распространителя печатных изданий № 3/1452 от 17.04.2017.

Специальное разрешение (лицензия) № 02330 / 450 от 18.12.2013.

Ул. Советская, 104, 246019, Гомель.

