

**БЕЛКООПСОЮЗ
УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ
«БЕЛОРУССКИЙ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ»**

Кафедра мировой и национальной экономики

**ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ**

Пособие

**для реализации содержания образовательных программ
общего высшего образования и переподготовки
руководящих работников и специалистов**

Гомель 2024

УДК 339.9
ББК 65.5
В 60

Авторы-составители: М. В. Тимошенко, канд. экон. наук, доцент;
А. А. Колесников, канд. экон. наук, доцент;
М. А. Дворкина, ст. преподаватель;
О. М. Максимчикова, ст. преподаватель;
Т. М. Тишковская, ст. преподаватель

Рецензенты: Э. А. Шруб, директор ООО «ЭдвисПАК»;
А. З. Коробкин, канд. экон. наук, доцент, зав. кафедрой
экономических и правовых дисциплин Белорусского
торгово-экономического университета потребительской
кооперации

Рекомендовано к изданию научно-методическим советом учреждения образования «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации». Протокол № 5 от 12 апреля 2022 г.

Внешнеэкономическая деятельность : пособие для реализации
В 60 содержания образовательных программ общего высшего образования
и переподготовки руководящих работников и специалистов /
авт.-сост. : М. В. Тимошенко [и др.]. – Гомель : учреждение образова-
ния «Белорусский торгово-экономический университет потребитель-
ской кооперации», 2024. – 224 с.
ISBN 978-985-540-639-7

Издание предназначено для студентов всех экономических специальностей и слушателей системы переподготовки руководящих работников и специалистов специальности 1-21 06 74 «Современный иностранный язык (внешнеэкономическая деятельность)» (9-09-0231-01 «Переводческая деятельность (английский язык)»).

Пособие содержит краткие теоретические сведения, вопросы для обсуждения, темы рефератов, задания. Позволяет систематизировать знания по учебной дисциплине, более глубоко усвоить учебный материал.

УДК 339.9
ББК 65.5

ISBN 978-985-540-639-7

© Учреждение образования «Белорусский
торгово-экономический университет
потребительской кооперации», 2024

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

В силу исторически сложившейся специфики развития национальной экономики внешнеэкономическая политика Республики Беларусь нацелена на интеграцию в мировое хозяйство и реализацию преимуществ международного разделения труда. Республика Беларусь является государством с открытой экономикой, для которого особенно важен эффективный международный обмен товарами и услугами. В связи с этим активная внешнеэкономическая деятельность приобретает приоритетное значение и во многом определяет общий характер развития национальной экономики.

Учебная дисциплина «Внешиэкономическая деятельность» является одной из важнейших специальных дисциплин в системе подготовки экономистов.

Основной целью учебной дисциплины является приобретение и углубление теоретических, методологических, организационно-правовых, социально-экономических знаний о международном и государственном регулировании внешнеэкономической деятельности организаций, международной торговле товарами и услугами, обосновании и принятии эффективных инвестиционных, производственных и финансовых решений во внешнеэкономической сфере, подготовке и осуществлении международных коммерческих операций, организационно-правовых основах развития сотрудничества с международными экономическими организациями в условиях углубления международной экономической интеграции и глобализации.

Задачей изучения учебной дисциплины «Внешиэкономическая деятельность» является теоретическая, методологическая и практическая подготовка студентов по следующим вопросам:

- теоретические основы внешнеэкономической деятельности;
- основные нормативно-правовые акты и методические материалы по вопросам регулирования внешнеэкономической деятельности;
- государственное регулирование внешнеэкономической деятельности в Республике Беларусь;
- организация коммерческих сделок в международной торговле и порядок заключения внешнеторгового контракта;
- международные правила толкования торговых терминов Инкотермс;
- организация международных транспортных операций и посреднической внешнеторговой деятельности;
- показатели оценки экономической эффективности внешнеэкономической деятельности организаций.

В результате изучения учебной дисциплины студенты должны знать следующее:

- теоретические, методологические, институциональные основы и инструментарий эффективного государственного регулирования внешнеэкономической деятельности организаций;

- методы и инструменты тарифного и нетарифного регулирования внешнеэкономической деятельности организаций, таможенного мониторинга, фитосанитарного и ветеринарного контроля коммерческих сделок;

- международные правила толкования и применения торговых терминов Инкотермс, технику и алгоритм подготовки международных торговых сделок, механизм поиска потенциальных контрагентов; методику обоснования коммерческих предложений, способы и процедуры заключения внешнеторговых сделок, методику определения таможенной стоимости товара;

- институциональные основы формирования контрактной цены в международных договорах купли-продажи товаров, государственное регулирование конкурсных условий импорта товаров в Республике Беларусь, методологию формирования цен на мировом рынке, алгоритмы определения цен на товары и услуги;

- международные организационно-экономические и правовые основы транспортного обеспечения внешнеэкономической деятельности, функционирования международных транспортных организаций, методику оптимизации международных транспортных услуг, организацию международных перевозок;

- организационно-правовые формы и инструментарий посреднической внешнеэкономической деятельности и формирования экспортно-импортной товаропроводящей сети;

- методологию оценки эффективности внешнеэкономической деятельности, особенности выполнения анализа микроэкономической эффективности экспортно-импортных операций.

В результате изучения учебной дисциплины студенты должны уметь следующее:

- выполнять маркетинговые исследования конъюнктуры мирового рынка товаров и услуг;

- планировать внешнеэкономическую деятельность организаций;

- выполнять калькуляцию себестоимости производства и реализации товаров и услуг на экспорт;

- обосновывать и определять цены внешнеторговых сделок;

- разрабатывать и составлять внешнеторговые контракты;

- идентифицировать и оценивать риски коммерческой деятельности на внешнем рынке;
- выполнять экспертизу эффективности внешнеэкономической деятельности организаций;
- обосновывать конструктивные экономические предложения по повышению эффективности внешнеэкономической деятельности организаций;
- осуществлять администрирование подготовки и оформления таможенных, финансовых, банковских, транспортных документов, регламентирующих реализацию внешнеторговых сделок.

В результате изучения учебной дисциплины студенты должны владеть следующим:

- терминологией учебной дисциплины;
- знаниями государственного регулирования внешнеэкономической деятельности организаций в Республике Беларусь;
- навыками планирования и управления внешнеэкономической деятельностью организаций.

В рамках учебной дисциплины рассматриваются общетеоретические основы организации внешнеэкономической деятельности, а также место и роль Республики Беларусь в системе мирохозяйственных связей. Особое внимание уделено изучению приоритетных направлений экспорта товаров и услуг.

Значительное место отведено изучению механизма государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в Республике Беларусь и Евразийском экономическом союзе. Рассмотрены нетарифные ограничения, валютное регулирование и контроль, вопросы ценообразования при проведении внешнеторговых операций. Подробно рассматриваются вопросы таможенного регулирования внешнеэкономической деятельности. Будущие специалисты должны хорошо знать порядок таможенного оформления товаров, расчета и взимания таможенных сборов и платежей, таможенные режимы, сертификацию происхождения товаров.

Важное место в учебной дисциплине отведено проблеме поиска и определения надежности потенциального делового иностранного партнера, методам анализа финансового состояния иностранной фирмы, информационному обеспечению внешнеэкономической деятельности.

Особое внимание уделено изучению структуры и содержания договора международной купли-продажи, рассмотрены его правовые аспекты, порядок заключения и исполнения. Специалисты в области внешней торговли должны хорошо знать международные правила по

толкованию торговых терминов, особенности отдельных видов внешне-торговых договоров, а также методику оценки эффективности экспортно-импортных операций.

В процессе освоения студентами учебной дисциплины могут быть использованы, наряду с лекциями и практическими занятиями, такие формы подготовки как деловые игры, анализ практических ситуаций, решение задач, выполнение тестовых заданий, коллоквиумы, обсуждение дискуссионных проблем внешнеэкономической деятельности и другие формы.

Тема 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1.1. Основные понятия внешнеэкономической деятельности

Внешнеэкономическая сфера – это область реализации вопросов развития и регулирования внешнеэкономических отношений. Она охватывает международную торговлю, кредит, международную специализацию и кооперацию производства, научно-техническое сотрудничество, включая продажу патентов и лицензий, обмен производственным опытом и секретами.

Внешнеторговая политика – целенаправленное влияние государства на торговые отношения с другими странами.

Выделяют следующие основные цели внешнеторговой политики:

- изменение объема экспорта и импорта;
- изменение структуры внешней торговли;
- обеспечение страны необходимыми ресурсами;
- изменение соотношения экспортных и импортных цен.

Внешнеэкономический потенциал страны определяется наличием природных ресурсов, созданным производственным и научно-техническим потенциалом, инфраструктурой, социальной сферой, продукция и услуги которых экспортируются за пределы страны или продаются иностранным гражданам, фирмам и организациям, в том числе совместным предприятиям без вывоза их за границу.

Внешнеэкономические связи (ВЭС) – это формы реализации межгосударственных отношений в области научно-технического, производственного и торгового сотрудничества, валютно-финансовых отношений.

Выделяют следующие основные формы ВЭС:

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

Формы ВЭС порождают соответствующие направления внешнеэкономической деятельности. Например, сотрудничество в области

международной торговли на государственном уровне будет заключаться в установлении режима наибольшего благоприятствования в торговле между странами путем подписания межправительственных соглашений и формирования соответствующей инфраструктуры. На микроуровне субъекты хозяйствования будут реализовывать конкретные внешнеторговые сделки различных видов (экспортные, импортные и др.), в рамках тех договоренностей, которые были достигнуты на правительственном уровне.

Внешнеэкономическая деятельность (ВЭД) – совокупность производственно-хозяйственных, организационно-экономических и оперативно-коммерческих функций экспортно ориентированных организаций с учетом избранной внешнеэкономической стратегии, форм и методов работы на рынке иностранного партнера. В отличие от ВЭС ВЭД осуществляется на уровне производственных структур с полной самостоятельностью в выборе внешнего рынка и иностранного партнера.

ВЭД субъектов хозяйствования отличается самостоятельностью в выборе зарубежного рынка, иностранных партнеров, товаров и услуг, определении цены внешнеэкономической сделки и является частью их производственной и коммерческой деятельности. В основе ВЭД лежат экономические интересы и прежде всего осуществление хозяйственной деятельности с максимальной прибылью.

Непосредственными участниками ВЭД являются отечественные и зарубежные физические и юридические лица, а государство выступает преимущественно в качестве регулятора их взаимоотношений.

Выделяют следующие виды (формы) ВЭД в зависимости от способа взаимодействия между субъектами-участниками:

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

– Производственная кооперация – сотрудничество между иностранными партнерами в различных, но конструктивно связанных между собой процессах технологического разделения труда.

– Международное инвестиционное сотрудничество – взаимодействие с иностранными партнерами на основе объединения усилий финансового и материально-технического характера.

– Валютно-финансовые и кредитные операции – вид ВЭД, сопровождающий любую внешнеторговую сделку в виде финансовых обязательств. В банковской сфере данные операции выступают как самостоятельные.

Внешняя торговля – форма связи между товаропроизводителями разных стран, возникающая на основе международного разделения труда и выражающая их взаимную экономическую зависимость. Это торговля какой-либо страны с другими странами, состоящая из оплачиваемых ввоза (импорта) и вывоза (экспорта) товаров.

1.2. Развитие ВЭС Республики Беларусь

В условиях современного мирового хозяйства внешняя торговля является наиболее развитой формой ВЭД, которая способствует развитию других видов ВЭД. Для Республики Беларусь имеет особое значение направленность ВЭС. Насколько верным, экономически оправданным окажется выбор стран-партнеров, настолько действенной будет и вся система внешней торговли, непосредственно оказывающая влияние на уровень и качество жизни населения страны.

Продвижение Республики Беларусь по пути устойчивого развития зависит от качественного расширения ее связей с внешним миром. Это обусловлено ориентацией важнейших отраслей производства и сферы услуг на внешний рынок и существенной зависимостью белорусского сырьевого рынка от импорта.

Основу внешнеторгового потенциала Республики Беларусь составляет промышленность, ориентированная на экспорт.

Выделяют следующую специализацию Беларуси в международном разделении труда:

- продукция химической и нефтехимической промышленности;
- продукция машиностроения;
- продукция лесной и деревообрабатывающей промышленности;
- потребительские товары.

Экспорт является одним из основных приоритетов развития белорусской экономики. В структуре экономики экспорт традиционно составляет более половины валового внутреннего продукта (ВВП), в силу чего является одним из основных источников обеспечения устойчивого экономического роста страны.

Важнейшие экспортные товары – калийные и азотные удобрения, нефтепродукты, прокат стали, грузовые автомобили, тракторы, химические волокна и нити, шины, металлокорд, капролактамы, мебель, холодильники и морозильники, древесина и изделия из нее, одежда, обувь, молочная и мясная продукция, сахар.

Основные статьи экспорта услуг – транспортные, компьютерные, строительные.

Важнейшие импортируемые товары – энергоресурсы (нефть, нефтепродукты, природный и сжиженный газ, электроэнергия); металлы и изделия из них; сырье для химических производств; части машин, оборудования и транспортных средств.

Беларусь поддерживает торговые отношения более чем с 200 государствами мира. Основным торговым партнером Беларуси является Российская Федерация.

Выделяют следующие причины участия Беларуси в международных экономических отношениях:

- Беларусь относится к малым странам, экономика которых не может быть самодостаточной;
- развитие ВЭС в определенной степени является катализатором преобразований в других секторах экономики;
- участие в международном разделении труда позволяет оптимально использовать имеющиеся ресурсы;
- развитие внешнеторговых связей способствует преодолению узости внутреннего рынка;
- участие во внешней торговле позволяет создать широкий выбор товаров для потребителей и предприятий;
- экспорт является источником валютных поступлений;
- развитие экспорта позволяет оплачивать необходимый импорт товаров массового потребления;
- импорт необходимых ресурсов.

Выделяют следующие характерные особенности платежного баланса Республики Беларусь: устойчивое отрицательное сальдо баланса товаров, положительное сальдо в торговле услугами, отсутствие единой тенденции в развитии итогового сальдо платежного баланса.

В Программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2021–2025 годы, утвержденной Указом Президента Республики Беларусь от 29 июля 2021 г. № 292, указано, что ВЭД государства будет направлена на качественный рост экспорта и его географическую диверсификацию, повышение вклада интеграционных процессов в экономический рост.

Для содействия продвижению товаров и услуг на внешние рынки предусматривается следующее:

- создать специализированное агентство, которое позволит обеспечить комплексное экспортно-импортное сопровождение белорусских производителей;
- повысить эффективность финансовых и нефинансовых инструментов, расширить доступ организаций к механизмам поддержки;

– сформировать перечень банков, страховых и финансовых организаций, участие которых предусмотрено в механизмах поддержки экспортеров, и сократить срок принятия решений по оказанию такой поддержки;

– ввести дополнительные меры частичной компенсации расходов экспортеров.

Также в Программе отмечается, что в интересах Беларуси создание полноформатного экономического союза в рамках Евразийского экономического союза (ЕАЭС), обеспечивающего свободу передвижения товаров, услуг, капиталов и рабочей силы без барьеров, изъятий и ограничений. Важно достичь значимого синергетического эффекта от формирования общего рынка и объединения экономических потенциалов государств-участников. Предстоит выполнить следующее:

– создать единый рынок услуг и общий финансовый рынок, включая общее платежное пространство и использование национальных валют во взаимных расчетах;

– реализовать на практике согласованную макроэкономическую, промышленную, сельскохозяйственную, транспортную политику и скоординированную энергетическую политику;

– организовать совместные производства, в том числе импортозамещающие, развить новые кооперационные связи с обеспечением дополнительных мер поддержки продвижения производимых товаров и услуг на рынки третьих стран;

– сформировать единое цифровое пространство, в том числе для целей обеспечения эффективной взаимной торговли.

Перспективы и последствия вступления Республики Беларусь во Всемирную торговую организацию (ВТО).

В настоящее время членами ВТО являются 164 государства (в том числе Армения, Грузия, Кыргызстан, Молдова, Российская Федерация, Украина, Казахстан, Таджикистан), статус наблюдателя имеют 23 государства, в числе которых Азербайджан, Республика Беларусь, Узбекистан. Республика Беларусь получила вышеназванный статус в декабре 1992 г., а с 1993 г. начала процесс присоединения к ВТО.

Переговоры ведутся по четырем ключевым направлениям:

– приведение законодательства в соответствии с многосторонними соглашениями ВТО;

– доступ на рынок товаров;

– доступ на рынок услуг;

– государственная поддержка сельского хозяйства.

Аргументация за присоединение Республики Беларусь к ВТО в основном сводится к следующему:

- необходимость интеграции в международную торговую систему, на участников которой приходится более 97% мирового товарооборота;
- решение задачи диверсификации рынков (как экспорта, так и импорта) на условиях режима наибольшего благоприятствования;
- устранение потерь от дискриминации Беларуси на внешних рынках;
- улучшение позиции потребителей с точки зрения расширения ассортимента предлагаемой продукции и снижения цен на импортируемые товары;
- усиление стабильности, безопасности и предсказуемости в развитии торговых отношений со странами-участницами ВТО;
- доступ к правовому механизму разрешения споров для защиты национальных экономических интересов;
- возможность принятия страной участия в многосторонних торговых переговорах и выработке новых правил торговли;
- доступ к информационным ресурсам ВТО.

В качестве основных рисков для национальной экономической системы зачастую выделяют следующее:

- ослабление конкурентоспособности отечественных производителей вследствие либерализации условий доступа иностранных товаров на белорусский рынок;
- ухудшение ситуации в агропромышленном секторе и отраслях, опирающихся на государственную поддержку, вследствие требуемых ВТО ограничений государственного прямого и косвенного субсидирования экспортно ориентированных производств и дотирования убыточных организаций;
- структурная перестройка экономики в силу необходимости приспособления к новым условиям рынка;
- традиционная (по опыту других стран, вступивших в ВТО) неравномерность учета интересов различных секторов экономики в ходе ведения переговорного процесса: отстаивание интересов одних отраслей на фоне существенных уступок по позициям, затрагивающим интересы других отраслей);
- сокращение доходов государственного бюджета в силу снижения ставок таможенных пошлин.

Приоритетным направлением развития ВЭД потребительской кооперации Республики Беларусь является стабильный рост объемов экспорта, позволяющий обеспечить положительное сальдо внешне-торгового баланса.

Основными стратегическими направлениями развития отрасли ВЭД Белкоопсоюза являются следующие:

- рост объемов экспорта;
- диверсификация рынков сбыта;
- повышение экономической эффективности ВЭД;
- обеспечение устойчивого положительного сальдо внешнеторгового баланса;

- закупка товаров «критического импорта» на максимально выгодных условиях через оптово-логистический центр унитарного предприятия (УП) «Белкоопвнешторг Белкоопсоюза».

На долю потребительской кооперации приходится всего 0,15% в экспорте Республики Беларусь, 0,08% – в импорте.

Современная система ВЭС потребительской кооперации включает в себя следующее:

- сотрудничество в области торгового обмена;
- научно-техническое, инвестиционное и промышленное сотрудничество;
- сотрудничество в области подготовки кадров;
- участие в деятельности международных экономических организаций;
- участие в международных выставках и ярмарках.

Наиболее развитыми являются внешнеторговые отношения.

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

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

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

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

Приоритетными направлениями развития ВЭД потребительской кооперации являются следующие:

– разработка и реализация комплекса мер по повышению качества и снижению себестоимости экспортно ориентированной продукции, в том числе сертификации производств, внедрению современной упаковки и маркировки, выпуску востребованного на внешних рынках ассортимента товаров;

– централизация переработки (предпродажной подготовки) и экспортной логистики дикорастущих ягод, кожевенного сырья и плодоовощной продукции на областном или республиканском уровне для получения продукции, соответствующей современным экспортным требованиям, и обеспечения единой стратегии продаж крупным оптовым покупателям на долгосрочной основе;

– обеспечение систематической экспортной деятельности всеми подведомственными организациями, осуществляющими заготовку, производство или оптовую торговлю;

– диверсификация структуры экспорта посредством вовлечения в экспортный оборот новых видов продукции и расширения номенклатуры экспорта в каждой товарной группе;

– увеличение доли экспорта переработанной продукции как собственной промышленностью, так и на давальческих условиях;

– развитие многовекторной политики реализации пушно-мехового сырья, кроме аукционных поставок, наращивание прямых продаж в Российскую Федерацию, Китай и другие страны;

– расширение торгово-экономических связей со странами Европейского союза (ЕС), Юго-Восточной Азии, в первую очередь с быстро развивающимся Китаем, а также с регионами Российской Федерации, странами Таможенного союза и Единого экономического пространства;

– повышение экономической эффективности внешнеторговой деятельности, в том числе за счет расширения практики расчетов за импортные товары встречными поставками белорусской продукции;

– закупки товаров критического импорта непосредственно у производителей этих товаров на максимально выгодных условиях.

1.3. Формы организации службы ВЭД в организации

В международной и отечественной практике существуют различные типы организации ВЭД субъекта хозяйствования, прежде всего в зависимости от его отраслевой принадлежности.

Выделяют следующие факторы, влияющие на выбор формы внешнеэкономической службы организации:

- мотивы и потребности, побуждающие к участию в международном разделении труда (экспорт, импорт, привлечение иностранных инвестиций, участие в международной кооперации и др.);

- степень интернационализации производственной деятельности (уже участвует или только планирует включиться в международные операции);

- методы реализации продукции (самостоятельные экспортные операции или через посредников);

- масштаб организации и объем фактического и потенциального экспорта, что определяет количественные параметры службы управления ВЭД;

- внешнеэкономические операции имеют постоянный характер или осуществляются время от времени.

Выделяют следующие формы организации внешнеэкономической службы:

- отдел ВЭС в структуре управления организацией;

- внешнеторговые фирмы в составе крупных объединений (в ряде случаев с правами юридического лица);

- при посредничестве отраслевых внешнеэкономических объединений, обслуживающих их внешнеэкономические интересы;

- через услуги иных отечественных или иностранных посредников (ВЭД-аутсорсинг).

При постоянном характере экспортных и других внешнеэкономических операций, нацеленности на их расширение организация должна иметь в своем составе профессиональную внешнеэкономическую службу. Структурным подразделением субъекта хозяйствования, осуществляющим функции управления ВЭД как элемента единой системы внутрифирменного управления, является отдел ВЭС. Его основные задачи следующие:

- планирование ВЭД;

- участие в определении экспортных цен;

- поиск новых экспортных заказов;

- контроль выполнения обязательств по заключенным контрактам;

- анализ эффективности операций;

- организация и участие в проведении переговоров с потенциальными клиентами;

- управление экспортным потенциалом организации;

- контроль за организацией отгрузки, страхования, таможенной очистки и транспортировки экспортных товаров;

- валютный контроль;

- анализ рекламаций;
- изучение конъюнктуры зарубежных рынков;
- сбор конкурентной информации (ценовой, технической, коммерческой по фирмам-конкурентам);
- подготовка предложений по рекламным кампаниям, участию в выставках, ярмарках;
- разработка проектов стратегий ВЭД организации.

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

Внешнеторговая фирма, как правило, включается в общую управленческую структуру объединения без права юридического лица, но может иметь субсчет на счету организации, что дает ей относительную тактическую самостоятельность. Все большее распространение получают внешнеторговые фирмы с правами юридического лица и ведением самостоятельного баланса. Объединение-учредитель сохраняет полный контроль за деятельностью внешнеторговой фирмы, но строит с ней свои отношения на договорной основе. Экономическая целесообразность такого подхода определяется повышением стимулов фирмы как самостоятельного хозяйствующего субъекта к максимизации прибыли, повышению рентабельности сделок, расширению круга клиентов.

Сотрудничество на условиях ВЭД-аутсорсинга происходит в следующих вариантах:

- Передача реализации своей ВЭД-сделки и контракта аутсорсеру как ВЭД-оператору. По договору с заказчиком компания-аутсорсер реализует сделку от своего имени и все риски, связанные с ВЭД, закупкой, поставкой, логистикой, таможенной, валютными операциями, проверками, налогами и отчетностью, несет самостоятельно.

- Использование аутсорсера в качестве внешнеторгового агента. В этом случае аутсорсер проводит сделку по поручению и доверенности. Большая часть рисков передается ему как исполнителю, но за некоторые аспекты отвечает непосредственно заказчик или солидарно с агентом.

- Передача на аутсорсинг отдельных операций или услуг. К таким услугам можно отнести приемку продукции за рубежом, совершение таможенных операций, транспортировку, сертификацию, юридиче-

ские услуги, консультации специалистов по бизнесу в определенных странах, проверку партнера, сертификацию и т. д.

Вопросы для обсуждения

1. ВЭС Республики Беларусь и тенденции их развития.
2. ВЭД: ее сущность, виды, значение для развития национальной экономики.
3. Перспективы и последствия вступления Республики Беларусь в ВТО.
4. Внешнеэкономический комплекс потребительской кооперации Республики Беларусь и проблемы его совершенствования.
5. Формы организации службы ВЭД в организациях.

Темы рефератов

1. Оценка показателей степени и характера участия Республики Беларусь в международном разделении труда.
2. Развитие ВЭС Республики Беларусь.
3. Внешнеэкономическая безопасность Республики Беларусь.
4. Управление ВЭД в Республике Беларусь на различных уровнях (государственном, отраслевом, уровне организации).

Задания

Задание 1. На основании данных Национального банка Республики Беларусь (<http://www.nbrb.by>) проведите анализ структуры платежного баланса Беларуси, оценив произошедшие в нем изменения за период с 1995 г. до настоящего времени. Оцените наличие диспропорций.

Задание 2. Самостоятельно изучите статистический сборник «Внешняя торговля Республики Беларусь» (последнее издание, размещенное на официальном сайте Национального статистического комитета Республики Беларусь).

На основе официальных статистических данных за последние пять лет по форме таблицы 1 определите экспорт товаров Республики Беларусь по странам мира.

Таблица 1 – Экспорт товаров Республики Беларусь по странам в ... гг.,
млн долл. США

Показатели	Год				
Экспорт всего					
В том числе:					
в страны Содружества Независимых Государств (СНГ):					
Россию					
Казахстан					
в страны вне СНГ:					
Бразилию					
Германию					
Латвию					
Литву					
Нидерланды					
Польшу					
Великобританию					

Определите географическую структуру экспорта товаров Республики Беларусь и оцените ее изменение на протяжении анализируемого периода. Для отражения результатов произведенных расчетов самостоятельно постройте и озаглавьте таблицу. Сделайте выводы.

Задание 3. Оцените степень открытости экономики Республики Беларусь и рассчитайте коэффициент динамики (темпов) международного разделения труда, используя данные таблицы 2. Сделайте выводы о роли внешнеэкономического фактора в развитии национальной экономики.

Таблица 2 – Отдельные социально-экономические показатели Республики Беларусь за 2011–2016 гг.

Показатели	Год					
	2011	2012	2013	2014	2015	2016
ВВП, млрд долл. США	58,8	63,5	72,8	75,8	56,8	47,8
Экспорт товаров и услуг, млрд долл. США	46,5	51,9	44,0	43,3	32,8	29,8
Импорт товаров и услуг, млрд долл. США	47,7	49,1	46,4	43,8	32,7	29,8

Окончание таблицы 2

Показатели	Год					
	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Среднегодовая численность населения, чел.	9 473 172	9 464 495	9 465 997	9 474 511	9 489 616	9 501 534
Прямые иностранные инвестиции в страну, млн долл. США	4 002,4	1 463,6	2 246,1	1 832,6	1 652,3	1 244,4

Задание 4. Оцените структуру внешней торговли стран ЕАЭС в 2016 г., используя данные Евразийской экономической комиссии (ЕЭК) (таблица 3). Сделайте выводы.

Таблица 3 – Внешняя торговля стран-членов ЕАЭС в 2016 г., млн долл. США

Страна	Внешняя торговля			Доля торговли внутри ЕАЭС в общем товарообороте, %
	внутри ЕАЭС	со странами за пределами ЕАЭС	общий товарооборот	
ЕАЭС		509 789,5	594 303,9	
Россия		1 470 869,8	1 511 746	
Беларусь		51 003,3	77 628,2	
Казахстан		61 950,5	75 534,1	
Кыргызстан		5 462,5	7 424,6	
Армения		5 027,8	6 495,1	

Задание 5. Изучите организационную структуру службы ВЭД организации на конкретном примере (выберите самостоятельно). Выделите основные достоинства и недостатки организации управления ВЭД представленной организации.

Тема 2. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВЭД В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

2.1. Общие принципы внешнеэкономического регулирования в Республике Беларусь

Внешнеторговая политика – целенаправленное влияние государства на торговые отношения с другими странами.

Выделяют следующие основные цели внешнеторговой политики:

- изменение объема экспорта и импорта;
- изменение структуры внешней торговли;
- обеспечение страны необходимыми ресурсами;
- изменение соотношения экспортных и импортных цен.

Государственное регулирование ВЭД – это система мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера, осуществляемых государственными органами в целях поддержания внешнеэкономического равновесия, оптимизации объема и структуры экспорта и импорта, стимулирования притока иностранных инвестиций.

Правовые основы государственного регулирования внешнеторговой деятельности, права и обязанности государственных органов Республики Беларусь в области внешнеторговой деятельности в целях обеспечения национальной безопасности определены Законом Республики Беларусь «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» от 25 ноября 2004 г. № 347-3.

Содержание Закона Республики Беларусь «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» от 25 ноября 2004 г. № 347-3 включает следующее:

- общие положения (основные понятия; сфера применения; соотношение с международными нормами; принципы внешнеторговой политики и др.);

- основные положения о государственном регулировании внешнеторговой деятельности (методы регулирования; органы управления и др.);

- государственное регулирование внешнеторговой деятельности в области внешней торговли товарами (таможенно-тарифное и нетарифное регулирование; количественные ограничения; распределение квот; исключительное право на осуществление внешней торговли отдельными видами товаров; лицензирование внешней торговли; технические, фармакологические, санитарные, ветеринарные, фитосанитарные и экологические требования, влияние страны происхождения товаров на применение нетарифных мер и др.);

- государственное регулирование внешнеторговой деятельности в области внешней торговли услугами и объектами интеллектуальной собственности (внешняя торговля услугами; национальный режим в отношении внешней торговли услугами; меры, затрагивающие внешнюю торговлю услугами; внешняя торговля объектами интеллектуальной собственности);

- особые виды запретов и ограничений внешней торговли товарами, услугами и объектами интеллектуальной собственности (запреты

и ограничения внешней торговли в целях участия Республики Беларусь в международных санкциях; ограничение внешней торговли в целях поддержания равновесия платежного баланса; ограничение внешней торговли, связанное с мерами валютного регулирования; ответные меры в области внешней торговли);

– особенности государственного регулирования отдельных видов внешнеторговой деятельности (приграничная торговля; особенности государственного регулирования внешнеторговой деятельности на территориях свободных экономических зон);

– содействие развитию внешнеторговой деятельности (информационное обеспечение; мероприятия, содействующие развитию внешнеторговой деятельности; объединения, содействующие развитию внешнеторговой деятельности);

– заключительные положения.

Данным законом определены следующие ключевые понятия:

– внешнеторговая деятельность;

– внешняя торговля товарами;

– внешняя торговля услугами;

– внешняя торговля информацией;

– внешняя торговля объектами интеллектуальной собственности;

– резиденты Республики Беларусь;

– нерезиденты Республики Беларусь;

– экспорт товара;

– импорт товара;

– таможенно-тарифное регулирование;

– нетарифное регулирование;

– лицензирование внешней торговли и др.

Правом на осуществление внешнеторговой деятельности обладают все резиденты и нерезиденты Республики Беларусь, а также Республика Беларусь, ее административно-территориальные единицы.

Выделяют следующие методы государственного регулирования внешнеторговой деятельности в соответствии с Законом № 347-З:

– таможенно-тарифное регулирование;

– нетарифное регулирование;

– запреты и ограничения внешней торговли услугами и объектами интеллектуальной собственности;

– меры экономического и административного характера, содействующие развитию внешнеторговой деятельности.

Законом № 347-З были определены следующие органы государственного регулирования ВЭД Республики Беларусь:

– *высшие органы управления* – Президент Республики Беларусь, Парламент Республики Беларусь (Национальное собрание Республики Беларусь), Совет Министров Республики Беларусь (Правительство Республики Беларусь);

– *аппарат государственного регулирования ВЭД* – Министерство иностранных дел Республики Беларусь, Национальный банк Республики Беларусь, Государственный таможенный комитет Республики Беларусь (ГТК РБ), Министерство экономики Республики Беларусь и Министерство финансов Республики Беларусь.

Роль Президента Республики Беларусь в регулировании ВЭД значительна. Он уполномочен подписывать указы, предоставлять льготы в торгово-экономической сфере, выступать инициатором экономических программ.

Парламент Республики Беларусь как высший законодательный орган издает законы, регламентирующие ВЭД, разрабатывает основы внешнеэкономической политики государства, ратифицирует торговые договоры с зарубежными странами. По решению Парламента Республики Беларусь могут применяться ответные меры в отношении стран, создающих дискриминационные условия для ВЭД страны.

Совет Министров Республики Беларусь издает постановления и распоряжения во исполнение законов по ВЭД, осуществляет общее руководство в области отношений республики с иностранными государствами и международными организациями.

Совету Министров Республики Беларусь подчинены следующие министерства и ведомства:

– общие (Министерство иностранных дел Республики Беларусь, Министерство экономики Республики Беларусь, Министерство финансов Республики Беларусь, Министерство юстиции Республики Беларусь);

– отраслевые (Министерство промышленности Республики Беларусь, Министерство антимонопольного регулирования и торговли Республики Беларусь, Министерство сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь и т. д.);

– специальные (Министерство труда и социальной защиты Республики Беларусь, Министерство жилищно-коммунального хозяйства Республики Беларусь и т. д.);

– крупные государственные концерны, объединяющие государственные предприятия ключевых отраслей («Белнефтехим», «Беллегпром», «Беллесбумпром» и т. д.).

Основными министерствами, регулирующими внешнеэкономическую и внешнеторговую деятельность, являются Министерство ино-

странных дел Республики Беларусь, Министерство антимонопольного регулирования и торговли Республики Беларусь, Министерство экономики Республики Беларусь, Министерство финансов Республики Беларусь.

Значительное место в системе регулирования ВЭД принадлежит Национальному банку Республики Беларусь, ГТК РБ.

Выделяют следующие органы, содействующие развитию ВЭД в Республике Беларусь:

– Белорусская торгово-промышленная палата (БелТПП) предоставляет информацию о действующих нормативных актах; членах БелТПП, выпускаемой, экспортируемой и импортируемой ими продукции; международных выставках и выставках в стране; осуществляет поиск партнеров для сотрудничества, проверку достоверности данных о белорусских и зарубежных организациях; проводит маркетинговые исследования по отдельным видам товаров; выдает справки об условиях ввоза конкретного товара (по коду Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД) в зарубежное государство; выдает справки о зарубежной стране; оказывает содействие организациям в распространении их инвестиционных проектов и коммерческих предложений;

– Республиканское унитарное предприятие (РУП) «Национальный центр маркетинга и конъюнктуры цен» осуществляет информационную и консалтинговую поддержку продвижения товаров и услуг на белорусском и зарубежных рынках; проведение маркетинговых исследований; обзоры состояния зарубежных рынков, анализ их конъюнктуры; мониторинг цен на внутреннем и зарубежных рынках; информирование о процедурах закупок, проводимых в Республике Беларусь; консалтинговые услуги, методологическую помощь в проведении процедур закупок; оценку коммерческих и некоммерческих рисков внешнеторговых операций, проверку деловой состоятельности партнеров; консультации по законодательству; бизнес-планирование; распространение информации о коммерческих предложениях.

Важную роль в системе государственного управления ВЭД Республики Беларусь играют местные органы управления: Советы депутатов, исполнительные комитеты, органы общественного самоуправления.

Выделяют следующие основные задачи органов местного управления в сфере развития ВЭД: обеспечение сбалансированного развития регионального и национального рынков товаров и услуг; развитие инфраструктуры (транспортной, информационной и т. д.) с целью

включения регионов и страны в мировые системы коммуникаций; совершенствование нормативно-правовых основ для активизации «точек роста» региональной и национальной экономики (развитие свободных экономических зон, технопарков и т. д.); развитие приграничного сотрудничества.

На областном уровне руководство и координация внешнеэкономической деятельности осуществляется управлениями и отделами ВЭС, созданными при областных исполнительных комитетах, а также специалистами городских и районных исполнительных комитетов.

Заграничный аппарат государственного управления ВЭС представлен торговыми советниками посольств и товаропроводящей сетью.

Беларусь поддерживает дипломатические отношения со 182 странами мира и на данный момент представлена 69 заграничными учреждениями (в том числе 58 посольств, 2 постоянных представительств, 8 генеральных консульств и 1 консульство) в 58 государствах, а с учетом аккредитации послов по совместительству – в 114.

Торговые советники входят в состав дипломатических представительств Республики Беларусь за рубежом и подчиняются Министерству иностранных дел Республики Беларусь.

Выделяют следующие основные функции торговых советников:

- защита интересов Республики Беларусь в стране пребывания по всем видам ВЭД;
- содействие отечественным внешнеэкономическим фирмам в осуществлении экспортно-импортных сделок;
- участие в заключении международных договоров между Республикой Беларусь и государством пребывания и контроль за их выполнением;
- изучение экономических условий и торговой конъюнктуры страны пребывания;
- содействие выполнению международных программ о специализации и кооперировании производства.

Вопросы для обсуждения

1. Общие направления внешнеэкономического регулирования в Республике Беларусь. Закон Республики Беларусь «О государственном регулировании внешнеэкономической деятельности» от 25 ноября 2004 г. № 347-З.

2. Органы государственного регулирования и содействия ВЭД в Республике Беларусь.

3. Аппарат управления ВЭД в Республике Беларусь.

Темы рефератов

1. Международная практика внешнеторгового регулирования ВЭД.
2. Характеристика системы мер государственного регулирования в международной практике.

2.2. Таможенное регулирование ВЭД

Понятие и характеристика единой системы таможенных органов Республики Беларусь

Правовое регулирование отношений в сфере таможенного дела в Республике Беларусь осуществляется в соответствии с таможенным законодательством ЕАЭС (Договор о ЕАЭС от 29 мая 2014 г.); законодательством Республики Беларусь о таможенном регулировании (Закон Республики Беларусь «О таможенном регулировании в Республике Беларусь» от 10 января 2014 г. № 129-З).

В ст. 25 Договора о ЕАЭС от 29 мая 2014 г. определены следующие принципы функционирования Таможенного союза:

- функционирует внутренний рынок товаров;
- применяются Единый таможенный тариф ЕАЭС (ЕТТ ЕАЭС) и иные единые меры регулирования внешней торговли товарами с третьими сторонами;
- действует единый режим торговли товарами в отношениях с третьими сторонами;
- осуществляется единое таможенное регулирование;
- осуществляется свободное перемещение товаров между территориями государств-членов без применения таможенного декларирования и государственного контроля (транспортного, санитарного, ветеринарно-санитарного, карантинного фитосанитарного), за исключением случаев, предусмотренных Договором.

Выделяют следующие задачи таможенных органов на таможенной территории ЕАЭС:

- содействие реализации единой торговой политики;
- обеспечение исполнения таможенного законодательства;
- совершение таможенных операций и проведение таможенного контроля;
- взимание таможенных платежей и пошлин, контроль правильности их исчисления и своевременности уплаты, принятие мер по их принудительному взысканию;

– обеспечение соблюдения мер таможенно-тарифного регулирования, запретов и ограничений в отношении товаров, перемещаемых через таможенную границу;

– обеспечение соблюдения прав и законных интересов лиц в области таможенного регулирования и создание условий для ускорения товарооборота через таможенную границу;

– обеспечение мер по защите национальной безопасности стран-участниц, жизни и здоровья человека, животного и растительного мира, окружающей среды, а также мер по противодействию легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма;

– выявление, предупреждение и пресечение административных правонарушений и преступлений в соответствии с законодательством государств-членов ЕАЭС;

– обеспечение защиты прав интеллектуальной собственности на таможенной территории ЕАЭС;

– ведение таможенной статистики.

Таможенную территорию ЕАЭС составляют территории государств-членов, а также находящиеся за пределами их территорий искусственные острова, сооружения, установки и иные объекты, в отношении которых государства-члены обладают исключительной юрисдикцией.

Таможенной границей ЕАЭС являются пределы таможенной территории ЕАЭС, а также в соответствии с международными договорами в рамках ЕАЭС – пределы отдельных территорий, находящихся на территориях государств-членов.

Система таможенных органов, их права, обязанности и ответственность, а также условия прохождения службы в таможенных органах определяются законодательством государств-членов ЕАЭС.

Президент Республики Беларусь определяет государственную таможенную политику и осуществляет общее руководство таможенным делом.

Систему таможенных органов Республики Беларусь образуют следующие организации:

– ГТК РБ (в структуру входят 9 управлений и сектор по защите государственных секретов) реализует государственную таможенную политику и осуществляет непосредственное руководство таможенным делом (подчиняется Совету Министров Республики Беларусь, а по отдельным вопросам – исключительно Президенту Республики Беларусь);

- таможни (действует 8, подчиняются ГТК РБ);
- государственные учреждения, создаваемые для обеспечения выполнения функций, возложенных на таможенные органы (учреждение образования «Государственный институт повышения квалификации и переподготовки кадров таможенных органов Республики Беларусь» и РУП «Белтаможсервис» подчиняются ГТК РБ).

ГТК РБ и таможни являются государственными правоохранительными органами.

Таможенные органы консультируют заинтересованных лиц по вопросам, касающимся таможенного законодательства ЕАЭС и Республики Беларусь, и иным вопросам, входящим в компетенцию таможенных органов.

Консультирование осуществляется уполномоченными должностными лицами таможенных органов в устной и письменной формах бесплатно.

По письменному запросу заинтересованного лица таможенный орган обязан предоставить информацию в письменной форме (оформляется на бланке таможенного органа) в короткие сроки, но не позднее одного месяца.

Начальник таможенного органа определяет порядок регистрации осуществляемых консультаций и время проведения устных консультаций.

Юридические лица вправе осуществлять деятельность в сфере таможенного дела в качестве таможенного представителя (обязательно включение в реестр таможенных представителей), таможенного перевозчика (обязательно включение в реестр таможенных перевозчиков), владельца склада временного хранения (обязательно включение в реестр владельцев складов временного хранения), владельца таможенного склада (обязательно включение в реестр владельцев таможенных складов).

Реестры ведет ГТК РБ. Деятельность в сфере таможенного дела, осуществляемая лицами, не включенными в соответствующие реестры, является незаконной и влечет ответственность. Право на включение в соответствующий реестр имеют юридические лица с местом нахождения в Республике Беларусь и созданные в соответствии с законодательством.

Таможенный представитель – юридическое лицо государства-члена ЕАЭС, совершающее от имени и по поручению декларанта или иного заинтересованного лица таможенные операции в соответствии с таможенным законодательством ЕАЭС.

Декларант – лицо, которое декларирует товары либо от имени которого декларируются товары.

Заинтересованные лица – лица, интересы которых в отношении товаров затрагиваются решениями, действиями (бездействием) таможенных органов непосредственно и индивидуально.

Включение юридического лица в реестр таможенных представителей осуществляется при соблюдении следующих условий:

- наличие в штате юридического лица не менее двух специалистов по таможенному декларированию;

- наличие договора страхования своей гражданской ответственности, которая может наступить вследствие причинения вреда имуществу представляемых лиц или нарушения договоров с этими лицами (страховая сумма не может быть менее 10 тыс. базовых величин);

- предоставление таможенному органу, в регионе деятельности которого находится юридическое лицо, обеспечения уплаты таможенных пошлин, налогов на сумму, эквивалентную не менее чем 1 млн евро по официальному курсу белорусского рубля по отношению к евро, установленному Национальным банком Республики Беларусь на день предоставления такого обеспечения;

- отсутствие у юридического лица на день обращения с заявлением о включении в реестр таможенных представителей не исполненной в установленный срок обязанности по уплате таможенных платежей, а также процентов и пеней, начисленных за неисполнение обязанности по уплате таможенных платежей;

- наличие информационных систем, технологий и средств их обеспечения, отвечающих требованиям, установленным законодательством Республики Беларусь о таможенном регулировании, используемых для заполнения, контроля и печати таможенных документов, а также представления отчетности о совершенных таможенных операциях.

Специалист по таможенному декларированию – физическое лицо, отвечающее квалификационным требованиям, установленным законодательством, и прошедшее аттестацию на соответствие квалификационным требованиям (осуществляет свою деятельность в качестве работника таможенного представителя).

Таможенно-тарифное регулирование в ЕАЭС

В ЕАЭС осуществляется единое таможенное регулирование, включающее следующее:

– установление:

- порядка и условий перемещения товаров через таможенную границу ЕАЭС, их нахождения и использования на таможенной территории ЕАЭС или за ее пределами;

- порядка совершения таможенных операций, связанных с прибытием товаров на таможенную территорию ЕАЭС, их убытием с такой территории, временным хранением товаров, их таможенным декларированием и выпуском, иных таможенных операций;

- порядка уплаты таможенных платежей, специальных, антидемпинговых, компенсационных пошлин и проведения таможенного контроля;

– регламентация властных отношений между таможенными органами и лицами, реализующими права владения, пользования и (или) распоряжения товарами на таможенной территории ЕАЭС или за ее пределами.

Таможенное регулирование состоит в установлении порядка (например, перемещения товаров и транспортных средств через таможенную границу, исполнения налогового обязательства по уплате таможенных пошлин, налогов) и правил (например, заполнения таможенной декларации, транспортных, коммерческих документов и т. д.), соблюдение которых необходимо при перемещении юридическими и физическими лицами товаров и транспортных средств через таможенную границу ЕАЭС.

Порядок и правила использования перемещаемых товаров осуществляются в строгом соответствии с таможенной процедурой.

Таможенно-тарифное регулирование ВЭД осуществляется путем установления, введения, изменения и прекращения действия таможенных пошлин на товары, перемещаемые через таможенную границу ЕАЭС.

Таможенно-тарифное регулирование в Республике Беларусь осуществляется в соответствии с нормами ЕАЭС и основано на унификации международных договоров, важнейшими из которых являются следующие:

- Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ) ВТО;

- Международная Конвенция о Гармонизированной системе описания и кодирования товаров (заключена в Брюсселе 14 июня 1983 г.);

- другие многосторонние и двусторонние международные договоры (например, соглашения о предоставлении принципа наибольшего благоприятствования в торговле).

К основным нормативным правовым актам ЕАЭС, регламентирующим процесс таможенно-тарифного регулирования, относятся следующие:

- Договор о ЕАЭС от 29 мая 2014 г.;
- Таможенный кодекс ЕАЭС (ТК ЕАЭС);
- Решения ЕЭК и т. д.

Национальную законодательную базу таможенно-тарифного регулирования составляют следующие документы:

- Закон Республики Беларусь «О таможенном регулировании в Республике Беларусь» от 10 января 2014 г. № 129-З;
- указы и декреты Президента Республики Беларусь;
- постановления Совета Министров и ГТК РБ по вопросам порядка и правил перемещения товаров и транспортных средств через таможенную границу ЕАЭС в Республике Беларусь.

Правоотношения в сфере таможенного регулирования, не урегулированные международными договорами и актами в сфере таможенного регулирования, регулируются законодательством государств-членов ЕАЭС.

Выделяют следующие элементы таможенно-тарифного регулирования:

- таможенный тариф;
- таможенное декларирование товаров, перемещаемых через таможенную границу;
- таможенные процедуры;
- единая товарная номенклатура ВЭД.

Международные товарные номенклатуры. Единый таможенный тариф ЕАЭС

Классификатор перемещаемых через таможенную границу товаров – один из основных инструментов таможенного регулирования любой страны или группы стран.

С помощью такого классификатора устанавливаются ставки ввозных и вывозных таможенных пошлин, запреты и ограничения на перемещение товаров через таможенную границу, осуществляется обобщение информации о таможенном оформлении товаров.

Гармонизированная система (ГС) – многоцелевой товарный классификатор (товарная номенклатура), отвечающий одновременно потребностям таможенных и статистических органов, построенный на принципах максимально тесной увязки между внешнеторговой и производственной статистикой различных государств.

Международная конвенция о Гармонизированной системе описания и кодирования товаров действует с января 1988 г.

В соответствии с определением Конвенции (ст. 1) под Гармонизированной системой описания и кодирования товаров понимается номенклатура, включающая в себя товарные позиции, субпозиции и относящиеся к ним цифровые коды, примечания к разделам, группам и субпозициям, а также основные правила интерпретации ГС.

Номенклатура ГС имеет определенную структуру, основными элементами которой являются система классификации и система кодирования.

Товары сгруппированы по определенным признакам и образуют пять уровней: разделы, группы, подгруппы, товарные позиции, субпозиции.

Основу кодирования составляет шестизначный код.

Первые две цифры кода обозначают товарную группу, первые четыре цифры – товарную позицию, пятая и шестая – субпозицию.

В Конвенции о ГС (ст. 3) предусматривается, что страны, принимающие ее, не будут изменять классификацию товаров и их код в пределах первых шести знаков. ГС допускает более глубокую детализацию товаров, в том числе за пределы субпозиции.

Каждая страна вправе в своем классификаторе устанавливать семь и более знаков или прибегать к буквенным обозначениям.

Единая Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности ЕАЭС (ТН ВЭД ЕАЭС) – классификатор товаров, применяемый таможенными органами и участниками ВЭД в целях проведения таможенных операций, основанный на Гармонизированной системе описания и кодирования товаров Всемирной таможенной организации (ГС) и единой ТН ВЭД СНГ.

Понятие «основанный» означает, что в десятизначном коде ТН ВЭД ЕАЭС первые шесть знаков кода соответствуют ГС, а первые 9 – ТН ВЭД СНГ.

ТН ВЭД ЕАЭС формировалась следующим образом.

В качестве безусловной основы использована ГС, предполагающая классификацию товаров на уровне шести знаков.

Для более полной классификации при формировании ТН ВЭД СНГ (девятизначной) использовали седьмой и восьмой знаки Комбинированной номенклатуры Европейского союза (КН ЕС), которая также базируется на ГС, добавили девятый – для внутренней классификации внутри СНГ.

В свою очередь, в ТН ВЭД ЕАЭС добавлен десятый знак, позволяющий, с одной стороны, сохранять единые девятизначные коды ТН ВЭД СНГ, с другой – при необходимости детализировать товары, ис-

пользуя десятый знак кода. Заложенный в ТН ВЭД ЕАЭС инструмент разделения товаров на уровне десятого знака кода используется достаточно широко.

Теоретически такая структура ТН ВЭД ЕАЭС должна была бы означать, что коды всех товаров во всех странах, использующих ГС (таких абсолютное большинство), должны совпадать на уровне первых шести знаков, коды внутри ЕС и СНГ – на уровне восьми знаков, в рамках СНГ – на уровне девяти знаков, в пределах Таможенного союза – совпадать полностью. На практике так получается не всегда.

ТН ВЭД ЕАЭС содержит 21 раздел (97 групп), куда включены практически все типы и виды товаров.

Особенностью ТН ВЭД ЕАЭС является то, что она отсутствует в качестве отдельного документа, но она утверждена и применяется в составе ЕТТ ЕАЭС.

ТН ВЭД утверждена в составе импортного таможенного тарифа, она в равной степени применяется для всех таможенных процедур, в том числе и при экспорте товаров.

Каждому товару в ТН ВЭД ЕАЭС соответствует десятизначный код, предусматривающий пять уровней детализации товаров:

– Первый уровень – разделы (обозначаются римскими цифрами от I до XXI).

Например, «Раздел XV. Недрагоценные металлы и изделия из них».

– Второй уровень – группы (первые два знака кода).

Например, «Группа 76. Алюминий и изделия из него».

– Третий уровень – товарные позиции (первые четыре знака кода).

Например, «7607. Фольга алюминиевая (без основы или на основе из бумаги, картона, пластмассы или аналогичных материалов) толщиной (не считая основы) не более 0,2 мм».

– Четвертый уровень – субпозиции (обычно первые шесть знаков кода).

Например, «7607 20 ... с основой».

– Пятый уровень – подсубпозиции (обычно полный десятизначный код).

Например, апельсины сладкие, свежие закодированы цифрами 0805 10 200 0 в разделе II «Продукты растительного происхождения».

Это означает следующее:

- 08 (товарная группа) – съедобные фрукты и орехи; кожура цитрусовых плодов или корки дынь;

- 0805 (товарная позиция) – цитрусовые плоды свежие или сушеные;

- 0805 10 (субпозиция) – апельсины;
- 0805 10 200 0 (подсубпозиция) – апельсины сладкие, свежие.

Участник ВЭД самостоятельно определяет код товара, перемещаемого через таможенную границу. В случае выявления неверной классификации товаров при их декларировании таможенный орган осуществляет классификацию товаров.

Выделяют следующие неотъемлемые структурные элементы ТН ВЭД ЕАЭС:

- основные правила интерпретации ТН ВЭД (ОПИ ТН ВЭД);
- классификационная часть;
- примечания к разделам, группам, позициям, субпозициям, подсубпозициям, а также дополнительные примечания.

В ТН ВЭД ЕАЭС четко соблюдается принцип однозначного занесения товаров в классификационные группировки.

Шесть основных правил интерпретации ТН ВЭД предусматривают включение конкретного товара в определенную товарную позицию, а затем – в соответствующую субпозицию и подсубпозицию.

Несоблюдение вышеуказанного алгоритма может привести участников ВЭД к ошибкам при декларировании ввозимых и вывозимых товаров.

Уполномоченные в области таможенного дела по запросу заинтересованного лица принимают предварительные решения о классификации товаров.

Единый таможенный тариф Евразийского экономического союза (ЕТТ ЕАЭС) – свод ставок таможенных пошлин, применяемых к товарам, ввозимым (ввезенным) на таможенную территорию ЕАЭС из третьих стран, систематизированный в соответствии с единой ТН ВЭД ЕАЭС.

Выделяют следующие основные цели применения ЕТТ ЕАЭС:

- обеспечение условий для эффективной интеграции ЕАЭС в мировую экономику;
- рационализация товарной структуры ввоза товаров на таможенную территорию ЕАЭС;
- поддержание рационального соотношения вывоза и ввоза товаров на таможенной территории ЕАЭС;
- создание условий для прогрессивных изменений в структуре производства и потребления товаров в ЕАЭС;
- поддержка отраслей экономики ЕАЭС.

В ЕТТ ЕАЭС применяются следующие виды ставок ввозных таможенных пошлин:

- адвалорные, устанавливаемые в процентах от таможенной стоимости облагаемых товаров;
- специфические, устанавливаемые в зависимости от физических характеристик в натуральном выражении облагаемых товаров (количества, массы, объема или иных характеристик);
- комбинированные, сочетающие оба вида.

При необходимости, для оперативного регулированию ввоза товаров на таможенную территорию ЕАЭС могут устанавливаться сезонные таможенные пошлины, срок действия которых не может превышать 6 мес. в году.

Порядок определения страны происхождения товара

На таможенной территории ЕАЭС применяются единые правила определения происхождения товаров, ввозимых на таможенную территорию ЕАЭС.

Страна происхождения товаров – это страна, в которой товары были полностью произведены или подвергнуты достаточной обработке (переработке) в соответствии с критериями, установленными таможенным законодательством ЕАЭС.

Полностью произведенными в данной стране считаются следующие товары:

- полезные ископаемые, добытые из недр страны, в ее территориальном море (водах) или со дна этого моря;
- продукция растительного происхождения, выращенная или собранная в данной стране;
- живые животные, родившиеся и выращенные в данной стране;
- продукция, полученная в данной стране от выращенных в ней животных;
- продукция, полученная в результате охотничьего и рыболовного промысла в данной стране;
- продукция морского рыболовного промысла и другая продукция морского промысла, полученная судном данной страны;
- продукция, полученная с морского дна или из морских недр за пределами территориального моря (вод) данной страны, при условии, что данная страна имеет исключительные права на разработку ресурсов этого морского дна или этих морских недр;
- отходы и лом (вторичное сырье), полученные в результате производственных или иных операций по переработке в данной стране, а также бывшие в употреблении изделия, собранные в данной стране и пригодные только для переработки в сырье;

– продукция высоких технологий, полученная в открытом космосе на космических объектах, если данная страна является государством регистрации соответствующего космического объекта;

– товары, изготовленные в данной стране исключительно из вышеуказанной продукции.

При определении страны происхождения товаров, в производстве которых участвуют две страны и более, используются следующие критерии достаточной переработки:

– *Первый критерий.* Изменение товарной позиции (кода товаров) по единой ТН ВЭД ЕАЭС на уровне любого из первых четырех знаков, произошедшее в результате осуществления операций по переработке или изготовлению товаров.

Например, в стране А при производстве товара «мебель» (код товара 9401) используется иностранный материал «деревянные доски» (из страны Б) (код товара 4407).

В результате производства классификационный код иностранного товара (4407) изменился на уровне как минимум одного из первых четырех знаков по отношению к классификационному коду произведенного товара (9401), следовательно, страной происхождения товара будет являться страна А.

– *Второй критерий.* Правило адвалорной доли – изменение стоимости товара, когда процентная доля стоимости использованных материалов, происходящих из других государств, не превышает 50% цены конечной продукции, или процентная доля добавленной стоимости превышает 50% в цене конечной продукции.

Например, в стране А при производстве товара «мебель» используется иностранный материал «деревянные доски» (из страны Б). Стоимость товара «мебель» составляет 100 долл. США. При этом подтвержденная стоимость используемых иностранных материалов в стоимости готового товара составляет 45 долл. США. Следовательно, доля иностранного материала равна 45%, не превышает 50%, критерий происхождения выполнен, страной происхождения товара будет страна А.

– *Третий критерий.* Выполнение определенных технологических операций.

Основным критерием является первый критерий. Второй и третий критерии применяются, как правило, если это специально оговорено международным соглашением.

Если применяются второй и третий критерии, первый критерий не используется, и наоборот.

Документами, подтверждающими страну происхождения товаров, являются декларация о происхождении товара, сертификат о происхождении товара.

Декларация о происхождении товара – коммерческий или любой другой документ, имеющий отношение к товару и содержащий сведения о происхождении товара, заявленные изготовителем, продавцом или отправителем страны происхождения товара или страны вывоза товара.

Декларация о происхождении представляется, как правило, в случаях, когда от страны происхождения не зависит снижение ставок таможенных пошлин или освобождение от их уплаты, поэтому на практике таможня не требует указания в декларации о происхождении более подробных сведений о том, как она была определена.

Сертификат о происхождении товара – документ определенной формы, свидетельствующий о происхождении товара и выданный уполномоченным государственным органом или уполномоченной организацией страны происхождения товара или в случаях, установленных правилами определения происхождения ввозимых (вывозимых) товаров, – страны вывоза товара.

При вывозе товаров с таможенной территории ЕАЭС сертификат о происхождении товара выдается уполномоченными органами или организациями государств-членов, если указанный сертификат необходим по условиям контракта, по национальным правилам страны ввоза товаров, или если наличие указанного сертификата предусмотрено международными договорами.

Сертификаты о происхождении товара предоставляются в официальные государственные органы стран-импортеров, с которыми Республика Беларусь имеет соглашение о режиме наибольшего благоприятствования, для получения покупателями белорусских товаров преференций, льгот экономического режима.

Факт происхождения товаров из Республики Беларусь удостоверяется сертификатом происхождения, выданным БелТПП и ее подразделениями.

В зависимости от государства, в которое осуществляется экспорт белорусского товара, могут быть оформлены сертификаты по следующим формам:

- СТ-1 – при экспорте продукции в страны СНГ и Грузию;
- СТ-2 – при экспорте продукции в Республику Сербия;
- СТ-3 – при экспорте продукции в Иран;
- А – при экспорте продукции в страны, предоставляющие Республике Беларусь тарифные преференции в рамках Общей системы

преференций (ЕС, Соединенные Штаты Америки (США), Канаду, Японию, Турцию и Швейцарию);

- ЕАВ – при экспорте продукции во Вьетнам;

- по форме, установленной Мексикой;

- по форме «Текстильная продукция» – при экспорте продукции в страны ЕС;

- по общей форме – при экспорте продукции в страны, не устанавливающие особые требования к сертификатам о происхождении товаров, или в случаях, не предусматривающих получение преференций;

- по иной установленной форме, когда национальными правилами страны ввоза утверждена форма сертификата происхождения товара, предоставляемого в компетентные органы данной страны.

При ввозе товаров на таможенную территорию ЕАЭС документ, подтверждающий страну происхождения товаров, предоставляется в случае, если стране происхождения этих товаров на территории ЕАЭС предоставляются тарифные преференции.

С 12 января 2019 г. на территории ЕАЭС вступили в силу новые не-преференциальные правила определения происхождения ввозимых товаров, утвержденные Решением Совета ЕЭК от 13 июля 2018 г. № 49. Определение происхождения товаров в не-преференциальной внешней торговле товарами осуществляется для следующих целей:

- применение мер таможенно-тарифного регулирования (за исключением предоставления тарифных преференций);

- применение мер нетарифного регулирования и защиты внутреннего рынка;

- установление требований к маркировке происхождения товаров;

- осуществление государственных закупок;

- ведение статистики внешней торговли товарами.

Сертификат о происхождении товара представляется одновременно с таможенной декларацией и другими документами при помещении товаров, ввозимых на таможенную территорию ЕАЭС, под таможенную процедуру.

При утрате сертификата принимается его официально заверенный дубликат.

Методы определения таможенной стоимости товара

Для начисления таможенных платежей, применения санкций за таможенные правонарушения, таможенной статистики внешней торговли, специальной таможенной статистики и других целей определяется *таможенная стоимость товаров*.

Исторически сложилось, что определение стоимости ввозимого товара с целью расчета таможенных пошлин – одна из наиболее сложных таможенных процедур. Долгое время методы оценки таможенной стоимости в разных государствах значительно отличались друг от друга.

Оставляя неизменной ставку ввозной пошлины, государством-импортер только за счет манипуляций со способами расчета таможенной стоимости может в значительной мере повысить фактический уровень таможенно-тарифной защиты. Развитие международной торговли обусловило процессы унификации правовых норм, регулирующих институт таможенной стоимости.

Таможенная стоимость товаров, ввозимых на таможенную территорию Таможенного союза, определяется в соответствии с Соглашением об определении таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу Таможенного союза (заключено в г. Москве 25 января 2008 г.).

Таможенная стоимость товаров определяется декларантом либо таможенным представителем, действующим от имени и по поручению декларанта, а в случаях, установленных ТК ЕАЭС, – таможенным органом.

Выделяют следующие методы определения таможенной стоимости товара, ввозимого на таможенную территорию ЕАЭС:

1. По стоимости сделки с ввозимыми товарами.
2. По стоимости сделки с идентичными товарами.
3. По стоимости сделки с однородными товарами.
4. Метод вычитания.
5. Метод сложения.
6. Резервный метод.

Основным методом определения таможенной стоимости товара является метод по стоимости сделки с ввозимыми товарами.

В случае невозможности применения основного метода методы применяются последовательно. При этом каждый последующий метод применяется, если таможенная стоимость товара не может быть определена путем применения предыдущего метода. По заявлению декларанта очередность применения методов вычитания и сложения может быть изменена.

1. *Метод по стоимости сделки с ввозимыми товарами.* Таможенной стоимостью ввозимых товаров является стоимость сделки с ними, т. е. цена, фактически уплаченная или подлежащая уплате за эти товары при их продаже для вывоза на таможенную территорию ЕАЭС с

учетом дополнительных начислений (вознаграждение посредникам, расходы на тару, упаковку, перевозку ввозимых товаров до места их прибытия на таможенную территорию ЕАЭС, погрузку, разгрузку или перегрузку ввозимых товаров, страхование и др.).

2. *Метод по стоимости сделки с идентичными товарами.* Таможенной стоимостью товаров является стоимость сделки с идентичными товарами, проданными и ввезенными на таможенную территорию ЕАЭС в тот же период времени, что и оцениваемые товары, но не ранее чем за 90 календарных дней до ввоза на таможенную территорию ЕАЭС оцениваемых товаров.

В случае если выявлено более одной стоимости сделки с идентичными товарами, для определения таможенной стоимости ввозимых товаров применяется самая низкая из них.

Идентичный товар – товар, одинаковый с оцениваемым товаром, в том числе по физическим характеристикам, качеству и репутации на рынке.

3. *Метод по стоимости сделки с однородными товарами.* Таможенной стоимостью товаров является стоимость сделки с однородными товарами, проданными и ввезенными на таможенную территорию ЕАЭС в тот же период времени, что и оцениваемые товары, но не ранее чем за 90 календарных дней до ввоза на таможенную территорию ЕАЭС оцениваемых товаров.

В случае если выявлено более одной стоимости сделки с однородными товарами, для определения таможенной стоимости ввозимых товаров применяется самая низкая из них.

Однородный товар – товар, который не является одинаковым, но имеет сходные характеристики и состоит из схожих компонентов, что позволяет ему выполнять те же функции, что и оцениваемый товар, быть коммерчески взаимозаменяемым.

При определении однородности товара учитываются наличие товарного знака, качество и репутация на рынке.

4. *Метод вычитания.* Используется в случае, если оцениваемый, идентичный или однородный товар будет продаваться без изменения исходного состояния, т. е. в таком же состоянии, которое он имел на момент ввоза.

Из цены единицы оцениваемого, идентичного или однородного товара вычитаются комиссионные вознаграждения, выплачиваемые или согласованные к оплате; суммы налогов, сборов (пошлин), взимаемых в связи с ввозом товара; стоимость транспортировки, расходы по погрузке, разгрузке, перегрузке и перевалке товара, плата за страхование, осуществляемые на территории Республики Беларусь.

5. *Метод сложения.* В качестве основы для определения таможенной стоимости товара принимается расчетная стоимость товаров, которая определяется путем сложения расходов на изготовление или приобретение материалов и расходов на производство, а также на иные операции, связанные с производством оцениваемых товаров; суммы прибыли и общих расходов (коммерческих и управленческих), эквивалентной той величине, которая обычно учитывается при продажах товаров того же класса или вида, что и оцениваемые товары, в стране, в которой товары были проданы для вывоза на таможенную территорию ЕАЭС; следующих расходов: на перевозку (транспортировку) ввозимых товаров до места прибытия таких товаров на таможенную территорию ЕАЭС; погрузку, разгрузку или перегрузку ввозимых товаров и проведение иных операций, связанных с их перевозкой (транспортировкой) до места прибытия таких товаров на таможенную территорию ЕАЭС; страхование в связи с операциями, указанными выше.

6. *Резервный метод.* Методы определения таможенной стоимости товаров, используемые в соответствии с резервным методом, являются теми же, что и рассмотренные выше, однако при определении таможенной стоимости в соответствии с резервным методом допускается гибкость при их применении.

Допускается следующее:

– за основу может быть принята стоимость сделки с идентичными или однородными товарами, произведенными в иной стране, чем страна, в которой были произведены оцениваемые товары;

– допускается отклонение от установленного срока.

В случае наличия возможности применения нескольких методов определения таможенной стоимости товаров необходимо придерживаться последовательности их применения.

Таможенная стоимость товаров, вывозимых с таможенной территории ЕАЭС, определяется в соответствии с законодательством о таможенном регулировании государства-члена, таможенному органу которого осуществляется таможенное декларирование товаров.

Таможенная стоимость товаров, перемещаемых через таможенную границу ЕАЭС при их вывозе с территории Республики Беларусь, определяется на основе стоимости сделки с ними, т. е. цены, фактически уплаченной или подлежащей уплате за вывозимые товары (ст. 93 Закона Республики Беларусь «О таможенном регулировании в Республике Беларусь» от 10 января 2014 г. № 129-З).

Виды и порядок уплаты таможенных сборов и платежей

При перемещении товаров через таможенную границу ЕАЭС взимаются следующие таможенные платежи:

- ввозная таможенная пошлина;
- вывозная таможенная пошлина;
- налог на добавленную стоимость (НДС), взимаемый при ввозе товаров на таможенную территорию ЕАЭС;
- акцизы, взимаемые при ввозе товаров на таможенную территорию ЕАЭС;
- таможенные сборы.

Для целей исчисления таможенных пошлин, налогов и сборов применяются ставки, действующие на день регистрации таможенной декларации таможенным органом.

Базой для исчисления таможенных пошлин в зависимости от вида товаров и применяемых видов ставок является таможенная стоимость товаров и (или) их физическая характеристика в натуральном выражении.

Для расчета ввозных таможенных пошлин применяются ставки, установленные ЕТТ ЕАЭС.

Для целей исчисления вывозных таможенных пошлин применяются ставки, установленные законодательством государств-членов ЕАЭС в отношении товаров, включенных в сводный перечень товаров, формируемый ЕЭК.

Расчет налогов производится по ставкам, установленным законодательством государства-члена ЕАЭС, на территории которого товары помещаются под таможенную процедуру.

Таможенные сборы – 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 ЕАЭС.

Виды и ставки таможенных сборов устанавливаются законодательством государств-членов ЕАЭС. В Республике Беларусь виды и ставки таможенных сборов установлены Указом Президента Республики Беларусь «О таможенных сборах» от 13 июля 2006 г. № 443. Исчисление таможенных сборов осуществляется в белорусских рублях.

Если таможенное декларирование нескольких товаров производится с использованием одной таможенной декларации, при исчислении таможенных сборов за совершение таможенных операций при-

меняется наибольшая ставка этих сборов из установленных в отношении товаров, указанных в таможенной декларации.

При исчислении сумм таможенных сборов за таможенное оформление используется следующая формула:

$$Cт.о = CT \cdot Kевро,$$

где $Cт.о$ – сумма таможенных сборов за таможенное оформление, р.;
 CT – наибольшая ставка таможенных сборов за таможенное оформление из установленных в отношении нескольких товаров, указанных в таможенной декларации, евро;
 $Kевро$ – официальный курс белорусского рубля к евро, установленный Национальным банком Республики Беларусь.

Исчисление суммы таможенной пошлины производится по следующим формулам:

– При применении адвалорной ставки таможенной пошлины используется следующая формула:

$$ТП = ТС \cdot СТТПаdвал,$$

где $ТП$ – сумма таможенной пошлины, р.;
 $ТС$ – таможенная стоимость, р.;
 $СТТПаdвал$ – адвалорная ставка таможенной пошлины, %.

– При применении специфической ставки таможенной пошлины используется следующая формула:

$$ТП = Kт \cdot СТТПспец \cdot Kевро,$$

где $ТП$ – сумма таможенной пошлины, р.;
 $Kт$ – количество (иные показатели) товара в единицах измерения, в которых установлена ставка таможенной пошлины;
 $СТТПспец$ – специфическая ставка таможенной пошлины, евро;
 $Kевро$ – официальный курс белорусского рубля к евро, установленный Национальным банком Республики Беларусь.

– При применении комбинированной ставки таможенной пошлины (ставка в процентах, но не менее ставки в евро за единицу измерения товаров) таможенная пошлина равна наибольшей из сумм, исчисленных по адвалорной и специфической ставкам таможенной пошлины.

При исчислении суммы акцизов используется формула

$$A = Km \cdot СТА,$$

где A – сумма акцизов, р.;

Km – количество (иные показатели) товара в единицах измерения, в которых установлена ставка акцизов;

$СТА$ – ставка акцизов за 1 ед. товара, р.

Ставки акцизов и НДС установлены Налоговым кодексом Республики Беларусь.

В Республике Беларусь действуют единые ставки акцизов для подакцизных товаров, как произведенных на территории страны, так и ввозимых на территорию Республики Беларусь и (или) реализуемых на ее территории.

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 (процентные (адвалорные) ставки).

При исчислении суммы НДС используется следующая формула:

$$НДС = Бн.д.с \cdot СТНДС,$$

где $НДС$ – сумма НДС, р.;

$Бн.д.с$ – налоговая база по товарам, подлежащим обложению НДС, р.;

$СТНДС$ – ставка НДС, %.

Налоговая база по товарам, подлежащим обложению НДС ($Бн.д.с$), рассчитывается по следующей формуле:

$$Бн.д.с = ТС + ТП + А,$$

где $ТС$ – таможенная стоимость ввозимого товара, р.;

$ТП$ – подлежащая уплате сумма ввозной таможенной пошлины, р.;

$А$ – подлежащая уплате сумма акцизов, р.

Ставки НДС устанавливаются в следующих размерах:

– 0% при реализации товаров, помещенных под таможенные режимы экспорта, реэкспорта, при условии документального подтверждения фактического вывоза товаров за пределы территории Республики Беларусь;

– 10% при ввозе на таможенную территорию Республики Беларусь продовольственных товаров, товаров для детей по перечню, утвержденному Президентом Республики Беларусь, а также отдельных лекарственных средств и медицинских изделий, включенных в государственные реестры;

– 20% при ввозе на таможенную территорию Республики Беларусь товаров (продовольственных товаров и товаров для детей).

НДС и акцизы, взимаемые при импорте товаров на территорию одного государства-участника ЕАЭС с территории другого государства-участника ЕАЭС, не являются таможенными платежами, взимаемыми в ЕАЭС, так как взимаются не при ввозе товаров на таможенную территорию ЕАЭС.

Согласно ст. 3 Протокола о порядке взимания косвенных налогов и механизме контроля за их уплатой при экспорте и импорте товаров, выполнении работ, оказании услуг (Приложение № 18 к Договору о ЕАЭС), при импорте товаров на территорию одного государства-участника ЕАЭС с территории другого государства-участника ЕАЭС косвенные налоги, т. е. НДС и акцизы, взимаются налоговыми органами государства-импортера.

При экспорте товаров с территории одного государства-члена ЕАЭС на территорию другого государства-члена ЕАЭС налогоплательщиком (плательщиком) государства-члена, с территории которого вывезены товары, применяются нулевая ставка НДС и (или) освобождение от уплаты акцизов при представлении в налоговый орган документов, предусмотренных законодательством ЕАЭС.

Для подтверждения обоснованности применения нулевой ставки НДС и (или) освобождения от уплаты акцизов налогоплательщиком государства-члена ЕАЭС, с территории которого вывезены товары, в налоговый орган одновременно с налоговой декларацией представляются следующие документы (их копии):

– договоры (контракты), заключенные с налогоплательщиком другого государства-члена или с налогоплательщиком государства, не являющегося членом ЕАЭС (далее – договоры (контракты), на основании которых осуществляется экспорт товаров; в случае лизинга товаров или товарного кредита (товарного займа, займа в виде вещей) – договоры (контракты) лизинга, договоры (контракты) товарного кредита (товарного займа, займа в виде вещей); договоры (контракты) на

изготовление товаров; договоры (контракты) на переработку давальческого сырья;

– выписка банка, подтверждающая фактическое поступление выручки от реализации экспортированных товаров на счет налогоплательщика-экспортера, если иное не предусмотрено законодательством государства-члена;

– заявление о ввозе товаров и уплате косвенных налогов, составленное по форме, предусмотренной отдельным международным межведомственным договором, с отметкой налогового органа государства-члена, на территорию которого импортированы товары, об уплате косвенных налогов (освобождении или ином порядке исполнения налоговых обязательств) (на бумажном носителе в оригинале или копии по усмотрению налоговых органов государств-членов) либо перечень заявлений (на бумажном носителе или в электронном виде с электронной (электронно-цифровой) подписью налогоплательщика);

– транспортные (товаросопроводительные) и (или) иные документы, предусмотренные законодательством государства-члена, подтверждающие перемещение товаров с территории одного государства-члена на территорию другого государства-члена;

– иные документы, подтверждающие обоснованность применения нулевой ставки НДС и (или) освобождения от уплаты акцизов, предусмотренные законодательством государства-члена, с территории которого экспортированы товары.

Документы, предусмотренные Протоколом, представляются в налоговый орган в течение 180 календарных дней с даты отгрузки (передачи) товаров.

При непредставлении этих документов в установленный срок суммы косвенных налогов подлежат уплате в бюджет за налоговый (отчетный) период, на который приходится дата отгрузки товаров, либо иной налоговый (отчетный) период, установленный законодательством государства-члена, с правом на вычет (зачет) соответствующих сумм НДС, согласно законодательству государства-члена, с территории которого экспортированы товары.

Льготы по таможенным платежам. Тарифные преференции

Тарифная преференция – освобождение от уплаты или снижение ставок ввозных таможенных пошлин в отношении товаров, происходящих из стран, образующих вместе с ЕАЭС зону свободной торговли, либо снижение ставок ввозных таможенных пошлин в отношении то-

варов, происходящих из развивающихся и (или) наименее развитых стран-пользователей единой системы тарифных преференций (ЕСТП).

ЕСТП применяется в отношении следующих товаров (Договор о ЕАЭС от 29 мая 2014 г.):

- происходящих из развивающихся стран-пользователей ЕСТП и ввозимых на единую таможенную территорию ЕАЭС – ставки ввозных таможенных пошлин в размере 75% от ставок ввозных таможенных пошлин ЕТТ ЕАЭС;

- происходящих из наименее развитых стран-пользователей ЕСТП и ввозимых на единую таможенную территорию ЕАЭС – нулевые ставки ввозных таможенных пошлин.

ЕСТП ЕАЭС включает следующее:

- Перечень развивающихся стран-пользователей ЕСТП, в котором представлены страны, не классифицируемые Всемирным банком как страны с высоким уровнем дохода. Такие страны могут быть не включены в указанный перечень либо исключены из него, если страна по подходу Всемирного банка достигла высокого уровня валового национального дохода на душу населения (12 746 долл. США или больше).

- Перечень наименее развитых стран-пользователей ЕСТП, в котором представлены страны, входящие в список наименее развитых стран-членов Организации Объединенных Наций (ООН) (ВВП на душу населения в размере менее 750 долл. США – для включения в перечень, свыше 900 долл. США – для исключения из перечня).

- Перечень товаров, происходящих и ввозимых из развивающихся и наименее развитых стран, при ввозе которых предоставляются тарифные преференции. Перечень включает в себя товары из 46 товарных групп. В основном это продукты питания, сырье (руды, каучук, соли, масла, лесоматериалы и т. д.), а также продукция, не являющаяся высокотехнологичной (бижутерия, статуэтки, волокно, коврики и т. д.).

Тарифные преференции в отношении товаров, происходящих из развивающихся или наименее развитых стран, предоставляются только при одновременном соблюдении следующих условий:

- Непосредственная закупка.

Товар рассматривается как непосредственно закупленный, если импортер приобрел его у лица, зарегистрированного в установленном порядке в качестве субъекта предпринимательской деятельности в развивающейся или наименее развитой стране, из которой происходит такой товар и на которую распространяется тарифный преференциальный режим.

– Прямая поставка.

Прямой поставкой считается поставка товаров, транспортируемых из развивающейся или наименее развитой страны, на которую распространяется тарифный преференциальный режим, на таможенную территорию ЕАЭС без провоза через территорию другого государства.

Правилу прямой поставки отвечают также следующие группы товаров:

– товары, транспортируемые через территорию одной или нескольких стран вследствие географических, транспортных, технических или экономических причин, при условии, что товары в странах транзита находятся под таможенным контролем;

– товары, закупленные импортером на выставках или ярмарках, при выполнении следующих условий:

- товары были поставлены с территории развивающейся или наименее развитой страны на территорию страны проведения ярмарки или выставки и оставались под таможенным контролем при их проведении;

- товары с момента их отправки на выставку или ярмарку не использовались в каких-либо иных целях, кроме демонстрационных;

- товары ввозятся на единую таможенную территорию ЕАЭС в том же состоянии, в котором они были отправлены на выставку или ярмарку, без учета естественного износа либо убыли при нормальных условиях транспортировки и хранения.

– Предоставление декларации-сертификата о происхождении товара по форме «А».

Срок действия (применения) сертификатов о происхождении товара составляет 12 мес. с даты их выдачи. Фактическое количество поставленного товара не должно превышать количество, указанное в сертификате, более чем на 5%.

В удостоверение происхождения небольших партий товаров (таможенной стоимостью, эквивалентной не более 5 000 долл. США) представление сертификата не требуется. В этом случае экспортер может декларировать страну происхождения товара в коммерческих или иных товаросопроводительных документах.

Однако в случае возникновения обоснованных сомнений относительно достоверности заявленных сведений о происхождении товара таможенный орган вправе потребовать представление сертификата о происхождении товара.

К тарифным преференциям, предоставляемым Республикой Беларусь, также относится освобождение от уплаты ввозных таможенных

пошлин товаров, происходящих из стран, в торговых отношениях с которыми Беларусь применяет режим свободной торговли.

Льготы по таможенным платежам. Отсрочка или рассрочка уплаты таможенных пошлин и налогов

Таможенным кодексом ЕАЭС определено, что основания, условия и порядок изменения сроков уплаты таможенных пошлин (в форме отсрочек (рассрочек) определяются международным договором государств-членов ЕАЭС.

Отсрочка или рассрочка уплаты ввозных таможенных пошлин предоставляется в отношении товаров, помещаемых под таможенную процедуру выпуска для внутреннего потребления.

Отсрочка или рассрочка уплаты ввозных таможенных пошлин – это изменение срока уплаты ввозных таможенных пошлин с единовременной или поэтапной уплатой плательщиком отсроченной или рассроченной суммы, соответственно.

Отсрочка или рассрочка уплаты ввозных таможенных пошлин предоставляется при условии обеспечения исполнения обязанности по уплате ввозных таможенных пошлин, если иное не установлено ТК ЕАЭС.

Отсрочка уплаты ввозных таможенных пошлин с уплатой процентов за отсрочку предоставляется на срок не более 1 мес. со дня, следующего за днем выпуска товаров, в соответствии с таможенной процедурой выпуска для внутреннего потребления.

Отсрочка или рассрочка уплаты ввозных таможенных пошлин без уплаты процентов за отсрочку или рассрочку предоставляется на срок не более 6 мес. со дня, следующего за днем выпуска товаров, в соответствии с таможенной процедурой выпуска для внутреннего потребления, при наличии следующих оснований:

– причинение плательщику ввозных таможенных пошлин ущерба в результате стихийного бедствия, технологической катастрофы или иных обстоятельств непреодолимой силы;

– задержка плательщику ввозных таможенных пошлин финансирования из федерального (республиканского, государственного) бюджета или оплаты выполненного этим лицом государственного заказа;

– осуществление поставок в рамках международных договоров, одной из сторон которых является государство-член ЕАЭС;

– ввоз на таможенную территорию ЕАЭС организациями государств-членов, осуществляющими сельскохозяйственную деятель-

ность, либо поставка для указанных организаций посадочного или посевного материала, средств защиты растений, сельскохозяйственной техники, объектов племенного животноводства (племенных сельскохозяйственных животных, птицы, рыбы и других объектов племенного животноводства), племенной продукции (материала), продуктов, используемых для кормления животных;

– иные основания, определяемые ЕЭК.

Отсрочка или рассрочка уплаты ввозных таможенных пошлин с уплатой процентов за отсрочку или рассрочку предоставляется на срок не более 6 мес. со дня, следующего за днем выпуска товаров, в соответствии с таможенной процедурой выпуска для внутреннего потребления, при наличии такого основания, как ввоз на таможенную территорию ЕАЭС товаров для использования в промышленной переработке, в том числе сырья, материалов, технологического оборудования, комплектующих и запасных частей к нему.

Под промышленной переработкой понимается использование товаров в производстве для получения новых товаров, коды которых, в соответствии с ТН ВЭД ЕАЭС, отличаются от кодов товаров, ввозимых для их промышленной переработки, на уровне любого из первых четырех знаков.

Перечень указанных товаров, в отношении которых может предоставляться отсрочка или рассрочка уплаты ввозных таможенных пошлин, определяется ЕЭК.

Проценты за отсрочку или рассрочку уплаты ввозных таможенных пошлин подлежат уплате в размере $1/360$ от ставки рефинансирования (ключевой ставки, учетной ставки), устанавливаемой в соответствии с законодательством государства-члена, в котором товары помещены под таможенную процедуру выпуска для внутреннего потребления, и применяемой для начисления процентов (действующая ставка в соответствующие периоды фактического пользования отсрочкой или рассрочкой).

Решение о предоставлении отсрочки или рассрочки уплаты таможенных пошлин принимается по письменному заявлению плательщика таможенным органом, которому подается таможенная декларация.

В заявлении о предоставлении отсрочки или рассрочки уплаты таможенных пошлин указываются следующие сведения:

- сведения о плательщике;
- наименование товаров;
- реквизиты внешнеторгового договора (международного договора);

- основания для предоставления отсрочки или рассрочки;
- сумма таможенных пошлин, в отношении которой запрашивается отсрочка или рассрочка;
- срок, на который запрашивается отсрочка или рассрочка;
- график поэтапной уплаты сумм таможенных пошлин, в отношении которых запрашивается рассрочка;
- информация об отсутствии задолженности по уплате таможенных пошлин, налогов.

Решение о предоставлении либо об отказе в отсрочке или рассрочке уплаты таможенных пошлин принимается в срок, не превышающий 10 рабочих дней со дня подачи заявления об этом.

Решение о предоставлении отсрочки или рассрочки или об отказе в ее предоставлении доводится в письменной форме до лица, обратившегося с заявлением о ее предоставлении.

Основания, условия и порядок изменения сроков уплаты налогов (НДС и акцизы) определяются законодательством государства-члена ЕАЭС, в бюджет которого подлежат уплате налоги.

Отсрочка или рассрочка уплаты налогов предоставляются юридическому лицу или индивидуальному предпринимателю-плательщику в исключительных случаях при наличии одного из следующих оснований:

- причинение ущерба в результате стихийного бедствия, технологической катастрофы или иных обстоятельств непреодолимой силы;
- задержка финансирования из республиканского бюджета или оплаты за выполненный этим лицом государственный заказ;
- ввоз скоропортящихся товаров;
- осуществление поставок в рамках международного договора Республики Беларусь;
- ввоз юридическими лицами, осуществляющими сельскохозяйственную деятельность, либо поставка для указанных организаций сельскохозяйственной техники по перечню, определяемому Правительством Республики Беларусь, посадочного или посевного материала, средств защиты растений, товаров для кормления животных, кроме кошек, собак и декоративных птиц;
- ввоз товаров, в том числе сырья, материалов, технологического оборудования, комплектующих и запасных частей к нему, для их использования в промышленной переработке.

Декретом Президента Республики Беларусь «О предоставлении отсрочки уплаты налога на добавленную стоимость при ввозе на территорию Республики Беларусь технологического оборудования и за-

пасных частей к нему» от 13 июня 2001 г. № 16 установлено, что при ввозе на территорию Республики Беларусь товаров, классифицируемых согласно единой ТН ВЭД ЕАЭС в товарных позициях 7309 00, 7311 00...9030–9032 (технологическое оборудование и запасные части к нему), в отношении которых применяется ставка ввозной таможенной пошлины 0%, организациям и индивидуальным предпринимателям предоставляется отсрочка уплаты НДС на срок не более 6 мес.

Отсрочка в отношении технологического оборудования и запасных частей к нему предоставляется без взимания процентов и без обеспечения уплаты НДС.

Указом Президента Республики Беларусь «О развитии международного лизинга» от 14 января 2019 г. № 16 предусмотрено предоставление рассрочки по уплате НДС в отношении товаров, являющихся предметами договоров международного лизинга, на срок действия договора, но не более чем на 5 лет.

Рассрочка предоставляется при помещении товаров под таможенную процедуру выпуска для внутреннего потребления, при условии обеспечения уплаты НДС.

Рассматриваемая рассрочка погашается в течение срока ее действия ежеквартально равными долями. За ее использование взимаются проценты, начисляемые на непогашенную сумму рассрочки в размере 1/360 ставки рефинансирования Национального банка Республики Беларусь, действующей на день уплаты платежей, за каждый день срока, прошедшего с даты начала действия рассрочки (для первого взноса) либо с даты уплаты предыдущего взноса (для второго и последующих взносов).

Таможенные процедуры

Таможенная процедура представляет собой важнейшую категорию таможенного дела, от выбора которой зависит последующее проведение таможенных операций.

Таможенная процедура – совокупность норм, определяющих для целей таможенного регулирования условия и порядок использования товаров на таможенной территории ЕАЭС или за ее пределами.

Выделяют следующие условия применения таможенных процедур:

– любое перемещение товаров через таможенную границу возможно только в соответствии с одной из предусмотренных таможенных процедур, обязательно фиксируемой при декларировании;

– каждый участник ВЭД самостоятельно выбирает таможенную процедуру при условии соблюдения всех ее требований;

– запреты и ограничения, не носящие экономического характера, а также требования, установленные в целях валютного контроля, обязаны соблюдаться лицами вне зависимости от заявленной таможенной процедуры;

– помещение товаров под таможенную процедуру осуществляется с разрешения таможенного органа;

– обязательное соблюдение условий и требований избранной таможенной процедуры, в соответствии с которой товар был выпущен;

– каждый участник ВЭД вправе в любое время изменить избранную таможенную процедуру на иную при условии соблюдения требований изменяемой таможенной процедуры;

– обязательное приостановление действия таможенной процедуры при изменении статуса товара.

Выделяют следующие виды таможенных процедур (ст. 127 ТК ЕАЭС):

– выпуск для внутреннего потребления;

– экспорт;

– таможенный транзит;

– таможенный склад;

– переработка на таможенной территории;

– переработка вне таможенной территории;

– переработка для внутреннего потребления;

– свободная таможенная зона;

– свободный склад;

– временный ввоз (допуск);

– временный вывоз;

– реимпорт;

– реэкспорт;

– беспошлинная торговля;

– уничтожение;

– отказ в пользу государства;

– специальная таможенная процедура.

Таможенные процедуры можно подразделить на 4 группы:

– Основные таможенные процедуры – выпуск для внутреннего потребления, экспорт, таможенный транзит.

Основные таможенные процедуры устанавливаются законодательными нормами большинства стран мира.

– Экономические таможенные процедуры – таможенный склад, переработка на таможенной территории, переработка вне таможенной

территории, переработка для внутреннего потребления, временный ввоз (допуск), временный вывоз, свободная таможенная зона.

Экономические таможенные процедуры призваны способствовать развитию предпринимательской деятельности, активизации инвестиционного сотрудничества.

– Завершающие таможенные процедуры – реимпорт, реэкспорт, уничтожение, отказ в пользу государства.

Завершающие таможенные процедуры применяются, как правило, в целях приведения сторон в первоначальное состояние либо устранения возможности пропуска внутрь страны «нежелательных» товаров. Данная группа процедур призвана завершить таможенный оборот товаров. Например, процедура реимпорта применяется после временного вывоза.

– Специальные таможенные процедуры – беспошлинная торговля, свободный склад, специальная таможенная процедура.

Для специальных процедур характерны отдельные ситуации, требующие налоговых льгот в таможенной сфере:

– Выпуск для внутреннего потребления – таможенная процедура, при которой иностранные товары находятся и используются на таможенной территории ЕАЭС без ограничений по владению, пользованию и (или) распоряжению ими, предусмотренных международными договорами и актами в сфере таможенного регулирования в отношении иностранных товаров, если иное не установлено ТК ЕАЭС.

Товары помещаются под таможенную процедуру при соблюдении следующих условий:

- уплаты ввозных таможенных пошлин, налогов, специальных, антидемпинговых, компенсационных пошлин;
- соблюдения запретов и ограничений, мер защиты внутреннего рынка.

– *Экспорт* – таможенная процедура, при которой товары ЕАЭС вывозятся с таможенной территории ЕАЭС для постоянного нахождения за ее пределами.

Товары помещаются под таможенную процедуру при соблюдении следующих условий:

- уплаты вывозных таможенных пошлин;
- соблюдения запретов и ограничений, иных условий, предусмотренных международными договорами в рамках ЕАЭС, двусторонними международными договорами между государствами-членами и международными договорами государств-членов с третьей стороной.

– *Таможенный транзит* – таможенная процедура, при которой товары под таможенным контролем перевозятся (транспортируются) от

таможенного органа отправления до таможенного органа назначения без уплаты таможенных пошлин, налогов, специальных, антидемпинговых, компенсационных пошлин.

Условиями помещения товаров под данную таможенную процедуру являются следующие:

- обеспечение исполнения обязанности по уплате ввозных таможенных пошлин, налогов, специальных, антидемпинговых, компенсационных пошлин – в отношении иностранных товаров;
- обеспечение возможности идентификации товаров;
- соответствие транспортного средства международной перевозке установленным требованиям;
- соблюдение запретов и ограничений.

– *Таможенный склад* – таможенная процедура, при которой иностранные товары хранятся под таможенным контролем на таможенном складе в течение установленного срока без уплаты ввозных таможенных пошлин, налогов, специальных, антидемпинговых, компенсационных пошлин.

Выделяют следующие условия помещения товаров под таможенную процедуру таможенного склада:

- срок годности и (или) реализации товаров на день их таможенно-декларирования, в соответствии с таможенной процедурой таможенного склада, составляет более 180 календарных дней;
- соблюдение запретов и ограничений.

Срок хранения товаров на таможенном складе не может превышать три года со дня помещения товаров под данную таможенную процедуру.

С товарами, помещенными под таможенную процедуру, могут совершаться простые сборочные операции, а также операции по отбору проб и образцов; подготовке товаров к продаже и транспортировке, включая дробление партии, формирование отправок, сортировку, упаковку, переупаковку, маркировку; операции по улучшению товарного вида; техническому обслуживанию.

Все операции, совершаемые с товарами, не должны изменять характеристики этих товаров, связанные с изменением классификационного кода по ТН ВЭД.

– *Переработка на таможенной территории* – таможенная процедура, при которой с иностранными товарами совершаются операции по переработке на таможенной территории ЕАЭС в установленные сроки в целях получения продуктов переработки, предназначенных для последующего вывоза с территории ЕАЭС, без уплаты ввозных

таможенных пошлин, налогов, специальных, антидемпинговых, компенсационных пошлин.

Срок переработки товаров на таможенной территории не может превышать 3 года либо более продолжительный срок, определяемый ЕЭК для отдельных категорий товаров.

Операции по переработке на таможенной территории ЕАЭС включают в себя переработку или обработку товаров; изготовление товаров, включая монтаж, сборку, разборку и подгонку; ремонт товаров, включая их восстановление, замену составных частей, модернизацию; использование товаров, которые содействуют производству продуктов переработки или облегчают его, даже если эти товары полностью или частично потребляются в процессе переработки.

– *Переработка вне таможенной территории* – таможенная процедура, при которой товары ЕАЭС вывозятся с таможенной территории ЕАЭС в целях совершения операций переработки вне таможенной территории ЕАЭС, с последующим ввозом продуктов переработки на таможенную территорию ЕАЭС, без уплаты в отношении таких вывозных таможенных пошлин.

Срок переработки товаров вне таможенной территории ЕАЭС не может превышать 2 года.

Операции по переработке вне таможенной территории ЕАЭС включают в себя переработку или обработку товаров; изготовление товаров, включая монтаж, сборку, разборку и подгонку; ремонт товаров, включая их восстановление, замену составных частей, модернизацию.

– *Переработка для внутреннего потребления* – таможенная процедура, при которой с иностранными товарами в установленные сроки совершаются операции по переработке для внутреннего потребления в целях получения продуктов их переработки, предназначенных для последующего помещения под таможенную процедуру выпуска для внутреннего потребления, без уплаты в отношении таких иностранных товаров ввозных таможенных пошлин.

Срок переработки товаров для внутреннего потребления не может превышать 1 год либо более продолжительный срок, определяемый ЕЭК для отдельных категорий товаров.

Операции по переработке для внутреннего потребления включают в себя переработку или обработку товаров; изготовление товаров, включая монтаж, сборку, разборку и подгонку.

– *Свободная таможенная зона* – таможенная процедура, при которой иностранные товары и товары ЕАЭС размещаются и исполь-

зуются в пределах территории свободной экономической зоны без уплаты таможенных пошлин, налогов, специальных, антидемпинговых, компенсационных пошлин.

– *Свободный склад* – таможенная процедура, при которой иностранные товары и товары ЕАЭС размещаются и используются на свободном складе без уплаты таможенных пошлин, налогов, специальных, антидемпинговых, компенсационных пошлин.

– *Временный ввоз (допуск)* – таможенная процедура, при которой иностранные товары временно находятся и используются на таможенной территории ЕАЭС с частичной уплатой либо без уплаты ввозных таможенных пошлин, налогов и без уплаты специальных, антидемпинговых, компенсационных пошлин, с последующим помещением под таможенную процедуру реэкспорта.

Срок временного ввоза товаров устанавливается таможенным органом на основании заявления декларанта исходя из целей и обстоятельств такого ввоза, не может, как правило, превышать 2 года со дня помещения товаров под таможенную процедуру временного ввоза.

Товары, помещенные под данную таможенную процедуру, должны оставаться в неизменном состоянии, кроме изменений вследствие естественного износа или убыли при нормальных условиях перевозки и хранения.

Допускается совершение с временно ввезенными товарами операций, необходимых для обеспечения их сохранности.

– *Временный вывоз* – таможенная процедура, при которой товары ЕАЭС вывозятся с таможенной территории ЕАЭС для их временного нахождения и использования за ее пределами без уплаты вывозных таможенных пошлин с последующим помещением под таможенную процедуру реимпорта.

Срок временного вывоза товаров устанавливается таможенным органом на основании заявления декларанта исходя из целей и обстоятельств такого вывоза.

Временно вывезенные товары должны оставаться в неизменном состоянии, кроме изменений вследствие естественного износа или убыли при нормальных условиях перевозки и хранения.

Допускается совершение операций, необходимых для обеспечения их сохранности, включая ремонтные операции.

– *Реимпорт* – таможенная процедура, при которой иностранные товары, ранее вывезенные с таможенной территории ЕАЭС, ввозятся на таможенную территорию ЕАЭС без уплаты ввозных таможенных пошлин, налогов, специальных, антидемпинговых, компенсационных пошлин.

Таможенная процедура реимпорта применяется в отношении ранее вывезенных с таможенной территории ЕАЭС товаров, в отношении которых применялись таможенные процедуры экспорта, переработки вне таможенной территории, временного вывоза.

– *Реэспорт* – таможенная процедура, применяемая в отношении иностранных товаров и товаров ЕАЭС, при которой ранее ввезенные иностранные товары вывозятся с таможенной территории ЕАЭС без уплаты ввозных таможенных пошлин, налогов, специальных, антидемпинговых, компенсационных пошлин или с возвратом (зачетом) сумм таких пошлин и налогов, а ранее ввезенные товары ЕАЭС – без уплаты вывозных таможенных пошлин.

Товары, помещенные под таможенную процедуру реэкспорта, должны быть вывезены с таможенной территории ЕАЭС в срок, не превышающий 4 мес. со дня, следующего за днем помещения таких товаров под такую таможенную процедуру, за исключением товаров, ввезенных на территорию портовой или логистической свободной экономической зоны.

Таможенная процедура реэкспорта применяется в отношении иностранных товаров, ввезенных на таможенную территорию ЕАЭС; товаров, полученных в результате операций по переработке на таможенной территории ЕАЭС, для завершения действия таможенной процедуры переработки на таможенной территории; отходов, образовавшихся в результате совершения операций по переработке для внутреннего потребления, для завершения действия таможенной процедуры переработки для внутреннего потребления; товаров, изготовленных из иностранных товаров, помещенных под таможенную процедуру свободной таможенной зоны, для завершения действия таможенной процедуры свободной таможенной зоны; товаров, изготовленных из иностранных товаров, помещенных под таможенную процедуру свободного склада, для завершения действия таможенной процедуры свободного склада.

– *Беспошлинная торговля* – таможенная процедура, применяемая в отношении иностранных товаров и товаров ЕАЭС, при которой такие товары находятся и реализуются в розницу в магазинах беспошлинной торговли без уплаты в отношении иностранных товаров ввозных таможенных пошлин, налогов, специальных, антидемпинговых, компенсационных пошлин.

Условием помещения товаров под таможенную процедуру беспошлинной торговли является соблюдение запретов и ограничений.

Декларантом товаров, помещаемых под данную таможенную процедуру, может выступать только лицо, являющееся владельцем мага-

зина беспошлинной торговли, в котором будут находиться и реализовываться эти товары.

– *Уничтожение* – таможенная процедура, при которой иностранные товары уничтожаются под таможенным контролем без уплаты ввозных таможенных пошлин, налогов, специальных, антидемпинговых, компенсационных пошлин.

Под уничтожением товаров понимается приведение товаров в состояние, при котором они частично или полностью уничтожаются либо утрачивают свои потребительские и (или) иные свойства и не могут быть восстановлены в первоначальном состоянии экономически выгодным способом.

Уничтожение товаров производится за счет декларанта товаров, помещенных под таможенную процедуру уничтожения.

– *Отказ в пользу государства* – таможенная процедура, при которой иностранные товары безвозмездно передаются в собственность (доход) государства-члена без уплаты ввозных таможенных пошлин, налогов, специальных, антидемпинговых, компенсационных пошлин.

Товары, помещенные под таможенную процедуру отказа в пользу государства, приобретают статус товаров ЕАЭС.

– *Специальная таможенная процедура* – таможенная процедура, применяемая в отношении отдельных категорий иностранных товаров и товаров ЕАЭС, при которой такие товары перемещаются через таможенную границу ЕАЭС, находятся и используются на таможенной территории ЕАЭС или за ее пределами без уплаты таможенных пошлин, налогов, специальных, антидемпинговых, компенсационных пошлин.

ТК ЕАЭС установлен перечень товаров, в отношении которых применяется специальная таможенная процедура (например, вывозимых с таможенной территории ЕАЭС и предназначенных для обеспечения функционирования дипломатических представительств, консульских учреждений, перемещаемых через таможенную границу ЕАЭС товаров и транспортных средств, предназначенных для предупреждения стихийных бедствий, иных чрезвычайных ситуаций и т. п.).

Таможенные операции при перемещении товаров через таможенную границу

Таможенное декларирование – это заявление таможенному органу с использованием таможенной декларации сведений о товарах, об избранной таможенной процедуре и (или) иных сведений, необходимых для выпуска товаров.

Таможенное декларирование товаров производится декларантом либо таможенным представителем, действующим от имени и по поручению декларанта.

Таможенное декларирование осуществляется в электронной форме, в письменной форме допускается в случаях, определенных ТК ЕАЭС (при помещении товаров под таможенную процедуру таможенного транзита, в отношении товаров для личного пользования, пересылаемых в международных почтовых отправлениях, неисправности информационных систем и др.).

При помещении под таможенные процедуры, за исключением таможенной процедуры таможенного транзита, таможенному органу представляется декларация на товары.

Таможенный орган регистрирует или отказывает в регистрации таможенной декларации в срок не более одного часа рабочего времени таможенного органа с момента ее подачи декларантом.

Таможенное законодательство ЕАЭС предусматривает такое понятие как предварительное таможенное декларирование товаров – возможность подачи декларации на товары до ввоза товаров на таможенную территорию ЕАЭС.

При предварительном таможенном декларировании должны быть заявлены сведения, подлежащие указанию в таможенной декларации, за исключением следующих сведений, которые могут быть неизвестны декларанту (о транспортных средствах, на которых будут перевозиться товары, кроме сведений о виде транспорта; об отдельных документах, подтверждающих сведения, заявленные в таможенной декларации; иные сведения в зависимости от вида таможенной декларации или категорий товаров и вида транспорта, которым они перевозятся).

Указанные сведения, не заявленные при предварительном таможенном декларировании либо заявленные, но подлежащие уточнению, должны быть изменены (дополнены) до выпуска товаров.

В таможенном законодательстве ЕАЭС также предусмотрено понятие «неполное таможенное декларирование товаров» (осуществляется в отношении товаров, вывозимых с таможенной территории ЕАЭС).

В Республике Беларусь такой термин отсутствовал до принятия ТК ЕАЭС, однако была предусмотрена подача декларации, когда декларант не располагает точными сведениями, необходимыми для декларирования товаров.

Также в настоящее время предусмотрена возможность периодического таможенного декларирования товаров, когда декларация на то-

вары подается в отношении всех товаров, которые будут перемещаться через таможенную границу ЕАЭС двумя или более партиями в течение периода поставки, в счет исполнения обязательств по одной сделке, а при отсутствии сделки – по одному документу, подтверждающему право владения, пользования или распоряжения товарами, или по одному документу об условиях переработки товаров при таможенном декларировании продуктов переработки.

Электронное декларирование – это комплекс программных и аппаратных средств, который позволяет осуществлять таможенное декларирование товаров и транспортных средств в электронном виде.

Под электронным декларированием понимают не только подачу документов в электронной форме, но и выполнение таможенных операций, связанных с проверкой заявленных в электронной форме сведений и выпуском товаров.

Данная система направлена на упрощение взаимодействия между участниками ВЭД и таможенными органами и ускорение процесса таможенного декларирования с использованием качественно нового подхода к вопросам таможенного декларирования на основе безбумажных технологий.

Выделяют следующие таможенные операции, предшествующие подаче таможенной декларации:

- доставка товаров в пункт таможенного оформления;
- уведомление таможенных органов о прибытии товаров путем предоставления (документов на транспортное средство, коммерческих, транспортных документов);
- помещение товаров на склад временного хранения;
- уплата таможенных пошлин, налогов и сборов.

Выделяют следующие таможенные операции, связанные с помещением товаров под таможенную процедуру:

- подача таможенному органу таможенной декларации;
- подача таможенному органу документов, на основании которых заполнена таможенная декларация (документы, подтверждающие полномочия лица, подающего таможенную декларацию; договор международной купли-продажи; транспортные документы; коммерческие документы; документы, подтверждающие соблюдение запретов и ограничений; документы, подтверждающие страну происхождения товаров; документы, на основании которых был заявлен классификационный код товара по ТН ВЭД ЕАЭС; документы, подтверждающие уплату или обеспечение уплаты таможенных платежей; документы, подтверждающие таможенную стоимость товаров и выбранный метод

ее определения; документ, подтверждающий соблюдение требований в области валютного контроля);

– регистрация таможенной декларации таможенным органом или мотивированный отказ в ее регистрации.

Выделяют следующие операции таможенного контроля:

– таможенный контроль товаров и транспортных средств, подлежащих декларированию;

– сверка таможенной декларации и сведений, содержащихся в представленных документах, на основании которых она заполнена.

Выпуск товаров, в соответствии с заявленной таможенной процедурой, происходит следующим образом:

– должностное лицо таможенного органа проставляет соответствующие отметки в таможенной декларации, коммерческих и транспортных документах;

– вносятся соответствующие сведения в информационные системы таможенного органа.

Выпуск товаров – действие таможенного органа, после совершения которого заинтересованные лица вправе использовать товары, в соответствии с заявленной таможенной процедурой или в порядке и на условиях, которые установлены в отношении отдельных категорий товаров, не подлежащих в соответствии с ТК ЕАЭС помещению под таможенные процедуры.

Выпуск товаров производится таможенным органом при условии, что лицом соблюдены условия помещения товаров под заявленную таможенную процедуру или условия, установленные для использования отдельных категорий товаров, не подлежащих, в соответствии с ТК ЕАЭС, помещению под таможенные процедуры, за исключением случаев, когда такое условие, как соблюдение запретов и ограничений, может быть подтверждено после выпуска товаров; уплачены таможенные сборы за совершение таможенными органами действий, связанных с выпуском товаров, если такие сборы установлены, в соответствии с законодательством государства-члена, срок их уплаты установлен до выпуска товаров, в том числе до регистрации таможенной декларации.

Вопросы для обсуждения

1. Понятие и характеристика единой системы таможенных органов Республики Беларусь.

2. Таможенно-тарифное регулирование в ЕАЭС.

3. Международные товарные номенклатуры. ЕТТ ЕАЭС.
4. Порядок определения страны происхождения товара.
5. Методы определения таможенной стоимости товара.
6. Виды и порядок уплаты таможенных сборов и платежей.
7. Льготы по таможенным платежам.
8. Таможенные процедуры.
9. Таможенные операции при перемещении товаров через таможенную границу.

Темы рефератов

1. Таможенное сотрудничество в рамках ЕАЭС.
2. Зарубежная практика разработки и применения таможенного тарифа (на примере любой страны).
3. Система таможенно-тарифного регулирования в ЕС.
4. Международные товарные номенклатуры: принципы их построения и применения в коммерческой практике.
5. Электронное декларирование: порядок представления и оформления документов.

Задания

Задание 6. Используя единую ТН ВЭД ЕАЭС, определите код и ставку ввозной таможенной пошлины (в процентах от таможенной стоимости либо в евро, либо в долларах США) следующих товаров:

- грибы лисички свежие;
- грибы лисички консервированные с добавлением уксуса;
- грибы лисички консервированные без добавления уксуса, полностью подвергшиеся тепловой обработке;
- какао-порошок без добавления сахара;
- вино «Токай» с концентрацией спирта не более 15 об. % в сосудах емкостью 2 л и менее;
- крем для бритья;
- духи;
- посуда столовая кухонная из пластмасс;
- выделанные меховые шкурки песка голубого;
- шубы норковые;
- плиты древесноволокнистые средней плотности толщиной не более 5 мм без покрытия поверхности;
- двери межкомнатные из древесины хвойных пород;
- почтовые открытки;

- куртки мужские из химических нитей;
- телефонные аппараты для сотовой связи;
- диски универсальные (DVD).

Полученную информацию представьте в виде самостоятельно разработанной таблицы.

Задание 7. Определите размер таможенных платежей. Декларируется при помещении под таможенную процедуру выпуска для внутреннего потребления мебель из ротанга (9401510000); таможенная стоимость – 85 000 долл. США; вес партии – 7 000 кг.

Товар входит в перечень товаров, происходящих и ввозимых из развивающихся и наименее развитых стран, при ввозе которых на таможенную территорию ЕАЭС предоставляются тарифные преференции.

Ставка ввозной таможенной пошлины – 15%, но не менее 1,3 евро за 1 кг. Ставка НДС – 20%. Ставка таможенных сборов за совершение таможенных операций – 120 р.

Страна происхождения – Индонезия. Включена в перечень развивающихся стран-пользователей системы тарифных преференций ЕАЭС.

Для решения используйте курсы валют на текущую дату.

Задание 8. Определите размер таможенных платежей. Декларируется при помещении под таможенную процедуру выпуска для внутреннего потребления кофе жареный в зернах, арабика (0901220001); таможенная стоимость – 275 000 долл. США; вес партии – 100 000 кг.

Товар входит в перечень товаров, происходящих и ввозимых из развивающихся и наименее развитых стран, при ввозе которых на таможенную территорию ЕАЭС предоставляются тарифные преференции.

Ставка ввозной таможенной пошлины – 10%, но не менее 0,2 евро за 1 кг. Ставка НДС – 20%. Ставка таможенных сборов за совершение таможенных операций – 50 р.

Варианты поставки следующие: Германия, Венесуэла (включена в перечень развивающихся стран-пользователей системы тарифных преференций ЕАЭС).

Для решения используйте курсы валют на текущую дату.

Задание 9. Определите размер таможенных платежей. Декларируется при помещении под таможенную процедуру выпуска для внутреннего потребления виноградный сок для детского питания

(2000961102) в упаковках по 0,2 л; таможенная стоимость – 1 долл. США за 1 л. Объем партии – 20 000 л.

Товар входит в перечень товаров, происходящих и ввозимых из развивающихся и наименее развитых стран, при ввозе которых на таможенную территорию ЕАЭС предоставляются тарифные преференции.

Ставка ввозной таможенной пошлины – 15%, но не менее 0,07 евро за 1 л. Ставка НДС – 10%. Ставка таможенных сборов за совершение таможенных операций – 50 р.

Варианты поставки следующие: Румыния, Северная Македония (включена в перечень развивающихся стран-пользователей системы тарифных преференций ЕАЭС), Молдова.

Для решения используйте курсы валют на текущую дату.

Задание 10. Определите размер таможенных платежей. Декларируется при помещении под таможенную процедуру выпуска для внутреннего потребления коньяк (2208201200) с концентрацией спирта 40 об. %; таможенная стоимость – 40 000 долл. США; вес партии – 2 000 л.

Ставка ввозной таможенной пошлины – 2 евро за 1 л 100%-го спирта. Ставка НДС – 20%. Ставка таможенных сборов за совершение таможенных операций – 50 р. Ставка акциза – 30,94 р. за 1 л 100%-го спирта, содержащегося в готовой продукции.

Страна происхождения – Франция.

Для решения используйте курсы валют на текущую дату.

Задание 11. Определите размер таможенных платежей. Декларируется при помещении под таможенную процедуру выпуска для внутреннего потребления товар – автомобиль «Фольксваген-Гольф» 1,6 л (бензин, 110 л.с.), новый; таможенная стоимость – 10 000 долл. США.

Ставка ввозной таможенной пошлины – 30%, но не менее 1,5 евро за 1 см³ объема двигателя. Ставка НДС – 20%. Ставка таможенных сборов за совершение таможенных операций – 120 р.

Страна происхождения – Германия.

Для решения используйте курсы валют на текущую дату.

Задание 12. Определите размер таможенных платежей. Декларируется при помещении под таможенную процедуру выпуска для внутреннего потребления рис длиннозерный (1006109800); таможенная стоимость – 1,75 долл. США за 1 кг; вес партии – 80 000 кг.

Товар входит в перечень товаров, происходящих и ввозимых из развивающихся и наименее развитых стран, при ввозе которых на таможенную территорию ЕАЭС предоставляются тарифные преференции.

Ставка ввозной таможенной пошлины – 0,12 евро за 1 кг. Ставка НДС – 10%. Ставка таможенных сборов за совершение таможенных операций – 50 р.

Варианты поставки следующие: Япония, Вьетнам (включен в перечень развивающихся стран-пользователей системы тарифных преференций ЕАЭС), Бангладеш (включен в перечень наименее развитых стран-пользователей системы тарифных преференций ЕАЭС).

Для решения используйте курсы валют на текущую дату.

2.3. Нетарифные ограничения внешнеторговых операций в Республике Беларусь

Виды нетарифных ограничений внешней торговли

Нетарифные ограничения широко распространены в торговой практике и осуществляются административными, финансовыми, кредитными и другими методами (насчитывается свыше 800).

Распространение нетарифных ограничений обусловлено тем, что их введение является привилегией правительства страны, они не регулируются международными соглашениями. Правительства могут свободно применять любые виды нетарифных ограничений, что невозможно в отношении тарифов, которые регулируются ВТО.

Кроме того, нетарифные барьеры обычно не приводят к немедленному повышению цены товара, поэтому потребитель не чувствует их влияния в виде дополнительного налога (при введении тарифа цена товара увеличивается на сумму пошлины).

В 2007–2012 гг. Конференцией ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) при поддержке ВТО, Международного валютного фонда (МВФ), Международного торгового центра (МТЦ), Всемирного банка, Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), Продовольственной и сельскохозяйственной организации (ФАО), Организации по промышленному развитию (ЮНИДО) разработана классификация нетарифных ограничений, состоящая из трех крупных блоков:

– технические меры по регулированию импорта (санитарные и фитосанитарные меры; технические барьеры в торговле; предотгрузочная инспекция и другие формальности);

– нетехнические меры по регулированию импорта (обусловленные меры торговой защиты; неавтоматическое лицензирование, квоты, запреты и меры количественного контроля; меры контроля над ценами, включая дополнительные налоги и сборы; финансовые меры; меры, затрагивающие конкуренцию; связанные с торговлей инвестиционные меры; ограничения в отношении сбыта; ограничения в отношении послепродажного обслуживания; субсидии (за исключением экспортных субсидий); ограничения в отношении государственных закупок; интеллектуальная собственность; правила происхождения);

– меры по регулированию экспорта.

Характеристика отдельных видов нетарифных ограничений.

Квотирование – ограничение торговли определенной продукцией путем установления максимально разрешенного физического или стоимостного объема импорта (экспорта). Сверх этого максимального объема импорт (экспорт) не допускается.

Лицензирование (неавтоматическое) – введение специальных разрешений на импорт (экспорт), которые выдаются по усмотрению соответствующих властей или на основе каких-либо конкретных критериев.

Автоматическое лицензирование носит формальный характер, не являясь торговым ограничением. Автоматическая лицензия (регистрация внешнеторгового контракта) – это свободно выдаваемое разрешение на импорт. Представляет собой наблюдение за тенденциями ввоза некоторых товаров.

Лицензирование может выступать в виде составной части механизма квотирования (контингентирование) – установление государством централизованного контроля над вызовом и ввозом посредством ограничения номенклатуры товаров в пределах установленных количественных или стоимостных квот на фиксированный период времени (лицензия является документом, который подтверждает право ввезти или вывезти товар в рамках полученной квоты); самостоятельного инструмента государственного регулирования.

Тарифные квоты – система множественных тарифных ставок, применяемых к одному и тому же товару. Более низкие ставки применяются до определенного стоимостного или физического объема импорта, свыше которого применяются более высокие ставки.

Добровольное ограничение (самоограничение) экспорта – это количественное ограничение экспорта, основанное на обязательстве одного из торговых партнеров ограничить или не расширять объем экспорта, принятого в рамках межправительственного соглашения об установлении квот на экспорт товара.

Эмбарго применяется в форме прямого запрета государства на экспорт-импорт отдельных товаров или в отдельные страны.

Технические барьеры – национальные стандарты качества, экономические требования, санитарные ограничения, требования к упаковке и маркировке товаров, усложненные таможенные формальности, законы о защите прав потребителей и т. п.

Внутренние налоги и сборы – различные налоги на импортные товары (НДС, акцизный сбор, сборы за таможенное оформление, регистрацию, портовые сборы и т. п.) с целью повышения их внутренней цены и снижения конкурентоспособности на внутреннем рынке (паратарифные меры).

Государственные закупки – покупка государственными органами и организациями определенных товаров только у национальных производителей, даже если эти товары дороже импортных, что ведет к увеличению правительственных расходов и в определенной степени дискриминирует иностранных поставщиков.

Требования о содержании местных компонентов – законодательное установление доли конечного продукта, которая должна производиться национальными товаропроизводителями, в случае предназначения этого продукта для продажи на внутреннем рынке.

Субсидия – финансовая или другая поддержка государственными органами производства, переработки, продажи, транспортировки, экспорта товара, в результате которой субъект хозяйственно-правовых отношений страны экспорта получает льготы (прибыль).

Экспортное кредитование – финансовое стимулирование государством развития экспорта отечественными товаропроизводителями. Используется правительством для сокрытия экспортных субсидий.

Предотгрузочная инспекция – обязательная проверка товаров перед их отправкой из экспортирующей страны в отношении качества, количества и цены, проводимая независимым инспектирующим учреждением, уполномоченным соответствующими органами импортирующей страны.

Географическое ограничение – меры, ограничивающие продажу товаров определенными районами в импортирующей стране.

Характеристика системы мер нетарифного регулирования ВЭД в ЕАЭС

Порядок и случаи применения ЕАЭС мер нетарифного регулирования в отношении третьих стран определены Протоколом о мерах не-

тарифного регулирования в отношении третьих стран (Приложение № 7 к Договору о ЕАЭС).

В соответствии с Договором о ЕАЭС в торговле с третьими странами применяются следующие единые меры нетарифного регулирования:

- запрет ввоза или вывоза товаров;
- количественные ограничения ввоза или вывоза товаров;
- исключительное право на экспорт или импорт товаров;
- автоматическое лицензирование (наблюдение) экспорта или импорта товаров;
- разрешительный порядок ввоза или вывоза товаров.

Товары, в отношении которых принимаются такие меры нетарифного регулирования, включаются в Единый перечень товаров, к которым применяются запреты или ограничения на ввоз или вывоз государства-членами ЕАЭС в торговле с третьими странами (Единый перечень).

Государства-члены ЕАЭС в торговле с третьими странами могут в одностороннем порядке вводить и применять меры нетарифного регулирования.

Решения о введении, применении, продлении и отмене мер принимаются ЕЭК.

Процедура включает следующие этапы:

– Государство-член ЕАЭС, вводящее временную меру в одностороннем порядке, заблаговременно, но не позднее трех календарных дней до даты ее введения, уведомляет об этом ЕЭК и вносит предложение о введении такой меры на таможенной территории ЕАЭС.

– Комиссия рассматривает данное предложение и может принять решение о введении такой меры на таможенной территории ЕАЭС (срок действия устанавливается Комиссией); может не принять решение о введении временной меры на таможенной территории ЕАЭС (Комиссия информирует государство, которое ввело временную меру, и таможенные органы других государств-членов о том, что временная мера действует не более 6 мес. с даты ее введения).

– На основании полученного от государства-члена уведомления о введении временной меры Комиссия информирует об этом таможенные органы других государств-членов.

– После получения такой информации другие государства-члены не допускают ввоз или вывоз товара, в отношении которого установлена такая мера.

Экспорт и импорт товаров могут осуществляться с применением запретов и количественных ограничений в следующих исключительных случаях:

– временные запреты или временные количественные ограничения экспорта для предотвращения критического недостатка на внутреннем рынке продовольственных или иных товаров, являющихся существенно важными;

– запреты или количественные ограничения экспорта и импорта, необходимые в связи с применением стандартов или правил классификации, сортировки и продажи товаров в международной торговле;

– ограничения импорта водных биологических ресурсов при их ввозе в любом виде, если необходимо ограничить производство или продажу аналогичного товара, происходящего с территории ЕАЭС; удалить с рынка временный излишек аналогичного товара, происходящего с территории ЕАЭС.

При введении ЕЭК на территории ЕАЭС количественных ограничений применяются экспортные и импортные квоты.

Количественные ограничения применяются при экспорте только в отношении товаров, происходящих с территорий государств-членов; при импорте – только в отношении товаров, происходящих из третьих стран.

Запреты или количественные ограничения экспорта могут быть введены только в отношении товаров, включенных в Перечень товаров, которые являются существенно важными для внутреннего рынка ЕАЭС. Такой перечень утверждается Решением ЕЭК и содержит широкий перечень товаров (в настоящее время в основном включает наиболее социально значимые продовольственные товары). Например, временный запрет на вывоз из Республики Беларусь необработанных шкур крупного рогатого скота, который был введен на период с 16 марта 2015 г. по 16 сентября 2015 г.

Осуществление внешнеторговой деятельности может ограничиваться путем предоставления исключительного права. Экспорт и импорт товаров, в отношении которых участникам внешнеторговой деятельности предоставлено исключительное право, осуществляются на основании исключительных лицензий, выдаваемых уполномоченным органом.

Например, в настоящее время в ЕАЭС применение исключительного права установлено при экспорте из Республики Беларусь минеральных или химических, калийных удобрений и при импорте в Республику Беларусь из третьих стран некоторых видов алкогольной и табачной продукции.

В целях мониторинга динамики экспорта или импорта отдельных видов товаров может вводиться автоматическое лицензирование (наблюдение).

Обоснование необходимости введения данной меры должно содержать информацию о невозможности отслеживания количественных показателей экспорта или импорта отдельных видов товаров и их изменений иными способами.

Товары, в отношении которых введено автоматическое лицензирование (наблюдение), включаются в единый перечень товаров.

Разрешительный порядок ввоза и (или) вывоза товаров реализуется посредством введения лицензирования.

Решение о введении, применении и отмене разрешительного порядка принимается ЕЭК.

Например, установлен разрешительный порядок при экспорте из Республики Беларусь нефти и продуктов ее переработки, минеральных и химических удобрений.

Для защиты экономических интересов производителей товаров в ЕАЭС могут вводиться меры защиты внутреннего рынка в отношении товаров, происходящих из третьих стран и ввозимых на таможенную территорию ЕАЭС, в виде специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер (по итогам расследования).

Порядок и случаи применения ЕАЭС данных мер определены Протоколом о применении специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер по отношению к третьим странам (Приложение № 8 к Договору о ЕАЭС).

Применяются специальная защитная пошлина для ограничения возросшего импорта на единую таможенную территорию; компенсационная защитная пошлина для нейтрализации воздействия специфической субсидии экспортирующего иностранного государства на отрасль экономики государства ЕАЭС; антидемпинговая защитная пошлина для противодействия демпинговому импорту.

Порядок лицензирования внешнеторговых операций в ЕАЭС

В ЕАЭС при применении количественных ограничений, исключительного права, разрешительного порядка применяется лицензирование отдельных видов товаров.

Наличие лицензии позволяет участнику ВЭД осуществить экспорт или импорт товара, а задача должностного лица таможенного органа, осуществляющего операции по выпуску ограниченного к перемещению товара, заключается в контроле наличия такого разрешительного документа.

В Республике Беларусь выдачу лицензий на ввоз на таможенную территорию ЕАЭС или вывоз товаров, включенных в Единый пере-

чень, приостановление, возобновление, прекращение действия лицензии, выдачу ее дубликатов осуществляет Министерство антимонопольного регулирования и торговли Республики Беларусь.

Также утверждены перечни следующих республиканских органов государственного управления, согласующих выдачу лицензий:

– Министерство сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь;

– Министерство природных ресурсов и охраны окружающей среды Республики Беларусь;

– Министерство финансов Республики Беларусь;

– Министерство промышленности Республики Беларусь;

– концерн «Белнефтехим».

Согласование выдачи лицензий осуществляется путем проставления на заявлении о выдаче лицензии подписи уполномоченного лица и оттиска печати республиканского органа государственного управления или иной организации; выдачи заключения (разрешительного документа).

За выдачу лицензии и дубликата лицензии уполномоченным органом взимается государственная пошлина (лицензионный сбор) в порядке и размере, предусмотренных законодательством государства-члена.

Выдаются следующие виды лицензий:

– *Разовая лицензия* выдается на основании внешнеторговой сделки, предметом которой является лицензируемый товар, и предоставляет право на экспорт (импорт) этого товара в определенном количестве (период действия разовой лицензии не может превышать одного года и может быть ограничен сроком действия внешнеторгового контракта).

– *Генеральная лицензия* предоставляет право на экспорт (импорт) отдельного вида лицензируемого товара в определенном лицензией количестве (срок действия лицензии не может превышать одного года с даты начала ее действия) и выдается при экспорте или импорте товаров в пределах установленных квот; экспорте лицензируемых товаров собственного производства; импорте лицензируемых товаров для обеспечения собственного производства; в иных случаях по решению Совета Министров Республики Беларусь, согласованному с Президентом Республики Беларусь.

– *Исключительная лицензия* предоставляет исключительное право на экспорт (импорт) отдельного вида товара (срок действия лицензии устанавливается решением ЕЭК в каждом конкретном случае).

Правила выдачи лицензий и разрешений на экспорт и (или) импорт товаров утверждены Приложением № 7 к Договору о ЕАЭС (в частности приложением к Протоколу о мерах нетарифного регулирования в отношении третьих стран).

Получение и постановка на контроль лицензии включают следующее:

– Лицо обращается в Министерство антимонопольного регулирования и торговли Республики Беларусь (уполномоченный орган) с заявлением и уплачивает государственную пошлину.

Представляются следующие документы и сведения:

- заявление о выдаче лицензии;
- электронная копия заявления в формате, утвержденном ЕЭК;
- копия внешнеторгового договора (контракта), приложения и (или) дополнения к нему (для разовой лицензии), а в случае отсутствия внешнеторгового договора (контракта) – копия иного документа, подтверждающего намерения сторон;

- копия документа о постановке на учет в налоговом органе или о государственной регистрации;

- копия лицензии на осуществление лицензируемого вида деятельности;

- иные документы (сведения), если они определены решением ЕЭК.

Заявление и документы (сведения) могут представляться в форме электронного документа.

– Выдача лицензии происходит в течение 15 рабочих дней после предоставления документа об уплате государственной пошлины, если необходимо согласование другого уполномоченного органа, данная процедура занимает еще 5 рабочих дней.

Основаниями для отказа в выдаче лицензии являются неполные или недостоверные сведения в документах заявителя; прекращение или приостановление действия одного или нескольких документов, служащих основанием для выдачи лицензии; исчерпание квоты, а также тарифной квоты (в случае оформления лицензии на квотируемые товары) и др.

Решение об отказе в выдаче лицензии должно быть мотивированным и представляться заявителю в письменной форме либо в форме электронного документа.

– Лицо с выданной лицензией обращается в таможенный орган, в зоне деятельности которого предполагается осуществить операции по выпуску товара, для постановки на контроль (представляются два оригинала и одна копия лицензии).

Если лицензия выдана (оформлена) в форме электронного документа, то представление заявителем оригинала лицензии на бумажном носителе в таможенный орган своего государства не требуется.

В случае утраты лицензии уполномоченный орган выдает по письменному обращению заявителя и после уплаты государственной пошлины (лицензионного сбора) в порядке и размере, предусмотренных законодательством государства-члена, дубликат лицензии, оформляемый аналогично оригиналу и содержащий запись «Дубликат».

– Постановка лицензии на контроль происходит в течение трех рабочих дней и еще двух рабочих дней на вручение лицу заверенных копий лицензий (на оригиналах и копии лицензии должностным лицом таможи вносится запись «Поставлено на контроль», указывается дата, запись заверяется личной номерной печатью должностного лица, указываются пункты таможенного оформления (ПТО), в которых будут производиться операции по выпуску товаров). Один оригинал лицензии остается в таможе, второй экземпляр лицензии возвращается держателю лицензии. Копия лицензии направляется в Минскую центральную таможенную.

– Лицо с копиями лицензий обращается в конкретный пункт таможенного оформления. Представляются поставленные на контроль оригинал и ксерокопия этой лицензии. После выпуска товара оригинал лицензии возвращается держателю лицензии, ксерокопия остается на контроле в ПТО на весь срок действия лицензии.

– Должностные лица ПТО, осуществляющие таможенные операции по выпуску товаров, указывают на оборотной стороне ксерокопии лицензии количество товаров, помещенных под таможенную процедуру, после чего не позднее 12 ч с момента выпуска данных товаров направляют по электронной почте извещение в таможенную, в которой лицензия поставлена на контроль, где оно подлежит регистрации.

– Контроль производится путем указания на оборотной стороне этой лицензии сведений, содержащихся в извещении. Данные сведения заверяются личной номерной печатью должностного лица таможи, которое сделало эту запись. Извещения хранятся в деле таможи совместно с соответствующими лицензиями. По истечении срока действия лицензии или после исчерпания указанного в ней количества товара или квоты совершение таможенных операций по выпуску товаров по данной лицензии прекращается.

В ПТО контроль нетарифных мер регулирования производится в автоматизированной информационной системе «Дока», которая со-

держит базу данных товаров, к которым применяются ограничения или запреты, что позволяет осуществить проверку наличия разрешительных документов в случае необходимости.

– Владельцы генеральных и исключительных лицензий обязаны ежеквартально представлять в уполномоченный орган отчет о ходе исполнения лицензии. Владельцы разовых лицензий в течение 15 календарных дней по истечении срока действия лицензии обязаны представлять в уполномоченный орган справку об исполнении лицензии.

Технические меры государственного регулирования ВЭД в ЕАЭС

Сфере технического регулирования посвящен раздел X Договора о ЕАЭС. Протокол о техническом регулировании в рамках ЕАЭС отражен в приложении № 9 к Договору о ЕАЭС.

Договором определено, что обязательные требования к продукции могут устанавливаться как технические регламенты ЕАЭС, так и национальные обязательные документы.

Речь идет только о продукции, включенной в Единый перечень продукции, на которую в рамках ЕАЭС устанавливаются обязательные требования. В настоящее время Единый перечень содержит 67 позиций различных групп продукции, в первую очередь взаимопоставляемой.

Техническое регулирование – правовое регулирование отношений в области установления, применения и исполнения обязательных требований к продукции или к продукции и связанным с требованиями к продукции процессам проектирования (включая изыскания), производства, строительства, монтажа, наладки, эксплуатации, хранения, перевозки, реализации и утилизации, а также правовое регулирование отношений в области оценки соответствия.

Выделяют следующие принципы технического регулирования в ЕАЭС:

– установление единых обязательных требований в технических регламентах ЕАЭС к продукции, включенной в единый перечень продукции, в отношении которой устанавливаются обязательные требования;

– применение и исполнение технических регламентов ЕАЭС в государствах-членах без изъятий;

– соответствие технического регулирования в ЕАЭС уровню экономического и научно-технического развития государств-членов;

– независимость органов по аккредитации, подтверждению соответствия и надзору от изготовителей, продавцов, исполнителей и приобретателей, в том числе потребителей;

- единство правил и методов исследований (испытаний) и измерений при проведении процедур обязательной оценки соответствия;
- единство применения требований технических регламентов ЕАЭС независимо от видов и особенностей сделок;
- недопустимость ограничения конкуренции при осуществлении оценки соответствия;
- гармонизация межгосударственных стандартов ЕАЭС с международными и региональными стандартами;
- единство правил и процедур проведения обязательной оценки соответствия;
- обеспечение гармонизации законодательства государств-членов в части установления ответственности за нарушение обязательных требований к продукции, правил и процедур проведения обязательной оценки соответствия;
- недопущение установления избыточных барьеров для ведения предпринимательской деятельности.

Технический регламент ЕАЭС – документ, принятый ЕЭК и устанавливающий обязательные для применения требования к объектам технического регулирования, а также правила идентификации продукции, формы, схемы и процедуры оценки соответствия (могут содержаться требования к терминологии, упаковке, маркировке, этикеткам и правилам их нанесения, санитарные требования и процедуры, а также ветеринарно-санитарные и карантинные фитосанитарные требования к продукции, имеющие общий характер).

Санитарные меры – это обязательные для исполнения требования и процедуры, в том числе требования к конечному продукту, методы обработки, производства, транспортировки, хранения и утилизации, процедуры отбора проб, методов исследований (испытаний), оценки риска, государственной регистрации, требования к маркировке и упаковке, непосредственно направленные на обеспечение безопасности продукции (товаров) в целях защиты жизни и здоровья человека.

Санитарные меры применяются в отношении лиц, транспортных средств, а также подконтрольной санитарно-эпидемиологическому контролю продукции, включенной в Единый перечень товаров, подлежащих санитарно-эпидемиологическому надзору (контролю) на таможенной границе и таможенной территории ЕАЭС.

На таможенной территории ЕАЭС применяются Единые формы документов, подтверждающих безопасность продукции (товаров).

Государственная санитарно-гигиеническая экспертиза – установление соответствия (несоответствия) объектов, подлежащих государ-

ственной санитарно-гигиенической экспертизе, требованиям законодательства в области санитарно-эпидемиологического благополучия населения.

Данная деятельность обеспечивается уполномоченными органами в области санитарно-эпидемиологического благополучия населения государств-членов ЕАЭС в соответствии с их национальным законодательством и актами ЕЭК.

В Республике Беларусь эту деятельность осуществляет Государственное учреждение «Республиканский центр гигиены, эпидемиологии и общественного здоровья» Министерства здравоохранения Республики Беларусь путем выдачи санитарно-гигиенических заключений и свидетельств о государственной регистрации продукции.

Перечень продукции зарубежного производства, на которую необходимо получить санитарно-гигиеническое заключение, утвержден постановлением Главного санитарного врача Республики Беларусь. Перечень не распространяется на продукцию, произведенную на территории государств ЕАЭС.

Заявителем на проведение государственной санитарно-гигиенической экспертизы продукции может быть юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, являющиеся собственниками продукции.

Санитарно-гигиеническое заключение оформляется с указанием наименования продукции, размера партии, номера технического нормативного правового акта и иных признаков, позволяющих ее идентифицировать.

Санитарно-гигиеническое заключение на партию продукции, поступившей по внешнеторговому контракту, ограничивается сроком годности продукции, на серийно выпускаемую продукцию – сроком не более чем на 5 лет.

Ветеринарно-санитарные меры применяются в отношении ввозимых на таможенную территорию ЕАЭС и перемещаемых по таможенной территории ЕАЭС товаров, в том числе для личного пользования, включенных в Единый перечень товаров, подлежащих ветеринарному контролю, утвержденный ЕЭК.

Государства-члены ЕАЭС взаимно признают ветеринарные сертификаты, выдаваемые уполномоченными органами в области ветеринарии по единым формам, утвержденным Комиссией.

Карантинные фитосанитарные меры – это обязательные для исполнения требования, правила и процедуры, применяемые в целях обеспечения охраны таможенной территории ЕАЭС от завоза и рас-

пространения карантинных объектов и снижения причиняемых ими потерь, а также устранения препятствий в международной торговле подкарантинной продукцией (подкарантинными грузами, материалами, товарами).

Государства-члены ЕАЭС создают в пунктах пропуска, предназначенных для перемещения подкарантинной продукции через таможенную границу ЕАЭС, фитосанитарные контрольные посты.

Карантинные фитосанитарные меры применяются в отношении продукции, включенной в Перечень подкарантинной продукции, подлежащей карантинному фитосанитарному контролю на таможенной границе и территории ЕАЭС, в отношении карантинных объектов, включенных в Единый перечень карантинных объектов ЕАЭС.

Оценка соответствия – прямое или косвенное определение соблюдения требований, предъявляемых к объекту технического регулирования. Обязательное подтверждение соответствия осуществляется в формах декларирования соответствия и сертификации.

Декларирование соответствия – форма обязательного подтверждения соответствия выпускаемой в обращение продукции в декларации, документе о соответствии, в которой заявитель удостоверяет соответствие выпускаемой в обращение продукции требованиям технических регламентов ЕАЭС.

Сертификация продукции – это подтверждение аккредитованным органом по сертификации ее соответствия установленным законодательством стандартам и нормам. В случае соответствия продукции установленным нормам орган по сертификации выдает заявителю сертификат соответствия установленного образца. В том случае если продукция не соответствует установленным требованиям, хотя бы по одному показателю, сертификат не выдается, она не может быть ввезена на таможенную территорию ЕАЭС.

Декларирование соответствия отличается от сертификации и применяется только в отношении продукции. Сертификации, помимо продукции, подлежат еще товары, работы и услуги. Декларация о соответствии продукции приравнивается к сертификату соответствия, но в отличие от него издается самим импортером. Декларация действует после ее регистрации в органах по сертификации.

Сертификат соответствия – документ, которым орган по сертификации удостоверяет соответствие выпускаемой в обращение продукции требованиям технического регламента ЕАЭС.

Сертификация импортируемой на таможенную территорию ЕАЭС продукции осуществляется в соответствии с Решением Комиссии Та-

моженного союза «О едином перечне продукции, подлежащей обязательному подтверждению соответствия с выдачей сертификатов соответствия и деклараций о соответствии по единой форме» от 7 апреля 2011 г. № 620.

Для ввоза на территорию Беларуси продукции, подлежащей обязательному подтверждению соответствия, в таможенные органы вместе с таможенной декларацией представляется сертификат соответствия, выданный в Республике Беларусь аккредитованным органом по сертификации.

Схемы подтверждения соответствия при декларировании соответствия устанавливаются техническим регламентом ЕАЭС (ТР ЕАЭС), а в случае, если они в нем не установлены или ТР отсутствуют, – техническими нормативными правовыми актами (ТНПА).

Добровольная сертификация продукции проводится по инициативе заявителя и обусловлена, как правило, экономической целесообразностью (условиями внешнеторгового договора, необходимостью повышения конкурентоспособности продукции, участием в международных тендерах по закупке и т. д.).

Порядок сертификации продукции в зависимости от схемы включает следующее:

- подача заявителем заявки на проведение работ по сертификации продукции с прилагаемыми документами;
- анализ органом по сертификации документов, представленных заявителем;
- проведение органом по сертификации идентификации продукции и отбора образцов продукции для испытаний;
- проведение аккредитованной испытательной лабораторией испытаний продукции;
- проведение органом по сертификации проекта продукции;
- проведение органом по сертификации исследования типа продукции;
- проведение органом по сертификации анализа состояния производства;
- принятие решения о выдаче сертификата соответствия;
- выдача заявителю сертификата соответствия;
- заключение соглашения по сертификации между органом по сертификации и заявителем;
- осуществление органом по сертификации инспекционного контроля за сертифицированной продукцией (если это предусмотрено схемой сертификации).

Сертификаты соответствия и протоколы испытаний продукции, полученные за пределами Республики Беларусь, могут быть признаны на основании международных договоров Республики Беларусь.

Вопросы для обсуждения

1. Виды нетарифных ограничений внешней торговли.
2. Характеристика системы мер нетарифного регулирования ВЭД в ЕАЭС.
3. Порядок лицензирования внешнеторговых операций в ЕАЭС.
4. Технические меры государственного регулирования ВЭД в ЕАЭС.
5. Сертификация продукции.

Темы рефератов

1. Международная практика нетарифного регулирования ВЭД.
2. Характеристика системы мер нетарифного регулирования в рамках ГАТТ (ВТО).
3. Лицензирование как мера государственного регулирования структуры платежного баланса страны.
4. Институт специмпортеров в Республике Беларусь: содержание и значение.
5. Фитосанитарный и ветеринарный контроль в ЕАЭС.

Задания

Задание 13. Используя Инструкцию об оформлении заявления на выдачу лицензии на экспорт и (или) импорт отдельных видов товаров и об оформлении такой лицензии, утвержденной решением Коллегии ЕЭК от 6 ноября 2014 г. № 199, на основании следующих данных оформите заявление на получение лицензии на импорт.

Исходные данные

- Организация – открытое акционерное общество (ОАО) «АФПК “Жлобинский мясокомбинат”», 247210, г. Жлобин, ул. Шоссейная, 133.
- Вид лицензии – генеральная.
- Идентификационный номер налогоплательщика – 400071722.
- Товар – свинина свежая или охлажденная (туши и полутуши), свинина замороженная (туши и полутуши).
- Продавец – в соответствии с условиями контракта(ов) (договора(ов)).

– Основание для выдачи лицензии – Приказ Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь «О распределении объемов тарифных квот на ввоз на территорию Республики Беларусь свинины и мяса птицы в 2020 г.» от 9 января 2020 г. № 4.

– Размер тарифной квоты и коды товаров по единой ТН ВЭД ЕАЭС определите самостоятельно.

Задание 14. Используя Инструкцию об оформлении заявления на выдачу лицензии на экспорт и (или) импорт отдельных видов товаров и об оформлении такой лицензии, утвержденной решением Коллегии ЕЭК от 6 ноября 2014 г. № 199, на основании следующих данных оформите заявление на получение лицензии на импорт.

Исходные данные

– Организация – ОАО «Гомельский мясокомбинат», 246021, Республика Беларусь, г. Гомель, ул. Ильича, 2.

– Вид лицензии – генеральная.

– Идентификационный номер налогоплательщика – 400078293.

– Товар – обваленное мясо кур домашних свежее или охлажденное, обваленное мясо кур домашних замороженное.

– Продавец – в соответствии с условиями контракта(ов) (договора(ов)).

– Основание для выдачи лицензии – Приказ Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь «О распределении объемов тарифных квот на ввоз на территорию Республики Беларусь свинины и мяса птицы в 2020 г.» от 9 января 2020 г. № 4.

– Размер тарифной квоты и коды товаров по единой ТН ВЭД ЕАЭС определите самостоятельно.

Задание 15. По форме таблицы 4 на основе изученной литературы приведите характеристику видов нетарифных ограничений внешней торговли.

Таблица 4 – Характеристика отдельных видов нетарифных ограничений внешней торговли

Нетарифные ограничения	Сущность	Пример практического применения (со ссылкой на первоисточник информации)
Квотирование		
Неавтоматическое лицензирование		

Окончание таблицы 4

Нетарифные ограничения	Сущность	Пример практического применения (со ссылкой на первоисточник информации)
Тарифные квоты		
Добровольное ограничение экспорта		
Эмбарго		
Технические барьеры		
Внутренние налоги и сборы		
Экспортное кредитование		
Государственные закупки		
Исключительное право		

Задание 16. На основе изучения Решения Коллегии ЕЭК «О мерах нетарифного регулирования» от 21 апреля 2015 г. № 30 определите, какие меры нетарифных ограничений установлены для отдельных видов товаров: отработанных растворов электролитов; отходов асбеста в виде пыли и волокна; медного купороса; печатных материалов, содержащих публичное оправдание терроризма; готовых сетей рыболовных, узловых, произведенных машинным или ручным способом из синтетических, нейлоновых или прочих полиамидных мононитей с диаметром нитей менее 0,5 мм и размерами ячейки менее 100 мм; головных уборов из шкурок гренландского тюленя; шин и покрышек пневматических, бывших в употреблении; несортированных использованных батарей; кедровых орехов; антикварного оружия.

Задание 17. Изучите документы на проведение и подтверждение сертификации продукции, а также образцы сертификатов соответствия, предложенные преподавателем. Укажите, какие основные сведения содержит сертификат соответствия, письменно охарактеризуйте изученные документы. Перечислите известные вам виды сертификации в области качества и приведите их сравнительную характеристику по форме таблицы 5.

Таблица 5 – Сравнительная характеристика основных видов сертификации в Республике Беларусь

Вид сертификации	Область распространения	Орган, осуществляющий сертификацию	Назначение

Задание 18. Приведите характеристику известных вам схем сертификации качества по форме таблицы 6.

Таблица 6 – Сравнительная характеристика основных схем сертификации качества в Республике Беларусь

Вид схемы сертификации	Объект сертификации	Особенности применения
------------------------	---------------------	------------------------

2.4. Валютное регулирование и валютный контроль в Республике Беларусь

Понятие валютного регулирования и валютного контроля

Реализация валютной политики осуществляется на основе Закона Республики Беларусь «О валютном регулировании и валютном контроле» от 22 июля 2003 г. № 226-З (с изменениями и дополнениями). Это основополагающий документ прямого действия в сфере валютного регулирования, контроля, регулирования экспортно-импортных операций.

Валютное регулирование – деятельность государственных органов (органов валютного регулирования) по установлению порядка обращения валютных ценностей, в том числе правил владения, пользования и распоряжения ими.

Выделяют следующие принципы валютного регулирования:

- приоритет экономических мер;
- согласованность валютного регулирования и контроля;
- обеспечение государством защиты прав резидентов и нерезидентов при проведении валютных операций.

Выделяют следующие органы валютного регулирования:

- Совет Министров Республики Беларусь;
- Национальный банк Республики Беларусь.

Президент Республики Беларусь определяет единую государственную политику в сфере валютного регулирования и валютного контроля, осуществляет иные полномочия.

Валютный контроль – деятельность органов валютного контроля и агентов валютного контроля, направленная на обеспечение соблюдения резидентами и нерезидентами требований валютного законодательства Республики Беларусь.

Выделяют следующие органы валютного контроля:

- Совет Министров Республики Беларусь;

- Национальный банк Республики Беларусь;
- КГК РБ;
- ГТК РБ.

Координацию деятельности органов валютного контроля, уполномоченных в соответствии с законодательством осуществлять валютный контроль, осуществляет КГК РБ.

Национальным банком Республики Беларусь во взаимодействии с банками Республики Беларусь, Банком развития, КГК РБ, ГТК РБ и другими органами управления проводится мониторинг валютных операций.

Мониторинг валютных операций – сбор, регистрация и анализ информации о проводимых на внутреннем валютном рынке валютно-обменных операциях, проводимых резидентами валютных операциях по зарегистрированным валютным договорам, а также о полученных (переданных) товарах.

Национальный банк Республики Беларусь для целей мониторинга валютных операций формирует базу данных.

Выделяют следующие валютные ценности:

- иностранная валюта (денежные знаки в виде банкнот, казначейских билетов, монет, находящиеся в обращении и являющиеся законным платежным средством на территории соответствующего иностранного государства или группы иностранных государств; средства в денежных единицах иностранных государств и международных денежных или расчетных единицах, находящиеся на счетах в банках);

- ценные бумаги в иностранной валюте (ценные бумаги, номинальная стоимость которых выражена в иностранной валюте; не имеющие номинальной стоимости ценные бумаги, эмитированные (выданные) нерезидентами);

- белорусские рубли, ценные бумаги в белорусских рублях в случае проведения с ними валютных операций между резидентами и нерезидентами, между нерезидентами, а также в случае их ввоза, пересылки в Республику Беларусь или вывоза, пересылки из Республики Беларусь.

Резидентами могут быть граждане Республики Беларусь, а также иностранные граждане и лица без гражданства, имеющие вид на жительство; юридические лица, созданные в соответствии с законодательством Республики Беларусь, с местом нахождения в стране, а также их филиалы и представительства, находящиеся за пределами страны; дипломатические, консульские учреждения Республики Беларусь, находящиеся за пределами страны; Республика Беларусь, ее административно-территориальные единицы.

Нерезидентами являются иностранные граждане; юридические лица, созданные в соответствии с законодательством иностранных государств, с местом нахождения за пределами Беларуси, а также их филиалы и представительства, находящиеся в Республике Беларусь и за ее пределами; дипломатические, консульские учреждения иностранных государств, находящиеся в Республике Беларусь и за ее пределами; международные организации, их филиалы и представительства; иностранные государства, их административно-территориальные единицы.

Выделяют следующие валютные операции:

- операции между резидентами, между резидентами и нерезидентами, между нерезидентами по использованию валютных ценностей в качестве платежного средства;

- операции резидентов с валютными ценностями по счетам, открытым в банках Беларуси, иностранных банках, не влекущие перехода права собственности на эти валютные ценности;

- операции нерезидентов с валютными ценностями по счетам, открытым в банках Беларуси, не влекущие перехода права собственности на эти валютные ценности;

- перечисление лицом валютных ценностей со счета, открытого в иностранном банке, на свой счет, открытый в банке Беларуси, и наоборот;

- приобретение валютных ценностей в порядке наследования;

- передача валютных ценностей в доверительное управление и их возврат;

- передача валютных ценностей на хранение и их возврат;

- ввоз, пересылка в Республику Беларусь, а также вывоз, пересылка из Республики Беларусь валютных ценностей.

Валютный договор – договор (контракт, соглашение), иной документ, на основании которых совершаются валютные операции.

Таким образом, внешнеторговые договоры – это валютные договоры, предусматривающие исключительно экспорт или импорт.

Нормативно-правовая база валютного регулирования и валютного контроля включает следующие документы:

- Закон Республики Беларусь «О валютном регулировании и валютном контроле» от 22 июля 2003 г. № 226-3 (с изменениями и дополнениями) (Закон № 226-3).

- Указ Президента Республики Беларусь «О порядке исполнения внешнеторговых договоров» от 27 марта 2008 г. № 178 (с изменениями и дополнениями) (Указ № 178).

– Постановление Правления Национального банка Республики Беларусь «О регистрации резидентами валютных договоров» от 12 февраля 2021 г. № 37 (постановление № 37 или Инструкция № 37).

– Постановление Правления Национального банка Республики Беларусь «О проведении валютных операций» от 31 мая 2021 г. № 147 (постановление № 147 или Инструкция № 147).

– Постановление Совета Министров Республики Беларусь «О статистическом декларировании товаров» от 14 сентября 2020 г. № 533 (с изменениями и дополнениям) (постановление № 533).

– Постановление Правления Национального банка Республики Беларусь «Об утверждении Инструкции о порядке проведения валютно-обменных операций» от 28 мая 2021 г. № 141 (Инструкция № 141).

Общая информация о внешнеторговых операциях в контексте валютного контроля

В соответствии с Указом Президента Республики Беларусь «О порядке исполнения внешнеторговых договоров» от 27 марта 2008 г. № 178 (далее – Указ № 178) (в редакции от 8 июля 2021 г.) *внешнеторговая операция* – отгрузка (поступление) товаров, передача (получение) имущества в аренду, нераскрытой информации, исключительных прав на объекты интеллектуальной собственности, имущественных прав, выполнение работ, оказание услуг, оформленные товаросопроводительными, коммерческими и иными документами, проведение платежей, включая возврат платежей, осуществляемый в результате отказа одной из сторон от исполнения своих обязательств, по внешнеторговому договору.

В соответствии с Указом № 178 внешнеторговый договор – валютный договор между резидентом и нерезидентом, предусматривающий возмездную передачу товаров (в том числе по договорам комиссии и сделкам, не связанным с перемещением товаров через Государственную границу Республики Беларусь), имущества в аренду (в том числе по сделкам, не связанным с перемещением товаров через Государственную границу Республики Беларусь), нераскрытой информации, исключительных прав на объекты интеллектуальной собственности, имущественных прав, возмездное выполнение работ, оказание услуг.

Любой внешнеторговый договор является валютным договором, но не каждый валютный договор является внешнеторговым.

Валютный договор должен содержать следующие условия:

- предмет договора;
- существенные, необходимые или обязательные для данного вида договора условия;
- условия, относительно которых по заявлению одной из сторон должно быть достигнуто соглашение;
- сроки исполнения обязательств по договору с контрагентом-нерезидентом (при экспорте – срок оплаты нерезидентом переданных ему товаров, информации, имущественных прав, выполненных работ, оказанных услуг; при импорте – срок возврата нерезидентом суммы предоплаты, уплаченной резидентом (нерезидент должен вернуть предоплату, если не исполнит или исполнит не полностью свои обязанности по договору)).

Обязанности экспортеров и импортеров при проведении внешнеторговых операций

Юридические лица-резиденты обязаны обеспечить зачисление на свои счета, открытые в банках Республики Беларусь (т. е. обеспечить репатриацию), белорусских рублей и (или) иностранной валюты при экспорте; белорусских рублей и (или) иностранной валюты в случае возврата денежных средств при неисполнении или исполнении не в полном объеме нерезидентом своих обязательств – при импорте.

Репатриация обязательна по экспортным и импортным валютным договорам, по которым юридическое лицо-резидент исполняет свои обязательства до исполнения обязательств нерезидентом.

Срок репатриации определяется резидентом исходя из условий и фактических сроков исполнения обязательств сторонами по валютному договору, предусматривающему экспорт, импорт.

Белорусские рубли и иностранная валюта, подлежащие репатриации и зачисленные на счета резидентов, открытые в иностранных банках, должны быть переведены на счета этих резидентов, открытые в банках Республики Беларусь, в течение пяти рабочих дней с даты их зачисления.

Чтобы определить срок репатриации, нужно при экспорте к предусмотренному договором сроку исполнения нерезидентом обязательства по оплате прибавить период, который необходим для банковского платежа (перевода), согласно предусмотренным договором условиям расчетов; при импорте – к предусмотренному договором сроку исполнения нерезидентом обязательства по возврату денежных средств, внесенных в качестве предоплаты, прибавить период, кото-

рый необходим для банковского платежа (перевода), согласно предусмотренным договором условиям расчетов.

Срок для банковского платежа, перевода не должен превышать 30 календарных дней. Исключение из этого правила составляют случаи замораживания иностранными банками денежных средств и блокирования финансовых операций вследствие применения международных санкций.

В соответствии с каждым заключенным внешнеторговым договором резиденты обязаны (Указ № 178) представить в таможенный орган статистическую декларацию по отгрузкам (поступлениям) товаров, в отношении которых не производятся таможенные операции (в виде электронного документа для регистрации с использованием программных и технических средств); указать в декларации на товары, а в случае, когда таможенные операции не производятся, – в статистической декларации, регистрационный номер валютного договора; представить по требованию уполномоченных контрольных органов запрашиваемые документы и информацию; предусмотреть во внешнеторговом договоре сумму (ориентировочную сумму) денежных обязательств сторон, а также условия расчетов (обязательство осуществления одной стороной расчета до исполнения либо по факту исполнения обязательств другой стороной).

Таким образом, обязательными условиями, которые указываются во внешнеторговом договоре, являются (Указ № 178) следующие:

– Стоимость товаров (сумма).

В договоре может быть указана как точная стоимость товара, так и ориентировочная. При этом ориентировочная стоимость указывается в случае невозможности установить действительную стоимость товаров в силу специфики товарной номенклатуры.

Общая стоимость или ориентировочная стоимость товаров должна указываться в самом внешнеторговом договоре либо в любом дополнении (спецификации, приложении), которое является неотъемлемой частью данного договора.

Стоимость товара может быть установлена в той валюте, в которой будут осуществляться платежи, и в иной валюте.

– Условия расчета.

Во внешнеторговом договоре указывается, будет ли произведена предоплата, или товар будет оплачен по факту поставки.

Внешнеторговые договоры могут предусматривать одновременно две формы расчетов: предварительную оплату и оплату по факту.

Указывать условия расчетов необходимо только во внешнеторговых договорах, предусматривающих возмездную передачу.

Условия расчетов могут указываться не в самом внешнеторговом договоре, а в отдельных приложениях к нему.

Регистрация валютных договоров

В соответствии с Инструкцией о регистрации резидентами валютных договоров, утвержденной постановлением Правления Национального банка Республики Беларусь от 12 февраля 2021 г. № 37 (далее – постановление № 37, Инструкция № 37), обязанность по регистрации валютного договора касается только резидентов.

Перечень валютных операций, при осуществлении которых валютные договоры подлежат регистрации, включает следующее:

- проведение расчетов при экспорте и импорте;
- внесение денежного вклада в уставный фонд юридического лица-нерезидента, и наоборот;
- приобретение резидентом у нерезидента ценных бумаг, и наоборот;
- приобретение резидентом у нерезидента недвижимого имущества, находящегося за пределами Республики Беларусь, и продажа имущества нерезиденту;
- привлечение резидентом денежных средств в форме кредита, займа от нерезидента; размещение резидентом денежных средств во вклады (депозиты) в иностранном банке;
- предоставление резидентом денежных средств нерезиденту на безвозмездной основе;
- дарение (пожертвование) резидентом денежных средств нерезиденту и др.

Не регистрируются валютные договоры, в которых одной из сторон являются Республика Беларусь, ее административно-территориальные единицы, Национальный банк Республики Беларусь, Министерство финансов Республики Беларусь; банки Республики Беларусь, ОАО «Банк развития Республики Беларусь»; иные резиденты, перечень которых определяется Президентом Республики Беларусь или по его поручению Советом Министров Республики Беларусь.

Регистрации подлежат заключенные между резидентами и нерезидентами валютные договоры при условии, что сумма денежных обязательств равна или превышает пороговое значение (4 000 базовых величин (БВ) при заключении валютного договора юридическим лицом-резидентом или индивидуальным предпринимателем-резидентом; 2 000 БВ при заключении валютного договора физическим лицом-резидентом).

Если валютный договор заключен в иностранной валюте, используется официальный курс белорусского рубля, установленный Национальным банком Республики Беларусь на дату заключения валютного договора.

БВ должна использоваться на дату заключения договора.

Если изначально валютный договор не подлежал регистрации, но стороны увеличили сумму обязательств до 4 000 БВ (2 000 БВ – для физических лиц) и более, то договор нужно зарегистрировать не позднее семи рабочих дней с даты внесения изменений.

За невыполнение обязанности по регистрации валютного договора в случае, когда требуется такая регистрация, предусмотрено (ч. 2 ст. 12.2 Кодекса об административных правонарушениях Республики Беларусь (КоАП РБ) наложение штрафа в размере до 5 БВ на физическое лицо; до 10 БВ – на индивидуального предпринимателя или юридическое лицо.

При совершении платежа по валютному договору, который подлежит регистрации, но не зарегистрирован, банк обязан отказать в исполнении платежного поручения резидента.

Срок регистрации валютного договора определяется в зависимости от того, какое событие наступит раньше. Если резидент первым должен совершить действия, направленные на исполнение договора (предварительная оплата, отгрузка, выполнение работ, оказание услуг и пр.), то договор нужно зарегистрировать до совершения таких действий. Если нерезидент должен первым осуществить оплату, то такой договор регистрируется не позднее семи рабочих дней с даты, следующей за датой поступления денежных средств на счет, открытый в банке либо иностранном банке.

Валютные договоры регистрируются на веб-портале <https://rvd.nb-gb.by/nbrbResidentUi/#/> (на сайте Национального банка Республики Беларусь).

Регистрировать валютные договоры резиденты могут самостоятельно или через банки, если они осуществляют обслуживание резидента по валютному договору. В таком случае между банком и резидентом заключается договор на оказание услуг по регистрации валютного договора (банкам разрешено взимать вознаграждение с резидентов за регистрацию).

Резидент регистрируется на веб-портале в личном кабинете.

Резиденту необходимо получить доступ к личному кабинету на веб-портале посредством получения сертификатов открытых ключей, выданных в республиканском удостоверяющем центре Государствен-

ной системы управления открытыми ключами (ГосСУОК); логина и пароля (для физических лиц, не имеющих электронной цифровой подписи).

Необходимо заранее, т. е. до возникновения необходимости регистрации валютного договора, получить сертификаты открытых ключей в ГосСУОК.

Для регистрации валютного договора необходимо заполнить поля регистрационной формы и присвоить регистрационный номер договору.

На сайте Национального банка Республики Беларусь размещено руководство пользователя «Резидент».

Дата присвоения договору регистрационного номера на веб-портале считается датой его регистрации.

В личном кабинете можно просмотреть и вывести на печать свидетельство о регистрации валютного договора с регистрационным номером и иными сведениями.

По зарегистрированному валютному договору резиденты обязаны представлять документы и информацию об изменении валютного договора; ежемесячном исполнении валютного договора; исполнении валютного договора в полном объеме.

Непредставление должностным лицом или индивидуальным предпринимателем в установленные сроки документов влечет наложение штрафа в размере до 20 БВ.

Каждый месяц не позднее 15-го числа в личном кабинете отображаются данные об исполнении валютного договора за предыдущий календарный месяц.

Если в течение календарного месяца по валютному договору не было никаких действий, то информация не представляется.

При исполнении в полном объеме обязательств по договору сведения об этом фиксируются в срок не позднее 15 календарных дней с даты исполнения валютного договора в полном объеме. Датой исполнения договора является дата окончания исполнения сторонами всех обязательств по этому договору.

Датой исполнения валютного договора в полном объеме считается дата окончания исполнения всех обязательств сторонами по валютному договору, в том числе дата последнего поступления (проведения) платежа либо отгрузки (поступления) товаров, включая возврат платежей и товаров, осуществляемый в результате отказа одной из сторон от исполнения своих обязательств; выполнения работ, оказания услуг, передачи (получения) нераскрытой информации, исключи-

тельных прав на объекты интеллектуальной собственности, имущественных прав; погашения кредита, возврата займа, вклада (депозита).

Банки для целей мониторинга валютных операций определяют соответствие проводимых валютных операций требованиям валютного законодательства.

Банком проверяется правомерность проведения расчетов в иностранной валюте; правомерность внесения (снятия) наличной иностранной валюты на счета (со счетов) резидентов и нерезидентов; соответствие представленных документов и иной информации, а также содержания представленной информации требованиям валютного законодательства; соблюдение резидентами требований о регистрации валютного договора.

Представление статистической декларации на товары

В тех случаях, когда в соответствии с законодательством в отношении товаров не совершаются таможенные операции, резиденты обязаны осуществить статистическое декларирование по каждой экспортной (импортной) отгрузке (поставке) товаров.

Статистическое декларирование требуется в отношении товаров ЕАЭС при их перемещении между Республикой Беларусь и странами ЕАЭС; товаров, находящихся на таможенной территории ЕАЭС; товаров, которые полностью произведены (добыты, получены, выращены) на территории ЕАЭС; приобрели статус товаров ЕАЭС либо признаны таковыми в соответствии с ТК ЕАЭС; товаров, которые изготовлены на территориях государств-членов ЕАЭС.

Выделяют следующие цели статистического декларирования:

– статистический учет экспорта (импорта) товаров, таможенные операции в отношении которых не производятся (ТК ЕАЭС);

– валютный контроль внешнеторговых операций (пункт 1 Указа № 178).

Статистическая декларация – декларация, которая представляется в виде электронного документа экспортером (импортером) либо по их поручению таможенным представителем для целей статистического учета внешнеторговых операций в части отгрузок (поступлений) товаров, совершение таможенных операций в отношении которых не производится, по одному и более фактам отгрузок (поступлений) товаров, общая стоимость которых составляет сумму, эквивалентную 3 000 евро и более, за отчетный календарный месяц в рамках внешнеторгового договора, предусматривающего возмездную передачу то-

варов; регистрируется в таможенных органах с использованием информационных систем и технологий; является документом валютного контроля.

Статистическая декларация заполняется экспортером (импортером) либо по их поручению таможенным представителем.

Статистическая декларация подается круглосуточно для регистрации в Минскую центральную таможню только в виде электронного документа с использованием программных и технических средств, обеспечивающих взаимодействие с информационными системами таможенных органов при обмене электронными документами.

Статистическая декларация представляется с 1-го по 10-е число месяца, следующего за отчетным, по одному и более фактам отгрузок (поступлений) товаров, общая стоимость которых составляет сумму, эквивалентную 3 000 евро и более, за отчетный календарный месяц в рамках внешнеторгового договора, предусматривающего возмездную передачу товаров.

По усмотрению экспортера (импортера) статистическая декларация может быть представлена в отношении отгрузок (поступлений) товаров, общая стоимость которых составляет сумму, эквивалентную менее 3 000 евро.

Статистическая декларация, представленная с соблюдением структуры, формата и порядка ее заполнения, в том числе содержащая ссылку на регистрационный номер валютного договора, подлежащего регистрации в соответствии с валютным законодательством, подлежит регистрации Минской центральной таможней в течение двух часов с момента ее представления.

Для представления к регистрации статистической декларации должны быть в наличии следующие документы:

- внешнеторговый договор и дополнения (приложения) к нему;
- товаросопроводительные, коммерческие или иные документы, которыми оформлена отгрузка (поступление) товара (приложения, спецификации к договору; счета-фактуры с указанием страны происхождения товара; товаротранспортные (железнодорожные, почтовые) накладные, СМР; товарные накладные; справка об оприходовании (отгрузке) товара на склад (со склада) предприятия с указанием веса брутто и нетто; упаковочные листы; документы, подтверждающие страну происхождения товара (сертификаты соответствия, паспорта качества) и др.).

Представления указанных документов в таможенные органы не требуется. Сведения об этих документах вносятся в статистическую декларацию.

Заполнение статистической декларации осуществляется в соответствии с Инструкцией о порядке заполнения и регистрации статистической декларации, внесения изменений в зарегистрированную статистическую декларацию, а также ее аннулирования, утвержденной постановлением ГТК РБ от 26 января 2012 г. № 2 (с изменениями и дополнениями) (Инструкция № 2).

В случае указания недостоверных сведений о наименовании и кодах товаров, согласно ТН ВЭД ЕАЭС, в статистической декларации предусмотрена следующая ответственность: наложение штрафа в размере до 10 БВ (ч. 1 ст. 13.35 КоАП РБ).

В зарегистрированную статистическую декларацию допускается внесение изменений в течение трех лет с даты ее регистрации в случае выявления опечаток, ошибок в сведениях; изменения законодательства; выявления документально подтвержденных расхождений по количеству или номенклатуре отгруженных либо поступивших товаров по сравнению со сведениями, указанными в товаросопроводительных, коммерческих или иных документах, которыми оформлена отгрузка (поступление) товара; внесения изменений во внешнеторговый договор в связи с изменением цены единицы товара и (или) страны назначения, указанных в статистической декларации, и др.

Статистическая декларация подлежит аннулированию (не позднее 20 календарных дней с момента регистрации), если отгрузка товаров, перечисленных в статистической декларации, не состоялась; зарегистрировано несколько статистических деклараций на одну внешне-торговую операцию; товары, указанные в статистической декларации, помещены под одну из таможенных процедур.

Для аннулирования ранее зарегистрированной декларации составляется аннулирующая статистическая декларация.

Порядок совершения валютно-обменных операций субъектами хозяйствования

Валютно-обменные операции на внутреннем валютном рынке проводятся через банки Республики Беларусь, получившие специальные разрешения (лицензии) на осуществление банковской деятельности, а также на торгах биржи, если иное не установлено законодательными актами.

К этим операциям относятся покупка иностранной валюты за белорусские рубли; продажа иностранной валюты за белорусские рубли; конверсия (обмен) одного вида иностранной валюты на другой вид иностранной валюты.

Внутренний валютный рынок – сфера обращения иностранных валют и белорусских рублей в результате проведения валютно-обменных операций в Республике Беларусь.

Биржевой валютный рынок. Валютно-обменные операции проводятся на торгах ОАО «Белорусская валютно-фондовая биржа».

Внебиржевой валютный рынок. Валютно-обменные операции проводятся непосредственно между банками, между банками и юридическими лицами, между банками и физическими лицами, между банками и иностранными банками.

Основной документ, регламентирующий порядок валютно-обменных операций, – это Инструкция о порядке проведения валютно-обменных операций, утвержденная постановлением Правления Национального банка Республики Беларусь от 28 мая 2021 г. № 141 (Инструкция № 141).

Юридические лица проводят валютно-обменные операции в банках, в том числе с использованием систем дистанционного банковского обслуживания, на торгах биржи.

Валютно-обменные операции на торгах биржи могут проводиться юридическими лицами самостоятельно либо по поручению юридического лица через банк.

Индивидуальные предприниматели-резиденты проводят валютно-обменные операции в порядке, установленном для юридических лиц-резидентов.

Индивидуальные предприниматели-нерезиденты проводят валютно-обменные операции в порядке, установленном для юридических лиц-нерезидентов.

Валютно-обменные операции на внутреннем валютном рынке проводятся юридическими лицами на основании заявки на покупку, продажу, конверсию (обмен) безналичной иностранной валюты; платежного поручения на перевод с покупкой, продажей, конверсией (обменом) безналичной иностранной валюты, представляемых в банк.

Заявка на покупку, продажу, конверсию (обмен) безналичной иностранной валюты содержит следующую информацию:

- наименование юридического лица;
- сумма покупки, продажи, конверсии (обмена) иностранной валюты;
- номер счета в белорусских рублях и (или) иностранной валюте, с которого проводятся расчеты по валютно-обменной операции; наименование банка, в котором открыт счет, и банковский идентификационный код (БИК) банка;

– номер счета в белорусских рублях и (или) иностранной валюте, на который зачисляются белорусские рубли и (или) иностранная валюта после покупки, продажи, конверсии (обмена) иностранной валюты; наименование банка, в котором открыт счет, и БИК банка;

– курс покупки, продажи, конверсии (обмена) иностранной валюты или согласие на обменный курс, складывающийся на биржевом (или внебиржевом) валютном рынке.

При покупке валюты для расчетов с нерезидентами по договорам, предусматривающим импорт товаров, указываются наименование товарной позиции; первые четыре цифры кода товара согласно единой ТН ВЭД ЕАЭС.

При покупке безналичной иностранной валюты на иные цели резиденты указывают код направления использования покупаемой иностранной валюты.

Приобретенная безналичная иностранная валюта может быть использована по иным направлениям, отличающимся от указанных.

При проведении валютно-обменных операций по поручению юридического лица на торгах биржи юридическое лицо представляет в банк заявку на покупку, продажу, конверсию (обмен) безналичной иностранной валюты.

При проведении валютно-обменных операций на внебиржевом валютном рынке юридическое лицо представляет в банк заявку на покупку, продажу, конверсию (обмен) безналичной иностранной валюты; платежное поручение на перевод с покупкой, продажей, конверсией безналичной иностранной валюты.

При самостоятельном проведении валютно-обменных операций на торгах биржи юридическое лицо представляет на биржу заявку на покупку, продажу, конверсию (обмен) безналичной иностранной валюты.

Особенности расчетов по внешнеторговым операциям

Условия расчета – одно из обязательных условий внешнеторгового договора.

Под *условиями расчета* понимается обязательство осуществления одной стороной расчета до исполнения либо по факту исполнения обязательства другой стороной.

Как правило, в условиях расчетов внешнеторгового договора определяется *валюта расчетов*.

По соглашению сторон предусмотренная внешнеторговым договором валюта расчетов может изменяться. Для этого заключается дополнительное соглашение к внешнеторговому договору об изменении валюты расчетов.

Валютные операции в белорусских рублях между резидентами и нерезидентами, между нерезидентами проводятся в безналичной форме без ограничений; в наличной форме – при условии соблюдения предельного размера расчетов наличными белорусскими рублями (между резидентами и нерезидентами за пределами Республики Беларусь операции разрешены в общей сумме не более 100 БВ по одному валютному договору).

Наличная иностранная валюта, полученная юридическими лицами при проведении валютных операций, подлежит зачислению на их счета, открытые в банках Республики Беларусь и (или) иностранных банках.

Валютные операции в иностранной валюте между юридическим лицом-резидентом и юридическим лицом-нерезидентом проводятся в безналичной форме без ограничений; в наличной форме – запрещены, за исключением отдельных операций (оплата расходов, связанных с обслуживанием иностранного воздушного судна; оплата аэропортовых и портовых сборов; операции, одной из сторон которых выступают дипломатические представительства Республики Беларусь, находящиеся за пределами страны; операции при проведении выставок, ярмарок, спортивных, спортивно-массовых, культурных мероприятий на территории иностранного государства и др.).

Законом Республики Беларусь «О валютном регулировании и валютном контроле» от 22 июля 2003 г. № 226-З регламентируются особенности расчетов в иностранной валюте по валютным операциям (ст. 11 «Проведение валютных операций банками Республики Беларусь, иностранными банками, Национальным банком», ст. 12 «Проведение валютных операций между резидентами», ст. 13 «Проведение валютных операций между резидентами и нерезидентами», ст. 14 «Проведение валютных операций между нерезидентами»).

Учтены особенности расчетов в зависимости от того, является ли участник валютной операции физическим или юридическим лицом.

Вопросы для обсуждения

1. Понятие валютного регулирования и валютного контроля.
2. Нормативно-правовая база валютного регулирования и валютного контроля.
3. Организация валютного контроля в Республике Беларусь.
4. Порядок совершения валютно-обменных операций субъектами хозяйствования.

5. Особенности расчетов по внешнеторговым операциям.

Темы рефератов

1. Особенности организации валютного регулирования ВЭД в промышленно развитых странах.
2. Международная практика регулирования валютных курсов.
3. Особенности и принципы формирования валютной системы Республики Беларусь.
4. Развитие и современное состояние валютного рынка в Беларуси.
5. Практика осуществления валютного контроля в странах-участницах ЕАЭС.

Тема 3. КОММЕРЧЕСКАЯ СДЕЛКА В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ

3.1. Понятие и классификация международных коммерческих операций

Международная коммерческая операция – комплекс экономических, правовых, валютно-финансовых и организационно-технических действий по подготовке, заключению и исполнению внешнеэкономических сделок.

Правовой формой, опосредствующей международные коммерческие операции, является международная торговая сделка.

Международная торговая сделка – договор (контракт) между двумя или несколькими сторонами, находящимися в разных странах, по поставке установленного количества товарных единиц и (или) оказания услуг в соответствии с согласованными сторонами условиями.

Договор купли-продажи не считается международным, если он заключен между коммерческими предприятиями разных государств, находящихся на территории третьего государства. В то же время договор признается международным, если он заключен между предприятиями одной государственной принадлежности, находящимися на территории разных государств (Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров (Венская конвенция 1980 г.).

Выделяют следующие основные признаки внешнеторговой сделки:

– заключение сделки с иностранным партнером, зарегистрированным в качестве участника коммерческой деятельности на территории и в соответствии с законодательством в другом государстве;

- проведение расчетов между сторонами сделки преимущественно в иностранной валюте;
- перемещение объекта внешнеторговой сделки через таможенную границу государства (интеграционного объединения);
- обязательное заключение внешнеторговой сделки в письменной форме.

В зависимости от объекта внешнеторговые операции делятся следующим образом:

- Операции купли-продажи товаров:
 - экспорт товара – вывоз с таможенной территории за границу с целью постоянного размещения за ее пределами товаров, работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности;
 - импорт товара – ввоз на таможенную территорию из-за границы с целью постоянного размещения на ней товаров, работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности;
 - реэкспорт – вывоз с таможенной территории ранее ввезенных на эту территорию иностранных товаров, не подвергшихся какой-либо переработке в реэкспортирующей стране;
 - реимпорт – ввоз на таможенную территорию ранее вывезенных отечественных товаров, не подвергшихся за границей какой-либо переработке;
 - встречная торговля – внешнеторговые операции, предусматривающие встречные обязательства экспортеров закупить у импортеров товары (услуги) на часть или полную сумму стоимости экспортируемых товаров (оказанных услуг).

Операции встречной торговли делятся на три основные группы:

- бартерная сделка – это безвалютный товарообмен на всю стоимость контракта;
 - торговые компенсационные сделки (или компенсационные сделки на коммерческой основе) – встречная поставка товаров в течение установленного срока на основе либо одного договора купли-продажи, либо договора и прилагаемого к нему соглашения о встречных или авансовых закупках (поставки оплачиваются независимо друг от друга);
 - промышленные компенсационные сделки – поставки промышленного оборудования будут оплачиваться встречными поставками товаров, произведенных на закупленном оборудовании.
- Операции купли-продажи услуг:
- основные – обособленные от сделок купли-продажи товаров;
 - обеспечивающие обслуживают международную торговлю товарами (перевозка, хранение, страхование товаров, расчеты и др.).

– Операции купли-продажи результатов интеллектуальной деятельности связаны с международной торговлей итогами научно-исследовательских работ и творческой деятельности, имеющих не только научную и художественную, но и коммерческую ценность. В качестве товара в этом случае выступают продукты человеческого труда в виде патентов, лицензий, товарных знаков, промышленных образцов, компьютерных программ, произведения литературы и искусства, фонограммы и другие результаты интеллектуальной деятельности, охрана которых предусмотрена законодательством.

По организационному признаку внешнеторговые операции подразделяют на операции без участия посредников (торговля напрямую), операции с участием посредников.

Выделяют следующие методы осуществления международных коммерческих операций:

- прямой – установление связей непосредственно между производителем (экспортером) товаров (услуг) и потребителем (импортером);
- косвенный – купля-продажа товаров через торгово-посредническое звено.

Выделяют следующие преимущества прямых коммерческих операций:

- установление тесных и долгосрочных контактов с иностранными потребителями;
- обеспечение постоянного присутствия на целевом рынке и оперативного реагирования на его изменения;
- уменьшение зависимости от возможной недобросовестности или некомпетентности посредника;
- рост прибыли за счет отсутствия расходов на выплату вознаграждения посреднику.

Выделяют следующие ограничения применения прямого метода:

- необходимость создания специальной службы, обеспечивающей подготовку и проведение внешнеторговых сделок (внешнеторговый отдел, внешнеторговые фирмы с правами юридического лица);
- создание собственной сбытовой сети за рубежом (представительство (филиал) организации, что ведет к увеличению расходов (аренда офисных, складских, производственных помещений, заработная плата работников, приобретение и содержание транспортных средств, услуги связи, медицинское обслуживание и страхование работников, налоги, платежи и т. д.).

Выделяют следующие преимущества косвенного метода:

- экспортер не вкладывает значительных средств в организацию сбытовой сети, так как посредники обычно имеют собственную материально-техническую базу;

- капитал посреднических фирм используется для финансирования сделок на основе краткосрочного и долгосрочного кредитования;
- экспортер освобожден от забот, связанных с реализацией товара (доставка, сортировка, упаковка, подбор по ассортименту, приспособление к требованиям местного рынка и др.);
- открытие рынков, недоступных для установления прямых контактов.

Выделяют следующие ограничения применения косвенного метода:

- повышение цен на импортные товары и снижение доходов от экспорта, так как часть выручки остается у посредника;
- экспортер непосредственно не связан с рынком (не изучает самостоятельно его конъюнктуру, покупательский спрос и т. п.).

Выбор того или иного метода осуществления коммерческих операций проводится предприятием с учетом собственных финансовых возможностей и условий конкретной сделки (специфики товара, конъюнктуры рынка, необходимости организации послепродажного обслуживания, ожидаемой прибыли и т. д.).

Как правило, на первоначальном этапе проникновения на зарубежный рынок предприятию сложно обойтись без услуг посредника. В дальнейшем по мере роста объема экспорта, достижения стабильного уровня прибыли, адаптации к условиям рынка, предприятие может приступить к созданию собственной сбытовой сети.

Электронная торговля – совокупность любых коммерческих сделок, реализованных на основе использования средств компьютерной и телекоммуникационной техники (определение ОЭСР).

Термин «электронная торговля» (от англ. e-commerce) возник в середине 90-х гг. XX в. в связи с появлением возможности проведения сделок купли-продажи товаров (услуг) с помощью сети «Интернет».

Электронная торговля и электронный бизнес представляют собой комплексную инновацию. Это не только новые технологии производства и сбыта продукции, но и механизм формирования глобальной электронной экономики.

Составляющие системы электронной торговли образуют соответствующий цикл, состоящий из следующих элементов:

- поиск информации (исследование рынка, поиск партнеров и т. д.);
- системы обработки заказов;
- платежные системы;
- системы доставки товаров;
- послепродажная поддержка.

Выделяют следующие преимущества применения информационных и компьютерных технологий организацией при осуществлении ВЭД:

- уменьшение значения фактора географического расположения контрагентов;
- появление возможности выхода на труднодоступные рынки;
- возможность поддержания постоянной обратной связи с потребителями и поставщиками продукции на целевом рынке;
- новые перспективы для организаций из стран с переходной экономикой;
- возможности для активного участия в ВЭД для организаций малого и среднего бизнеса;
- ускорение документооборота;
- снижение расходов на подготовку и реализацию внешнеторговых сделок;
- оптимизация процесса подготовки и совершения сделки;
- организация контроля поставки, движения документов и платежей в режиме реального времени;
- эффективная организация послепродажного обслуживания и поддержки продукции.

Экономическую деятельность, осуществляемую через Интернет, классифицируют по следующим направлениям:

- «Бизнес-бизнес» (B2B – Business-to-Business). Система представляет собой сектор рынка, ориентированный на организацию взаимодействия между компаниями в процессе производства и продажи товаров или услуг. Организации могут через Интернет получать и направлять коммерческие предложения потенциальным контрагентам по сделкам, вести деловые переговоры и переписку, заключать контракты, вести электронный документооборот, проводить платежи и т. д.

- «Бизнес-потребитель» (B2C – Business-to-Consumer) – наиболее развитый сектор электронной коммерции, основу которого составляет розничная электронная торговля (интернет-магазины). Система предназначена для продажи предприятием своих товаров и услуг напрямую потребителям, т. е. система B2C характеризует сектор, ориентированный на работу организации с конечными потребителями товаров или услуг.

- «Бизнес-правительство» (B2G – Business-to-Government) – система электронного взаимодействия между субъектами хозяйствования и государственными структурами. Применительно к ВЭД организаций активно развивается использование электронных технологий в налоговой и таможенной службах (подача и обработка электронных налоговых, таможенных и статистических деклараций); организована система информирования белорусских экспортеров о тендерах, про-

водимых в странах СНГ, Европы, Азии, Африки и Америки, содействие в участии в тендерных закупках ООН, помощь в выходе на электронный рынок товаров, работ и услуг (<http://www.icetrade.by>) на базе сайта Национального центра маркетинга и конъюнктуры цен (<http://www.ncmps.by>); осуществляется информационная поддержка экспорта продукции и услуг белорусских предприятий, в том числе действует информационная система по объектам товаропроводящей сети белорусских предприятий за рубежом (портал export.by).

– «Потребитель-правительство» (C2G – Consumer-to-Government). Система позволяет расширить электронное взаимодействие физических лиц и государственных органов.

– «Потребитель-потребитель» (C2C – Consumer-to-Consumer). Система реализуется в случае, когда одни потребители продают товары и услуги другим потребителям. Потребители заключают сделки между собой с помощью третьего лица – провайдера. Например, провайдер в США (ebay.com), который изменил концепцию C2C, предоставив хостинг торговли напрямую между потребителями в формате аукциона в Интернете.

В Республике Беларусь активно проводится работа по созданию товаропроводящей сети отечественных предприятий за рубежом.

Товаропроводящая сеть (ТПС) – совокупность иностранных юридических лиц и расположенных за рубежом обособленных подразделений белорусских производителей, осуществляющих реализацию и (или) сервисное обслуживание белорусских товаров.

Функции координации развития ТПС белорусских организаций за рубежом возложены на Министерство иностранных дел Республики Беларусь.

Субъекты ТПС классифицируются по следующим видам:

– *собственный субъект ТПС* – иностранное юридическое лицо, учредителем (участником) которого являются один или более белорусских производителей, расположенное за рубежом обособленное подразделение белорусского производителя, осуществляющие за рубежом реализацию и сервисное обслуживание белорусских товаров;

– *дистрибьютор* – субъект ТПС, которому белорусским производителем предоставляются права на реализацию и (или) сервисное обслуживание его товаров в пределах региона деятельности на условиях, определенных договором;

– *дилер* – субъект ТПС, осуществляющий реализацию и (или) сервисное обслуживание товаров белорусских производителей от своего имени и за свой счет на условиях, определенных договором с белорусским производителем или дистрибьютором;

– *сборочное производство* – субъект ТПС, осуществляющий изготовление и реализацию конечной продукции на основе поставляемых белорусскими производителями машинокомплектов (узлов, деталей, запасных частей, комплектующих и других деталей);

– *иностранная сетевая торговая организация* – иностранное юридическое лицо, осуществляющее розничную торговлю товарами через сеть дочерних (входящих в состав) торговых организаций.

Решение о выборе схемы реализации товаров за рубежом принимается белорусской организацией на основании результатов исследований конкретного товарного рынка с обязательным условием недопущения недобросовестного посредничества.

По данным Министерства антимонопольного регулирования и торговли Республики Беларусь, за рубежом создано более трехсот объектов ТПС с белорусскими инвестициями в 40 государствах мира. Из них в Российской Федерации находится более 60%, остальные – в других странах СНГ и дальнего зарубежья.

Наибольшее распространение в международной коммерческой практике получили следующие способы обеспечения исполнения обязательств:

– *Неустойка* – сумма, которую должник обязан уплатить кредитору в случае неисполнения или некачественного исполнения договора (например, нарушения срока поставки).

Разновидности неустойки – пеня и штраф. Пеня обычно устанавливается в виде процента от суммы просроченного обязательства и начисляется за каждый день просрочки. Штраф устанавливается в виде фиксированной суммы, в процентах к сумме неисполненного обязательства или в форме повышенного тарифа (дополнительной платы).

– *Залог* – способ обеспечения исполнения обязательств, при котором кредитор имеет право при неисполнении должником обеспеченного залогом обязательства получить удовлетворение из стоимости заложенного имущества.

– *Удержание* – отсрочка возвращения должнику переданного в залог имущества в случае неисполнения должником обязательств, предусмотренных договором в срок.

– *Поручительство* – это договор, в соответствии с которым третье лицо (поручитель) обязуется перед кредитором нести за должника ответственность в случае неисполнения последним принятого обязательства.

– *Банковская гарантия* – поручительство банка-гаранта за выполнение денежных обязательств своего клиента. При неуплате клиентом в срок это сделает банк.

– Страхование коммерческого риска – вид страхования, сущность которого заключается в уменьшении риска осуществления предпринимательских сделок за счет страхования.

– Уступка права требования и перевода долга – передача кредитором принадлежащего ему права требования другому лицу, которое становится новым кредитором.

– Факторинг и форфейтинг – продажа дебиторской задолженности.

– Оговорки в контрактах о резервировании права собственности, задатке и форме расчета. В текст контракта включают условия и оговорки, минимизирующие риск невыполнения обязательств контрагентами.

Оговорка о резервировании права собственности позволяет экспортеру сохранить право собственности на товар до момента поступления последнего платежа.

– Задаток – денежная сумма, выдаваемая одной из сторон договора, в счет причитающихся с нее платежей другой стороне в доказательство заключения договора и в обеспечение его исполнения.

– Страхование валютных рисков – операции с целью предотвращения риска валютных потерь при проведении внешнеторговых, кредитных, валютных операций в связи с возможным изменением курса валют в период между заключением контракта и его исполнением.

– Принудительный порядок выполнения обязательств. Сторона, считающая, что ее права нарушены, передает спор на разрешение в суд или арбитраж (третейский суд).

Вопросы для обсуждения

1. Понятие и классификация международных коммерческих операций.

2. Методы осуществления международных коммерческих операций.

3. Понятие и виды электронной торговли.

4. ТПС за рубежом.

5. Способы обеспечения исполнения обязательств по международным коммерческим операциям.

Темы рефератов

1. Формы и методы организации работы белорусских экспортеров на зарубежных рынках.

2. Организация и повышение эффективности участия субъектов ВЭД Республики Беларусь в работе международных товарных бирж.

3. Международные аукционы и их роль в повышении эффективности внешнеторговой деятельности субъектов хозяйствования Республики Беларусь.

4. Электронная экономика: структура, этапы формирования и особенности развития в Республике Беларусь.

5. Перспективы развития в Беларуси системы электронного взаимодействия между субъектами хозяйствования и государственными структурами (B2G, Business-to-Government, «бизнес-правительство»).

Задания

Задание 19. Определите перечень товаров, которые могут быть предметом экспортно-импортных операций на торгах ОАО «Белорусская универсальная товарная биржа» (<http://www.butb.by>).

Задание 20. Проанализируйте направления деятельности и перечень оказываемых услуг информационным республиканским предприятием «Национальный центр маркетинга и конъюнктуры цен» Министерства иностранных дел Республики Беларусь (<http://www.ncmps.by>). Сделайте выводы о роли центра в развитии ВЭД.

Задание 21. На основании данных портала информационной поддержки экспорта (<http://www.export.by>), Национального центра маркетинга и конъюнктуры цен, Министерства антимонопольного регулирования и торговли Республики Беларусь проведите анализ структуры ТПС белорусских организаций в разрезе стран (дальнего зарубежья и СНГ) и видов ТПС (собственный субъект ТПС, дистрибьютор, дилер, сборочное производство).

3.2. Подготовка внешнеторговой сделки

Информационное обеспечение внешнеторговой деятельности

Выделяют следующие источники коммерческой информации:

– Личная информация, полученная напрямую от представителей интересующей фирмы в процессе деловых контактов и переговоров с ними, в том числе на выставках, ярмарках и т. д.; косвенно от представителей деловых кругов, органов власти, средств массовой информации (СМИ), имевших дело с интересующей фирмой.

– Ресурсы Интернета – наиболее доступное средство поиска информации о мировых рынках, товарах и ценах.

Выделяют следующие преимущества:

- сокращение времени и финансовых затрат, необходимых для поиска информации о товарах и услугах;
- доступность информации 24 ч в сутки, 365 дней в году;
- гибкость и приспособляемость для целей поиска и проверки партнеров, маркетинга и рекламы;
- быстрое реагирование на запросы.

Существуют следующие сайты по поддержке экспорта в Беларуси:

- Белорусский деловой портал BEL.BIZ (<https://bel.biz>);
- портал EXPORT.BY (<https://export.by>).

Выделяют следующие международные поисковые системы формата «B2B»:

– EUROPAGES (<https://www.europages.com>) представляет собой европейскую платформу для установления отношений B2B, доступную на 26 языках. EUROPAGES, имея 3 млн зарегистрированных предприятий, преимущественно производителей товаров, оптовиков, дистрибьюторов и поставщиков услуг, ежемесячно привлекает более 2 млн лиц, занимающихся поисками деловых партнеров, поставщиков товаров и поставщиков услуг в Европе и по всему миру.

– Visible (<https://www.visible.com/>) – новая компания, созданная в результате объединения платформы EUROPAGES и электронной торговой площадки Wer Liefert Was (WLW), предлагает уникальную комбинацию торговых площадок B2B и услуг онлайн-маркетинга для расширения охвата компаний по всей Европе.

Официальные сайты организаций. Организации публикуют и размещают на сайтах в Интернете большой объем информации в своих отчетах, проспектах, информационно-рекламных материалах, каталогах, предоставляемых бесплатно заинтересованным организациям.

В годовых отчетах о деятельности организаций, которые составляются к ежегодному собранию акционеров, содержится наиболее полная информация: характеристика деятельности фирмы за истекший финансовый год; анализ динамики производственных и финансовых показателей за последние 5–10 лет; итоги заграничной деятельности, осуществляемой через филиалы и дочерние компании.

Перспективы организаций содержат краткую информацию об истории развития; общую характеристику организации с указанием места и доли на рынке; основные показатели финансовой и производственной деятельности за последние годы.

Фирменные каталоги содержат информацию о выпускаемой продукции с описанием технических характеристик, ценах с указанием периода их действия.

– Периодическая печать, публикующая специализированную информацию о фирмах.

– Bloomberg Business week – американский деловой журнал, издающийся компанией Bloomberg.

– The Wall Street Journal – ежедневная американская деловая газета, издаваемая компанией Dow Jones & Company (существуют европейское и азиатское издания газеты).

– Barron's – американский еженедельный журнал, публикуемый Dow Jones & Company в качестве родственного издания The Wall Street Journal.

– Справочники по фирмам издаются информационно-справочными агентствами, различными ассоциациями, торговыми палатами.

Фирменные справочники подразделяются на адресные, товарно-фирменные, общефирменные, отраслевые, по финансовым связям, биографические, тематические.

Справочники дают возможность получить следующий набор реквизитов по фирмам:

- полное и сокращенное наименование;
- почтовый адрес, факс, телефон;
- год основания и этапы развития фирмы;
- сфера деятельности;
- виды услуг;
- банки, через которые фирма осуществляет свои операции;
- владельцы фирмы или материнская компания;
- состав руководящих органов;
- число и местонахождение предприятий;
- число занятых в фирме;
- основные показатели деятельности (годовой объем продаж, прибыль, активы, собственный капитал и т. д.);
- связи с другими фирмами через участие в капитале;
- краткие биографические сведения о руководителях.

Можно привести следующие примеры справочников:

– ABC Europe Production – общеевропейский справочник экспортеров. Издается в Германии.

– Kompass – общеевропейский справочник. Издается в Германии.

– Информация о фирмах, предоставляемая специализированными банками данных.

Крупнейшей в мире базой данных о фирмах располагает американская корпорация Dun & Bradstreet, специализирующаяся на сборе, обработке и предоставлении информации в области экономики, бизнеса и маркетинга. В банке данных фирмы Dun & Bradstreet имеются сведения о более чем 25 млн фирм по всему миру, данные оперативно обновляются и дополняются.

– Информация о фирмах, предоставляемая специализированными организациями (кредитно-справочными бюро, консультационными фирмами, банками, союзами предпринимателей, торговыми палатами и др.).

Наиболее дорогостоящей и конфиденциальной является информация, предоставляемая специализированными информационными агентствами, кредитно-справочными бюро. Данные, которыми располагают кредитно-справочные бюро, не подлежат публикации или разглашению и являются, как правило, наиболее полными и достоверными.

В Республике Беларусь действуют организации, которые способствуют развитию деловой активности крупных предприятий и структур малого и среднего бизнеса:

– РУП «Национальный центр маркетинга и конъюнктуры цен» Министерства иностранных дел Республики Беларусь;

– БелТПП.

*Контрагенты организации на внешнем рынке:
выбор и оценка надежности*

Контрагенты в международной торговле – стороны, находящиеся в договорных отношениях по купле-продаже товаров или оказанию услуг.

Контрагент продавца (экспортера) – это покупатель (импортер), подрядчика – заказчик, арендодателя – арендатор и т. д.

Выделяют следующие способы установления деловых отношений с зарубежным партнером:

– Потенциальный зарубежный партнер выходит на белорусский рынок и выясняет, насколько возможности белорусской организации соответствуют его потребностям. В этом случае белорусская сторона, как правило, не обладает достаточной информацией о контрагенте.

– Инициатива исходит от белорусской организации. Основным условием является наличие надежной информации, на основании которой белорусская организация сможет принять обоснованные решения о выборе рынков сбыта и вступлении в деловые отношения с конкретными зарубежными партнерами.

Методика поиска фирмы-партнера и установления деловых отношений включает выбор потенциального зарубежного рынка или рынков; исследование организаций, входящих в соответствующую отрасль; выявление ведущих организаций в отрасли; изучение отдельных организаций и определение круга потенциальных контрагентов.

Сначала составляется объемный список стран, которые вызывают интерес с точки зрения сбыта продукции. В список не включаются политически нестабильные страны или те, в которых существуют запреты на ввоз интересующей продукции. Далее список сокращается до трех наиболее перспективных стран. Это достигается за счет интуиции, детального анализа рынка конкретной страны и оценки перспектив работы на нем. При этом определяется, по каким техническим или организационным причинам может быть затруднен сбыт продукции на определенном рынке.

Выделяют следующие факторы, учитываемые при выборе потенциального внешнеторгового партнера:

- цель и характер внешнеэкономической сделки;
- социально-экономическая и политическая ситуация в стране заключения и исполнения сделки;
- характер деятельности и возможности потенциального контрагента;
- уровень платежеспособности организации;
- деловая репутация организации;
- опыт прошлых сделок.

Уровень платежеспособности контрагента определяется следующими данными:

- точностью исполнения платежей и сроками оплаты счетов;
- составом банков и других финансовых учреждений, которые ведут дела с организацией;
- общим объемом финансовых средств компании.

Деловая репутация включает тщательность и добросовестность выполнения обязательств, наличие опыта в определенной сфере бизнеса, стремление учитывать предложения и пожелания контрагента и решать все возникающие сложные ситуации путем переговоров.

Информацию, характеризующую различные стороны деятельности потенциального партнера, можно сгруппировать по следующим направлениям:

- организация управления – правовое положение фирмы, характер собственности, национальная принадлежность капитала, структура аппарата управления, состав высшего управленческого персонала;

– экономическая – основные финансово-экономические показатели деятельности за ряд лет, объем производства и продаж, капиталовложения, прибыль;

– технологическая – характеристика производственной базы и производственных возможностей, номенклатура выпускаемой продукции;

– научно-техническая – численность занятых научно-исследовательскими разработками, затраты на научные исследования, наличие лицензий, патентов.

Работа по изучению потенциальных внешнеэкономических партнеров должна вестись постоянно, информацию необходимо систематически обновлять и заносить в банк данных.

Информационная карта фирмы (контрагента) – анкета, содержание которой сгруппировано по основным вопросам, характеризующим различные стороны деятельности изучаемой организации.

В информационной карте приводятся следующие данные:

1. Вводная часть (страна, почтовый адрес, телефон, факс; год основания):

– Общая характеристика фирмы:

- характер деятельности (производственная, торговая, подрядная, посредническая);

- юридическая форма (единоличная, товарищество, общество с ограниченной ответственностью, акционерное общество);

- форма собственности (частная, государственная);

- национальная принадлежность капитала (национальная, смешанная, иностранная);

- предметы торговли, производства (с указанием основных технических характеристик товаров и технических новинок) или характер услуг;

- номенклатура экспорта (импорта);

- производственные мощности, торговый оборот, число работников или другие данные, характеризующие производственные возможности и объем деятельности (по годам);

- данные, характеризующие финансовое положение;

- филиалы, дочерние предприятия, участие и прочие связи (картельные, финансовые, персональные и т. д.);

- важнейшие конкуренты;

- материально-техническая база (заводы, склады, торговая сеть, сервисные центры, где расположены, численность занятых и др.);

- научно-исследовательская деятельность.

– Финансово-экономические показатели приводятся в динамике по годам с указанием акционерного капитала, активов, прибыли (убытков), финансового положения, расходов на научные исследования.

– Руководящий состав фирмы (характеристики владельцев, руководителей фирмы, служащих, осуществляющих непосредственный контакт с белорусской организацией).

2. Сведения о переговорах и деловых отношениях с фирмой:

– Сведения о переговорах составляются после каждого раунда переговоров с фирмой. Сведения о переговорах включают следующее:

- предмет переговоров;
- результат переговоров;
- характеристика представителей фирмы, проводящих переговоры, включая черты характера (слабые и сильные стороны), степень владения коммерческими и техническими вопросами;

- поведение фирмы во время переговоров;

- деловые отношения с другими белорусскими организациями.

– Сведения о деловых отношениях составляются один раз в год и отражают опыт работы с фирмой в течение года:

- сведения о соблюдении фирмой сроков поставок, платежей, заинтересованности в работе с данным рынком, деловых качествах фирмы и ее представителей;

- отрицательные моменты, характеризующие фирму (невыполнение обязательств, рекламации, арбитражные, судебные дела).

Анализируя информацию, систематизированную в информационной карте, прежде всего, обращают внимание на организационно-правовую форму партнера, указанную в учредительных документах (имеют разную степень ответственности по обязательствам); подтверждение сведений о государственной регистрации компании официальными регистрирующими органами (во избежание работы с фиктивной фирмой); соответствие юридического адреса регистрации фактическому, наличие у компании-партнера собственного помещения; указание в уставе компании-партнера на осуществление конкретного вида деятельности, наличие лицензии (при необходимости); организацию дела, в частности количество работающих, структура системы управления, степень самостоятельности, территориальный охват деятельности; образование, отсутствие судимости, компетентность, деловую репутацию управленческого персонала компании; наличие «теневых оборотов», участие в нелегальных сделках, связи с преступными группировками и т. п.; полномочия лица, имеющего право подписи (заключать договор без доверенности имеет право только руководитель фирмы).

Для подтверждения информации у потенциального партнера запрашивают следующие документы:

- копию учредительных документов, устава компании партнера;
- заверенную копию свидетельства о государственной регистрации фирмы (выписку из торгового реестра страны регистрации);
- справку из банка, обслуживающего потенциального партнера, о наличии счета и дате его открытия;
- годовой отчет (баланс) фирмы за несколько последних лет, заверенный независимым аудитором или банком;
- доверенность на право ведения переговоров и подписания контракта представителем контрагента (в тех случаях, когда такое право четко не оговорено учредительными документами);
- копии лицензий на осуществление отдельных видов деятельности.

Аналогичные документы запрашиваются зарубежным партнером у белорусской организации. Отказ в предоставлении информации потенциальному контрагенту будет свидетельствовать о ненадежности организации.

Для определения независимости внешнеторгового партнера от внешних источников финансирования, способности в необходимые сроки погашать свои финансовые обязательства проводится анализ финансового состояния контрагента.

Система показателей финансового анализа организации включает следующие основные группы:

– Показатели ликвидности характеризуют способность организации выполнять обязательства, используя свои активы. Включают следующее:

- коэффициент текущей ликвидности (покрытия) (*Текущие активы (Оборотные активы) : Текущие обязательства*) показывает, достаточно ли у организации средств для погашения краткосрочных обязательств (нормальным значением коэффициента в международной практике считается величина от 1 до 2);

- коэффициент срочной ликвидности (*Ликвидные активы (Текущие активы) – Запасы) : Текущие обязательства*) дополняет показатель текущей ликвидности, дает информацию о составе средств, являющихся источником покрытия текущих обязательств;

- чистые текущие активы, рабочий капитал (*Текущие активы – Текущие обязательства*).

– Показатели деловой активности включают следующее:

- коэффициент оборачиваемости запасов (*Объем продаж (Выручка от реализации) : Материальные запасы*) показывает, насколько хорошо организация распоряжается своим оборотным капиталом;

- средний период погашения дебиторской задолженности (*Дебиторская задолженность : Однодневная выручка от реализации*) показывает, насколько быстро организация обычно получает платежи по счетам дебиторов;

- коэффициент ресурсоотдачи (*Объем продаж (Выручка от реализации) : Общая сумма активов*) характеризует ресурсоотдачу (оборачиваемость общего объема активов).

– Показатели платежеспособности включают следующее:

- коэффициент задолженности (*Общая сумма обязательств : Общая сумма активов*) определяет ту долю активов организации, которая финансируется кредиторами независимо от источника;

- коэффициент финансовой независимости (*Общая сумма обязательств : Суммарный собственный (акционерный) капитал*) характеризует зависимость организации от внешних займов; чем выше значение коэффициента, тем выше риск неплатежеспособности, возникновения у организации дефицита денежных средств;

- коэффициент независимости активов (*Долгосрочные обязательства : Общая сумма активов*) показывает, какая доля активов организации финансируется за счет долгосрочных займов;

- коэффициент независимости основных средств (*Долгосрочные обязательства : Долгосрочные активы*) показывает, какая доля основных средств организации финансируется за счет долгосрочных займов.

– Показатели рентабельности включают следующее:

- прибыльность продаж (*Чистая прибыль : Объем продаж (Выручка от реализации)*) характеризует успешность конечных результатов деятельности организации после вычета всех расходов и налога на прибыль;

- коэффициент рентабельности активов (*Чистая прибыль : Общая сумма активов*) показывает, сколько денежных единиц понадобилось организации для получения одной денежной единицы прибыли;

- прибыль на собственный (акционерный) капитал (*Чистая прибыль : Акционерный капитал*) отражает окупаемость капиталовложений акционеров.

Выделяют следующие критерии отнесения участников ВЭД к организациям, обладающим признаками «фирмы-однодневки»:

– внешнеторговый контракт заключен с резидентами, зарегистрированными в оффшорных зонах, имеет «рамочный» характер, т. е. не определен предмет контракта, ассортимент товаров определяется отдельно на каждую поставку;

- учредитель или генеральный директор организации является учредителем или руководителем иных организаций;
- значительная часть товаров (более 25%), поступающих в адрес организации, относится к группе товаров «риска»;
- руководитель (один из руководителей) организации является одновременно главным бухгалтером организации;
- уставный капитал участника ВЭД заявлен на минимально допустимом уровне, при этом внешнеторговый контракт заключен на сумму, превышающую уставный капитал;
- контрактодержатель и отправитель являются разными юридическими лицами;
- фактический и юридический адреса не совпадают;
- количество фирм, зарегистрированных по юридическому адресу, более 5;
- срок со дня государственной регистрации – менее 6 мес.;
- фирма не является лицом, ответственным за финансовое урегулирование поставок товаров в свой адрес;
- отсутствие у организации идентификационного таможенного номера;
- невозможность оперативного подтверждения данных, указанных в графе 54 Грузовой таможенной декларации («Место и дата», «Уполномоченное лицо»);
- осуществление деятельности на иных таможенных постах.

Организация преддоговорной работы

– *Предложения продавцов (производителей, экспортеров).*

Оферта – письменное предложение продавца (экспортера) о продаже партии товара на определенных условиях, направленное одному или нескольким конкретным покупателям (импортерам).

Предложение считается достаточно определенным, если в нем обозначен товар, прямо или косвенно устанавливаются количество и цена либо оговорен порядок их определения.

Оферта должна содержать основные условия будущей сделки: наименование товара, количество, качество, цена, условия поставки, порядок расчетов, срок поставки.

Текст оферты должен быть кратким, четким и ясным, исключая возможность его различного толкования.

Твердая оферта – письменное предложение на продажу определенной партии товара, направленное продавцом (экспортером) по-

тенциальному покупателю (импортеру), в котором указан срок, в течение которого экспортер считает себя связанным данным предложением и не может сделать аналогичное предложение другому импортеру.

Если импортер согласен с предложенными условиями, он в течение срока действия твердой оферты письменно информирует об этом экспортера (направляет акцепт). Получение продавцом акцепта считается моментом вступления сторон в договорные отношения.

Неполучение ответа на оферту в установленный срок равносильно отказу от заключения сделки.

При несогласии импортера с отдельными условиями оферты он может направить экспортеру *контроферту (встречную оферту)* со своими условиями и указанием срока для ответа.

Твердые оферты, как правило, направляют постоянным покупателям, с которыми установлены длительные договорные отношения.

Постоянному покупателю вместо твердой оферты могут быть высланы подписанные экспортером два экземпляра контракта, которые, в случае согласия, подписываются импортером, один возвращается экспортеру.

Свободная оферта – письменное предложение продавца (экспортера) о продаже партии товара нескольким возможным импортерам. В ней не устанавливается срок для ответа, она не связывает экспортера своим предложением. Импортер подтверждает свое согласие с предложенными условиями твердой встречной офертой. После акцепта контроферты покупателя сделка считается заключенной.

Свободную оферту направляют контрагентам, с которыми отсутствуют устойчивые договорные отношения. Свободная оферта дополняется рекламными и информационными материалами (каталог, прейскурант), характеризующими экспортера и его продукцию.

Каталог товаров и услуг – систематизированный перечень продукции предприятия, используемый как вид печатной рекламной продукции, содержащий перечисление и описание товаров и услуг.

Прейскурант (прайс-лист) – коммерческий документ, содержащий систематизированный перечень материалов, изделий, оборудования, производственных операций, услуг с указанием цен, а иногда кратких характеристик.

Счет-проформа (проформа-инвойс) – коммерческий документ, который содержит сведения о цене и стоимости товара, но не является расчетным документом. Выписывается, как правило, предварительно, до осуществления поставки в полном объеме, поэтому указанные в

нем количество, вес, цена и т. п. могут не совпадать с теми же данными в окончательном счете-фактуре. Схожесть счета-проформы с окончательным коммерческим счетом облегчает для покупателя понимание окончательной стоимости товара.

Счет-фактура (инвойс) – коммерческий товаросопроводительный документ, по которому фактически происходит оплата товара. Это счет, выставленный продавцом (поставщиком, экспортером) покупателю на оплату каких-либо товаров. Является обязательным для заполнения таможенной декларации на товар, перемещаемый через границу.

– *Предложения покупателей (импортеров)*.

Заказ – коммерческий документ, который импортер направляет экспортеру, содержащий все необходимые условия для заключения внешнеторговой сделки. Заказ может содержать ссылку на условия ранее заключенного между сторонами договора купли-продажи. Если экспортер согласен с условиями, он подтверждает его и направляет импортеру подписанный проект контракта.

Запрос – документ, направленный импортером нескольким потенциальным экспортерам с целью уточнения условий возможной поставки товара. В запросе импортер указывает наименование товара, который он планирует приобрести, его качество, количество, сроки поставки, условия платежа, а также срок, в течение которого импортер будет ждать оферту экспортера.

Запрос цены – документированный запрос организации, заинтересованной в приобретении товаров или услуг, к определенной или неопределенной группе поставщиков с целью определения возможных закупочных цен.

Протокол о намерениях – это документ, в котором стороны выражают намерение вступить в будущем в контрактные отношения и определяют перечень подготовительных обязательств и мероприятий, а также срок их осуществления.

Протокол о намерениях может быть полезен, когда необходимо получить кредит на производство экспортной продукции или закупку по импорту, провести экологическую или иную экспертизу, получить разрешение на заключение контракта от вышестоящего органа управления.

Выделяют следующие виды деловых переговоров:

– по установлению новых обязательств и взаимоотношений между контрагентами;

– по развитию ранее достигнутых договоренностей;

- по урегулированию конфликтных ситуаций;
- по изменению сложившихся договоренностей в свою пользу;
- по достижению определенных побочных результатов, не нашедших отражения в ранее принятых договоренностях.

Выделяют следующие способы ведения внешнеторговых переговоров:

- путем переписки, используя почтовые отправления, телеграф или электронную почту;
- телефонные переговоры;
- личные переговоры.

В практической деятельности способы ведения переговоров сочетаются.

Проведение деловых личных переговоров с иностранным контрагентом можно разделить на следующие этапы:

- подготовка переговоров:
 - анализ круга потенциальных деловых партнеров;
 - сбор информации о партнере;
 - подготовка информации о себе;
 - разработка программы приема делегации и переговоров;
- проведение переговоров:
 - взаимное уточнение интересов, точек зрения, концепций и понятий;
 - обсуждение, дискуссия, представление аргументов и обоснование своих предложений;
 - согласование позиций и выработка договоренностей;

– анализ результатов и выполнение достигнутых договоренностей.

Подготовительный этап начинается с согласования сторонами программы проведения переговоров. В программе указывается дата, место проведения, цель переговоров, состав участников и их должности, перечень вопросов для обсуждения, мероприятия, ответственные лица за подготовку документов.

Белорусская организация заранее направляет в главное консульское управление Министерства иностранных дел Республики Беларусь ходатайство, оформленное на фирменном бланке с указанием полного наименования фирмы, ее места нахождения и телефона, подписанное руководителем и скрепленное печатью. В ходатайстве указывается наименование заграничного учреждения Республики Беларусь (в стране контрагента), фамилии, имени и должности членов иностранной делегации, страна их постоянного проживания, срок пребывания на территории Республики Беларусь, цель прибытия в Беларусь.

Ходатайство белорусского партнера является документом визовой поддержки и способствует быстрому получению виз членами иностранной делегации для въезда в Республику Беларусь.

На прием иностранной делегации следует составить приказ, которым назначается руководитель, определяется состав делегации принимающей стороны. Руководители фирм обладают правом подписи контрактов и иных документов, имеют с собой печать фирмы. Представители фирм, уполномоченные на ведение переговоров и подписание контракта, должны иметь доверенность на право совершения таких действий. В состав делегации могут быть включены, помимо руководителя, специалисты, компетентные по предмету переговоров, юристы, переводчики, референты. Численность делегации, ее состав определяются содержанием и суммой контракта.

Приказом также утверждается план мероприятий по проведению переговоров и смета расходов. План мероприятий составляется белорусской стороной на основе согласованной с иностранным партнером программы переговоров, но он, в отличие от программы, является внутренним документом и носит развернутый характер.

План составляется на весь период пребывания иностранной делегации, с разбивкой по дням, с указанием времени на проведение каждого мероприятия, сопровождающих и ответственных от белорусской фирмы.

Как правило, план включает следующие мероприятия:

- встреча иностранной делегации;
- размещение в гостинице;
- организация питания делегации;
- транспортное обслуживание делегации;
- деловые переговоры;
- посещение производственных (торговых, строительных и т. д.) предприятий с белорусской стороны;
- приемы (завтраки, обеды и т. д.);
- культурная программа (экскурсии, посещение театров, музеев и т. д.);
- отъезд делегации.

В смету расходов на прием иностранных партнеров включают следующие статьи:

- оплата проживания в гостинице (размещение членов делегации согласовывают заранее с представителем иностранной фирмы);
- оплата питания;
- транспортные услуги (доставка из аэропорта или вокзала в гостиницу, ежедневная доставка в офис для ведения переговоров, поездки в организации компании, экскурсии и культурные мероприятия);

- буфетное обслуживание (расходы на кофе-паузы);
- оплата услуг переводчиков, не состоящих в штате белорусской организации;
- культурное обслуживание (организация отдыха, экскурсии);
- приобретение сувениров (для всех без исключения членов иностранной делегации);
- оплата расходов на официальный деловой прием.

Затраты на прием иностранных партнеров должны разумно соотноситься с масштабами предстоящей сделки. В Республике Беларусь установлено, что расходы организаций на представительские цели по приему иностранных делегаций и сопровождающих их лиц включаются в состав затрат по производству и реализации продукции, товаров, учитываемых при налогообложении.

Процесс переговоров условно можно разделить на следующие этапы:

- начало беседы;
- передача информации;
- аргументация сторон по предмету обсуждения;
- комментарии (в случае необходимости – опровержения) к высказываниям партнера;
- выработка компромиссных решений по спорным вопросам;
- подведение итогов переговоров и принятие согласованных решений.

Большое значение при организации переговоров имеет правильный выбор языка общения.

Анализ результатов и выполнение достигнутых договоренностей можно проводить по следующим направлениям:

- достижение цели (чего достигли и не достигли);
- причины достижения данных результатов, выводы на будущее;
- подготовка переговоров (хорошо ли подготовились по содержанию, составу участников, методике, организации);
- настрой на партнера (правильно ли настроились на партнера, его интересы, цели, уровень знаний);
- свобода действий в рамках переговоров (были ли использованы все имеющиеся возможности для достижения соглашения);
- эффективность аргументации (какие аргументы были убедительными для партнера, почему; какие аргументы он отклонил, почему);
- необходимость компромисса (пришлось ли в ходе переговоров пойти на уступки, почему; как теперь можно оценить их последствия);
- участие коллектива – «команда» (оптимальным ли был состав «команды переговорщиков»);

– атмосфера переговоров (что способствовало созданию конструктивной, доброжелательной атмосферы, что препятствовало; поведение «команды переговорщиков» и партнеров);

– обеспечение успеха (что помогло сблизить позиции сторон и достичь компромисса; каковы перспективы развития отношений с партнером);

– недостатки (что следует предпринять в случае, если поставленные на переговорах цели не были достигнуты);

– предложения для успешного решения задач в будущем.

Расчет и обоснование контрактных цен по экспорту и импорту в практике внешнеторговых организаций оформляются путем заполнения конкурентного листа или расчета цены. Эти документы готовятся специалистами организации до проведения переговоров с иностранным партнером.

Конкурентный лист – документ, в котором систематизируются предложения иностранных фирм по коммерческим и техническим условиям, анализ которых позволяет выбрать наиболее приемлемое из них и определить уровень цены предстоящей сделки.

Состоит из двух частей и выполняется в форме таблицы.

В первой части листа в соответствующие графы вносятся технические характеристики товара, данные по конкурентным предложениям, уровень цен предыдущих реальных сделок по данному товару, уровень средней мировой цены, количество товара по каждому предложению, базис поставки, условия платежа, сроки поставки и др.

Во второй части листа дается описание наиболее предпочтительного предложения, обосновывается выбор конкретного контрагента для заключения внешнеторгового договора, содержится предложение к утверждению конкретной цены сделки или диапазона цен для переговоров.

Фактически конкурентный лист удовлетворяет как цели продавца (помогает установить объективную стоимость продукции), так и цели покупателя (помогает определить конкурентоспособность поставщика).

Для определения оптимального уровня контрактной цены информация о ценах, полученная из различных источников, должна быть приведена (внесены поправки) к базе, которая при экспорте сопоставима с характеристиками и планируемыми условиями поставок продаваемого товара, а при импорте – с характеристиками и условиями поставок, содержащимися в наиболее привлекательных коммерческих предложениях продавцов.

За базу сопоставления принимают технические параметры товара и коммерческие условия планируемой внешнеторговой сделки. Часть

поправок может быть получена в результате подсчета, но большинство носит экспертный характер, т. е. оценивается на основании коммерческого опыта.

Внесение поправок в цены осуществляется в следующей последовательности:

– Приведение цен к единой валюте. Цены различных конкурентных предложений пересчитываются в валюту платежа будущего контракта на дату составления расчета.

– Приведение цен к дате будущего контракта. Цены предложений на различные даты приводятся в сопоставимый вид с учетом изменения индекса цен (если по данным статистики цены существенно изменились).

– Приведение цен к единому базису поставки (Инкотермс 2020).

– Приведение цен с учетом резерва на уторговывание. Если в качестве конкурентной цены принимается цена коммерческого предложения продавца, необходима ее корректировка в сторону уменьшения на 10–15%. Практически никогда в предложении продавец не указывает минимальную цену, всегда остается резерв снижения цены за счет предоставления скидок за количество, срок и форму расчета, сезонность и т. д.

– Поправка на технические характеристики. Цены конкурентных предложений приводят к цене одного (базисного изделия) последовательно по каждому значимому параметру (производительность, мощность, безопасность, энергопотребление, срок эксплуатации, гарантийный срок и т. д.), значимость того или иного параметра и его вес определяют экспертным путем.

Вопросы для обсуждения

1. Основные источники информации о потенциальных деловых партнерах.

2. Особенности выбора и установления деловых отношений с зарубежным партнером (контрагентом).

3. Составление информационной карты на контрагента.

4. Оценка надежности потенциального внешнеторгового партнера.

5. Коммерческие предложения продавцов и покупателей.

6. Подготовка и проведение переговоров с зарубежными партнерами.

7. Конкурентный лист: его структура, содержание, порядок разработки, значение на стадии подготовки контракта.

Темы рефератов

1. Участие белорусских производителей в международных выставках, ярмарках и салонах.
2. Роль информационной системы «Тендеры» в Республике Беларусь (<http://www.icetrade.by>).
3. Использование современных информационных технологий на этапе подготовки внешнеэкономической сделки.
4. Типичные способы мошенничества в сфере ВЭД.
5. Стратегия и тактика ведения международных переговоров.
6. Деловой этикет и деловой протокол в сфере ВЭД.
7. Национальная специфика ведения деловых переговоров с представителями различных стран.

Задания

Задание 22. Обсудите утверждения, включенные в таблицу 7. Определите правильность данных утверждений.

Таблица 7 – Утверждения

Утверждение	Ответ (верно, неверно)
Основным источником информации о потенциальных деловых партнерах является информация, полученная от представителей интересующей фирмы в процессе деловых контактов и переговоров с ними	
Наиболее доступное средство поиска информации о мировых рынках, товарах и ценах – печатные каталоги и справочники	
Крупнейшей в мире базой данных о фирмах располагает корпорация Kompass	
На мировые цены значительное влияние оказывает государственное регулирование отдельных стран	
Кабинетные маркетинговые исследования включают изучение, сбор и систематизацию вторичной информации: анализ данных официальной статистики, таможенной базы, сайтов, СМИ и др.	
Цены статистики внешней торговли получают путем деления данных о стоимости экспортированных товаров на их количество за определенное время	
Контрактная цена – цена, зафиксированная в контракте в момент его заключения либо в течение срока действия контракта, либо к моменту исполнения контракта	

Окончание таблицы 7

Утверждение	Ответ (верно, неверно)
Особенностью мировой цены является ее единообразие на один и тот же товар на разных рынках	
Цены на международных рынках меняются быстро и в больших диапазонах	
Регулирование цен может осуществляться путем установления предельных нормативов рентабельности	

Задание 23. Используя данные, представленные на официальном интернет-портале публичного акционерного общества (ПАО) «Северсталь» (<https://www.severstal.com>, вкладки «О компании», «Продукция и услуги», «Инвесторам», «Контакты» и др.), составьте общую часть информационной карты контрагента.

Вводная часть (страна, почтовый адрес, телефон, факс; год основания) включает следующее:

– Общая характеристика организации:

- характер деятельности;
- юридическая форма;
- форма собственности;
- национальная принадлежность капитала;
- предметы производства и торговли (с указанием основных технических характеристик и новинок);
- номенклатура экспорта (импорта);
- производственные мощности, выручка от реализации, прибыль, число работников или другие данные, характеризующие объем деятельности (за два последних года);
- данные, характеризующие финансовое положение (с использованием данных консолидированной отчетности за два последних года);
- филиалы, дочерние предприятия, участие и прочие связи;
- важнейшие конкуренты;
- материально-техническая база (заводы, склады, их расположение, численность занятых и др.);
- научно-исследовательская деятельность.

– Финансово-экономические показатели приводятся в динамике по годам с указанием акционерного капитала, активов, прибыли (убытков), финансового положения, расходов на научные исследования (с использованием данных консолидированной отчетности за два последних года).

– Руководящий состав фирмы (владельцы, руководители, а также служащие подразделений, осуществляющих непосредственный контакт с белорусской организацией).

Задание 24. Составьте текст запроса от имени директора ОАО «8 Марта» на закупку 200 метрических т ($\pm 5\%$) волокна хлопкового 4-го типа 2–3-го класса очистки.

Качество товара должно соответствовать ГОСТ 3279-95 «Волокно хлопковое. Технические условия».

Товар должен поставляться в кипах весом 200–250 кг.

Условия поставки – СРТ (Гомель).

Порядок расчетов: 50% – авансовый платеж, 50% – по факту поставки в течение трех дней после приемки товара.

Поставка товара должна быть произведена равными партиями ежеквартально.

В запросе следует предусмотреть возможность получения скидки на объем запрашиваемой партии.

Задание 25. Немецкая фирма «Фридрих Штурм» (г. Штутгарт) является постоянным партнером УП «Белкоопвнешторг Белкоопсоюза» (г. Минск) по закупкам кожевенного сырья. В письме, полученном белорусской стороной, немецкая фирма просит подготовить предложение на поставку 240 т кожевенного сырья крупного рогатого скота в течение года равными партиями ежемесячно.

Подготовьте текст твердой оферты на указанное в письме количество товара. Для обоснования экспортной цены следует учесть, что по кожевенному сырью установлены предельные минимальные экспортные цены. В оферте должны быть предусмотрены все необходимые условия будущей сделки: качество товара, срок поставки, условие платежа, условие сдачи-приемки. Предполагается, что товар будет поставляться автомобильным транспортом на условиях FCA.

При составлении текста оферты учитывайте давние деловые отношения между партнерами. При подготовке оферты используйте образцы, найденные самостоятельно.

Задание 26. Составьте текст запроса от имени директора УП «Белкоопвнешторг Белкоопсоюза» на закупку 4 200 метрических т сахара-песка белого на условиях поставки «СРП-получатель Республики Беларусь». Срок поставки – с 1-го июня по 10-го июля текущего года. Оплата товара – в течение 10 дней с даты приемки. Поставка товара

должна быть произведена двумя партиями. В запросе следует предусмотреть возможность получения скидки на объем запрашиваемой партии.

При подготовке запроса оферты используйте образцы, найденные самостоятельно.

3.3. Маркетинговые исследования при осуществлении ВЭД

Маркетинг в ВЭД – деятельность, направленная на изучение и учет внешнего рыночного спроса, потребностей и требований потребителей к товару для организации зарубежной производственно-сбытовой деятельности предприятия с целью максимизации прибыли.

Маркетинговые исследования могут выполняться собственными силами организации, если в штате имеются сотрудники соответствующей квалификации; с привлечением специализированной организации, имеющей соответствующий опыт.

Выделяют следующие методы сбора данных:

– кабинетные исследования – изучение, сбор и систематизация вторичной информации: анализ данных официальной статистики, данных таможенной базы, сайтов, СМИ и др.;

– качественные исследования (quality research) позволяют получить качественные данные по изучаемым рынкам и объектам (глубинные и экспертные интервью, фокус-группы и др.);

– количественные исследования (quantitative research) нацелены на получение информации, которая представляется в числовом выражении, показывающем поведение потребителя и его реакцию на определенные маркетинговые мероприятия (наблюдение, опросы, тесты, расчеты, эксперименты и т. д.).

Маркетинг включает комплексное изучение рынков для производства и реализации продукции предприятия, развития новых форм ВЭС и разработки соответствующих маркетинговых проектов, поиск потенциальных партнеров среди зарубежных организаций; сбор, предварительную проработку и взаимную увязку коммерческих предложений отечественных и зарубежных организаций; операции по экспорту (импорту) товаров (работ, услуг).

Экспортный маркетинг – управление деятельностью по эффективному выходу на внешние рынки и оптимальному распределению участвующих в этом процессе ресурсов, включающее комплексное изучение внешних рынков; выбор экспортной стратегии организации; обеспечение производства экспортной продукции; поиск и выбор форм, методов работы на внешнем рынке; организацию рекламы и др.

Импортный маркетинг (международный маркетинг закупок) – управление закупочной деятельностью при выходе на внешние рынки, включающее изучение собственных потребностей; поиск и изучение поставщиков (в стране базирования и внешних); поиск оптимальных схем снабжения с учетом размещения производства; создание прочных наиболее выгодных условий работы с поставщиками; разработку методов управления закупками и др.

Вопросы для обсуждения

1. Маркетинговые исследования при осуществлении ВЭД.
2. Виды маркетинга в ВЭД.

Темы рефератов

1. Трудности при проведении рекламы, связанные с культурой, ценностями и обычаями (на примерах неудачных рекламных кампаний).
2. Методические подходы к оценке конкурентоспособности организации.

3.4. Ценовая информация, виды цен на товары, используемые в коммерческих сделках

Источники ценовой информации классифицируются следующим образом:

– Непубликуемая (оперативная) информация:

- цены коммерческих предложений – информация, полученная от экспортеров в ответ на запрос покупателя, заинтересованного в приобретении товара, в которой содержатся предполагаемые условия поставки, платежа и цены (обычно завышены в расчете на «уторговывание» в ходе переговоров; при заключении контрактов понижаются на 7–15%);

- цены ранее заключенных контрактов считаются наиболее ценной информацией, часто составляют коммерческую тайну.

– Публикуемая информация:

- цены международных бирж – это цены товаров, торговля которыми осуществляется на товарных биржах (в том числе цены-спот, фьючерсные цены и др.);

- цены аукционов (в том числе стартовые (базисные, начальные) цены, цены фактической реализации товара);

- цены торгов (тендеров); информация об итогах тендеров часто размещается в открытых источниках и содержит сведения о ценах и условиях, предложенных поставщиком;

- справочные цены – это цены, публикуемые в периодических изданиях ассоциаций производителей (не отражают реального уровня контрактных цен, отличаясь от них на величину скидок или надбавок, устанавливаемых экспортерами (разница цен между справочными и реальными сделками составляет 7–30%, а иногда и 50%);

- цены прейскурантов, каталогов публикуются производителями или рассылаются по запросам импортеров (фактически это цены на серийную стандартную продукцию, обычно значительно превышают цены внешнеторговых контрактов);

- цены статистики внешней торговли (расчетные) получают путем деления данных о стоимости экспортированных (импортированных) товаров на их количество за определенное время.

Контрактная цена – цена, по которой достигнута договоренность между продавцом и покупателем, которая закреплена в контракте.

Контрактные цены устанавливаются на базе мировых цен, что в значительной мере усложняет и определяет механизм ценообразования в ВЭД.

Мировая цена – это цена внешнего рынка, имеющая следующие признаки: устанавливается в свободно конвертируемой валюте; является ценой ведущих производителей (поставщиков), имеющих существенную долю в общем объеме продаж данной товарной группы (по данной цене осуществляется значительная часть сделок с товаром); устанавливается в том регионе мира, в котором сосредоточено основное производство товара или его основные рынки сбыта; отсутствует государственное вмешательство в ее установление.

Выделяют следующие особенности мировых цен:

- Множественность. Различные цены на один и тот же товар могут существовать как на разных рынках данного товара, так и на одном рынке.

- Быстрое «старение». Цены на международных рынках меняются быстро и в больших диапазонах.

Свободная цена – цена, складывающаяся под воздействием спроса и предложения в условиях свободной конкуренции.

Регулируемая цена – цена, устанавливаемая субъектами ценообразования, осуществляющими регулирование цен.

Регулирование цен может осуществляться путем установления фиксированной цены в твердо выраженной денежной величине; предель-

ной цены (ограничена верхним и (или) нижним пределами); предельной надбавки (скидки, наценки); предельных нормативов рентабельности, используемых для определения суммы прибыли, подлежащей включению в регулируемую цену.

Регулируемые цены в Республике Беларусь применяются на товары, включенные в перечень (Указ Президента Республики Беларусь «О некоторых вопросах регулирования цен (тарифов) в Республике Беларусь» от 25 февраля 2011 г. № 72); лекарственные средства, изделия медицинского назначения и медицинскую технику; табачные изделия.

Цена в контракте указывается в денежных единицах определенной валюты за количественную единицу товара, в привязке к базису поставки, согласованному сторонами.

Выбор единицы изменения, за которую устанавливается цена, определяется характером товара и практикой, которая сложилась на мировом рынке при торговле данным товаром.

При этом следует исходить из того, что покупатель выигрывает при установлении цены в слабой валюте и в валюте, курс которой имеет тенденцию к снижению. Экспортер же, наоборот, стремится к наиболее сильной валюте или валюте, которая имеет тенденцию к повышению.

В контракте цена устанавливается за количественную единицу товара, например, за единицу массы, площади, объема, штуку, комплект и др.; счетную единицу, например, за десяток, сотню, дюжину и др.; весовую единицу исходя из базисного содержания основного вещества в товаре, а также исходя из колебания натурной массы, содержания посторонних примесей и влажности (при поставках руды, концентратов); при поставке комплектного оборудования – за каждую комплектную часть, указанную в приложении к контракту; при широком ассортименте – за единицу каждого вида, указанную в спецификации.

В контракте могут применяться различные цены: твердая, подвижная, скользящая, с последующей фиксацией.

Твердая цена устанавливается сторонами в момент подписания контракта и не подлежит изменению в ходе его исполнения. Этот способ установления контрактной цены лучше всего подходит для краткосрочных сделок. В контракте неизменность цены обычно не оговаривается, а подразумевается.

Подвижная цена фиксируется в момент подписания контракта, но может быть пересмотрена сторонами к моменту поставки. Применение подвижных цен позволяет контрагентам учесть изменения ры-

ночной конъюнктуры к моменту исполнения контракта, особенно долгосрочного.

Контрагенты оговаривают в контракте возможность и порядок изменения цены. Дополнительно может быть определен допустимый минимум отклонения рыночной цены от контрактной (2–5%), в пределах которого пересмотр цены контракта не производится.

Скользящая цена устанавливается сторонами в ходе исполнения контракта, применяется в контрактах на товары, требующие длительного срока изготовления, – промышленное оборудование, речные и морские суда, исполнение длительных подрядных работ.

На первом этапе стороны устанавливают исходную цену и согласовывают в ней долю постоянных (прибыль, накладные расходы, амортизационные отчисления) и переменных (стоимость сырья, материалов, энергии, оплата труда) расходов.

Изменение в течение времени переменных расходов определяет скольжение цены.

В контракте, как правило, приводится формула расчета скользящей цены, которой стороны будут руководствоваться. В международной торговой практике наиболее широко используется следующий метод расчета скользящей цены:

$$P_1 = P_0 \left(A + B \frac{M_1}{M_0} + C \frac{L_1}{L_0} \right),$$

где P_1, P_0 – окончательная и первоначальная цена товара;

A, B, C – установленное в договоре процентное соотношение отдельных элементов первоначальной цены, их сумма равна 1; M_1, M_0 – индексы стоимости материалов на дату их закупки производителем и момент подписания контракта;

L_1, L_0 – индексы заработной платы по истечении 2/3 общего срока поставки и на момент подписания контракта;

A – постоянная часть расходов (коэффициент торможения обычно равен 0,1–0,15);

B, C – доли стоимости материалов и рабочей силы в общей цене.

При установлении в контракте скользящей цены стороны определяют источники информации для определения изменения стоимости материалов и заработной платы. Кроме того, может быть установлен в процентах предел возможного изменения договорной цены (например, не выше 30%), предел скольжения.

Цена с последующей фиксацией. Стороны в момент подписания контракта цену не устанавливают. В контракте определяется способ установления цены в будущем, т. е. на момент исполнения договора.

Вопросы для обсуждения

1. Ценовая информация, виды цен на товары, используемые при подготовке контрактов купли-продажи.
2. Особенности мировых цен.
3. Регулирование цен в Республике Беларусь.

Темы рефератов

1. Сущность и значение гибкого механизма ценообразования в условиях глобализации мировой экономики.
2. Особенности формирования контрактной цены в международных договорах купли-продажи товаров в Республике Беларусь в современных условиях.

3.5. Понятие и функции внешнеторгового контракта

Внешнеторговый договор – валютный договор между резидентом и нерезидентом, предусматривающий возмездную передачу товаров (в том числе по договорам комиссии и сделкам, не связанным с перемещением товаров через Государственную границу Республики Беларусь), имущества в аренду (в том числе по сделкам, не связанным с перемещением товаров через Государственную границу Республики Беларусь), нераскрытой информации, исключительных прав на объекты интеллектуальной собственности, имущественных прав, возмездное выполнение работ, оказание услуг.

Контракт купли-продажи представляет собой документ, свидетельствующий о том, что одна сторона сделки (продавец) обязуется передать указанный в контракте товар (или иной предмет соглашения) в собственность другой стороне (покупателю), которая, в свою очередь, обязуется принять его и уплатить за него установленную цену.

Контракт купли-продажи считается заключенным, если он должным образом подписан сторонами, юридические адреса которых в нем указаны.

До заключения контракта необходимо выяснить следующие вопросы:

- разрешен ли ввоз (вывоз) товара на территорию страны;
- облагается ли товар экспортной (импортной) пошлиной, каков размер пошлины;
- подпадает ли товар под режим лицензирования или квотирования, каким органом выдается лицензия, каков порядок ее получения, сколько будет стоить получение лицензии;
- необходимо ли получение специальных разрешений на вывоз (ввоз) товара;
- требуется ли получение фитосанитарного, ветеринарного и других санитарных и экологических сертификатов;
- какие имеются льготы по вывозу (ввозу) товара (освобождение от пошлин, налогов, сборов);
- имеются ли какие-нибудь особенности в порядке осуществления платежей с предпринимателями из страны планируемого экспорта (импорта);
- какие документы необходимы для обеспечения пропуска товара через границу.

Условия контракта купли-продажи включают согласованные сторонами и зафиксированные в документе статьи, отражающие взаимные права и обязанности контрагентов.

Стороны контракта самостоятельно выбирают те или иные формулировки статей контракта, руководствуясь ситуацией на рынке, потребностями сторон, торговыми обычаями, общими условиями поставки, международными и другими соглашениями.

Структура и содержание контракта носят индивидуальный характер и определяются спецификой предмета сделки и степенью близости контрагентов.

Внешнеторговые контракты обычно содержат следующие статьи:

- преамбула и определение сторон;
- предмет контракта;
- цена и общая сумма контракта;
- качество товара;
- сроки поставки;
- условия платежа;
- упаковка и маркировка товаров;
- гарантии;
- штрафные санкции и возмещение убытков;
- страхование;
- обстоятельства непреодолимой силы;
- арбитражная оговорка.

В том случае, если предметом контракта является купля-продажа машин и оборудования, в него могут быть добавлены такие статьи, как технические условия, условия приемки и испытания, техническая документация, обслуживание оборудования, гарантии, порядок поставки запасных частей, командирование специалистов и др.

В случае продажи результатов творческой деятельности, в частности лицензий, ноу-хау, в контракт включаются статьи о конфиденциальности, договорной территории и ряд других статей.

Специальные вопросы контракта, прежде всего, технические условия, характер упаковки и маркировки и т. д., могут быть включены в основной текст контракта, а могут также оформляться приложениями к контракту, являющимися его неотъемлемой частью.

Внешнеторговая коммерческая практика показывает, что предусмотреть в контракте все обстоятельства, которые могут возникнуть в ходе его исполнения, невозможно. Подготовленный и подписанный сторонами внешнеторговый контракт должен быть документом, в котором оптимально сочетаются объем и содержание.

Выделяют следующие функции контракта:

- юридически закрепляет отношения между партнерами, придает им характер обязательств, выполнение которых защищено законом;
- определяет порядок, способы и последовательность совершения действий партнеров;
- предусматривает способы обеспечения выполнения обязательств.

Типовой контракт – примерный договор, содержащий ряд унифицированных условий, сформулированных заранее, является основой для переговоров о подписании будущей сделки.

Под руководством ЕЭК ООН было разработано более 30 вариантов типовых контрактов и общих условий поставок по определенным видам товаров:

- общие условия экспортных поставок продукции машиностроения;
- типовые контракты для торговли сельскохозяйственной продукцией;
- общие условия купли-продажи пиломатериалов;
- общие условия экспорта инвестиционных товаров;
- руководство по заключению договора о передаче «ноу-хау» в машиностроении т. д.

Вопросы для обсуждения

1. Понятие и функции внешнеторгового контракта купли-продажи.

2. Содержание внешнеторгового контракта.

Темы рефератов

1. Роль норм и правил, созданных многосторонними усилиями стран в рамках международных экономических организаций, в развитии внешнеторговой политики.

2. Международный арбитраж: сущность, значение и применение в практике белорусских организаций.

3.6. Общая характеристика разделов контракта.

Типовой контракт

Типовой контракт

Типовой контракт применим только к строго определенным видам сделок или товаров. Он состоит из двух частей: согласуемой, которая заполняется сторонами сделки; унифицированной, остающейся неизменной.

Выделяют следующие преимущества типового контракта:

- позволяет сократить время на проведение переговоров;
- дает возможность сторонам использовать практический опыт торговли в данной отрасли;
- позволяет заключать сделки заочно.

Форма договора (контракта) оговорена в Конвенции ООН «О договорах международной купли-продажи товаров» (Венская конвенция), в соответствии с которой нет особых требований к форме договора купли-продажи (договор купли-продажи может доказываться любыми средствами).

Согласно ГК РБ, внешнеэкономическая сделка, хотя бы одним из участников которой является юридическое лицо Республики Беларусь или гражданин Республики Беларусь, совершается независимо от места заключения сделки в письменной форме, ее несоблюдение влечет недействительность сделки.

Договор в письменной форме может быть заключен путем составления одного документа, подписанного сторонами; путем обмена документами посредством почтовой, электронной или иной связи, позволяющей достоверно установить, что документ исходит от стороны по договору.

Экспортно-импортные операции могут быть достаточно сложными, так как они предусматривают заключение, по крайней мере, одной

из сторон (импортером или экспортером) целого ряда взаимосвязанных друг с другом договоров с банками, страховщиками, перевозчиками, таможенными агентами, инспекторами и т. д.

Существенные условия внешнеторгового контракта

Существенными считаются такие условия контракта, при невыполнении которых одним из партнеров другая сторона может отказаться от принятия товара, расторгнуть сделку и взыскать понесенные убытки.

К существенным условиям относят наименование сторон; предмет контракта, включая базисные условия поставки; количество товара; качество товара; цену; условия платежа; штрафные санкции и возмещение убытков; рекламации; юридические адреса.

Дополнительные, или несущественные, условия предполагают, что при нарушении одной из сторон несущественных условий другая сторона не вправе расторгнуть сделку, а может потребовать исполнения контрактных обязательств и взыскать штрафные санкции, если это предусмотрено условиями контракта.

К несущественным (дополнительным) условиям относят приемку-сдачу товара; страхование; извещение об отгрузке товара; гарантии; упаковку и маркировку; обстоятельства непреодолимой силы; арбитраж; прочие условия.

Договаривающиеся стороны решают сами в каждом конкретном случае, какие из условий будут существенными, а какие несущественными.

Договор считают заключенным, если между сторонами в требуемой в подлежащих случаях форме достигнуто соглашение по всем существенным условиям договора (ст. 402 ГК РБ).

ГК РБ определено, что стороны свободны в выборе условий договора, не противоречащих законодательству, они могут заключить договор, в котором содержатся элементы различных договоров, установленных законодательством (смешанный договор).

Принцип свободы договора, установленный ГК РБ, неприменим в части валютных, налоговых и таможенных правил их совершения.

Внешнеторговая сделка должна соответствовать императивным нормам валютного, налогового и таможенного законодательства. Поэтому даже указание во внешнеторговом договоре, что он подчиняется праву иного государства, чем Республика Беларусь, не освобождает резидента Республики Беларусь от ответственности за несоблюдение

норм законодательства о внешнеторговой деятельности, валютном регулировании, таможенного и налогового законодательства (ст. 1100 ГК РБ).

В соответствии с ч. 2 пункта 1 ст. 402 ГК РБ выделяется 3 вида существенных условий договора:

– Условия о предмете договора.

Предмет договора – это то, по поводу чего возникают права и обязанности сторон договора, то, на что эти обязанности направлены. Предмет договора должен быть настолько индивидуализирован, чтобы выделить его из числа объектов гражданских прав этого же вида.

– Условия, названные в законодательстве как существенные, необходимые или обязательные для договоров данного вида.

– Условия, относительно которых по заявлению одной из сторон должно быть достигнуто соглашение.

Договор, признаваемый незаключенным, необходимо отличать от недействительного договора. В первом случае договора попросту нет, а во втором – он заключен, но не действует, так как его условия не соответствуют требованиям законодательства, полномочиям сторон, их намерениям и т. п.

Последствия таких договоров тоже различны. По договору, который признан незаключенным, у сторон не возникает взаимных прав и обязанностей. При признании договора недействительным стороны обязаны вернуть друг другу все, полученное по нему.

Сторона, которая начала исполнять договор, признанный незаключенным, сталкивается с проблемой возврата вложенного в сделку. Это могут быть уплаченные деньги, переданный товар, затраты на выполнение работ, оказание услуг и т. д. Если контрагент не возвратит полученное по незаключенному договору добровольно, деньги или имущество можно взыскать в судебном порядке как неосновательное обогащение.

Содержание внешнеторгового контракта

Содержание внешнеторгового контракта включает следующее:

– Текст контракта начинается с преамбулы и со слова «контракт» в середине страницы, после которого следует номер контракта. Ниже, справа, пишется дата, а слева указывается место заключения контракта. В преамбуле указывается полное юридическое наименование сторон, заключивших договор. Дается определение сторон как контрагентов.

Например, «Продавец» и «Покупатель» в договоре купли-продажи. Традиционно первым указывается наименование продавца, вторым – наименование фирмы-покупателя.

В преамбуле указывается место и дата заключения контракта. Дата заключения контракта юридически означает момент вступления в договорные отношения, с которого возникают права и обязанности сторон по контракту (если специально не указан иной срок вступления контракта в силу).

Место заключения, при отсутствии в контракте соглашения о подлежащем применении праве, может определить применяемый к отношениям контрагентов закон места деятельности одного из них или закон совершения сделки.

Номер контракта присваивается в соответствии с правилами делопроизводства, установленными в организации, которая готовит и представляет для подписания на переговорах проект контракта.

– Описание предмета контракта. Устанавливается его точное наименование и код в соответствии с ТН ВЭД. Предметом контракта могут быть продажа и поставка того или иного товара, оказание каких-либо услуг, выполнение работ, а также передача того или иного вида технологии.

Поэтому в соответствующей статье контракта в краткой форме определяется вид внешнеэкономической сделки (купля-продажа, аренда, подряд), а далее указывается сам объект операции.

Если по контракту поставляется неоднородный товар, то подробный перечень всех поставляемых сортов, видов, марок указывается в отдельном документе – *спецификации*, которая оформляется как приложение к контракту. В тексте контракта делается оговорка о том, что спецификации (приложения) являются его неотъемлемой частью.

Если предметом сделки выступает товар со сложными техническими характеристиками, то подробное описание предмета соглашения дается в специальных разделах, которые называются «технические условия» или «технические спецификации» (они также могут оформляться как приложения к контракту), а в самом разделе о предмете контракта дается краткое определение товара, делается ссылка на соответствующий раздел или приложения.

– *Количество товара*. При определении количества товара в контракте стороны должны согласовать единицу измерения количества, порядок его определения, систему мер и весов. При поставках неоднородного товара (различных моделей, сортов, марок, типоразмеров и т. д.) количество поставляемого в ассортименте товара указывают в

отдельной спецификации (спецификациях), являющихся приложением к контракту.

В некоторых случаях в контракте необходимо устанавливать систему мер и весов в связи с тем, что одни и те же по наименованию единицы измерения в разных странах могут иметь различное значение.

Например, метрическая тонна равна 1 000 кг, английская длинная тонна равна 1 016 кг, малая или короткая тонна – 907,2 кг; баррель нефтепродуктов равен 159 л, тогда как для других жидкостей тот же баррель составляет 119 л.

При определении количества некоторых товаров могут использоваться нестандартные единицы измерения. В этом случае во избежание возможных недоразумений необходимо уточнить массу мешка, пачки, кипы в метрической системе мер.

Так, например, кипа хлопка в Бразилии весит 180 кг, в Египте – 336,9 кг; мешок кофе в Бразилии, Венесуэле, Мексике и Колумбии весит 60 кг, в Эквадоре, Ямайке, Пуэрто-Рико, Кубе – 90, в Японии – 77, в Гватемале, Коста-Рике, Никарагуа – 70 кг. Кипа мытой шерсти в Австралии составляет 100 кг, в Новой Зеландии – 145, в Уругвае – 480 кг.

В контракте необходимо уточнить, включается ли тара и упаковка (по массе) в количество поставляемого товара.

Некоторые товары подвержены естественной убыли во время транспортировки от продавца к покупателю. В таких случаях в контракт следует включать условия о распределении естественной убыли (усушка, утруска, утечка и т. п.) между сторонами.

Порядок проверки количества товара в стране покупателя должен быть четко прописан в контракте, указывается, в соответствии с какими документами производится проверка фактически поставленного товара. Это могут быть транспортные документы или отгрузочная спецификация продавца.

Венская конвенция (ст. 51) предоставляет покупателю, которому поставлена только часть товара, широкие права, включая, в частности возможность расторжения контракта, если продавец не устранит допущенного нарушения.

– *Качество товара.* Статья обязательна для каждого контракта. Согласно торговым обычаям многих стран, контракты, в которых отсутствует оговорка о качестве товара, могут быть признаны недействительными. В этой статье стороны устанавливают качественные характеристики товара, т. е. совокупность свойств, определяющих его

пригодность удовлетворить определенные потребности в соответствии с назначением. Стороны контракта должны стремиться к тому, чтобы дать наиболее полную качественную характеристику товара, определить порядок его проверки и указать предоставляемые продавцом документы, подтверждающие соответствие качества поставленного товара.

В международной практике используются различные способы определения качества товара в контрактах: по стандартам; техническим условиям (описанию); спецификации; образцам; описанию; предварительному осмотру; содержанию отдельных веществ в товаре.

Основным документом, подтверждающим качество товара, является сертификат качества, выдаваемый фирмой-изготовителем либо независимой организацией, осуществляющей проверку качества товара.

– *Срок поставки* – согласованные сторонами и предусмотренные в контракте временные периоды, в течение которых продавец должен передать предмет сделки покупателю.

При единовременной поставке стороны указывают один срок поставки, при поставке в течение какого-то определенного периода – сроки поставки для каждой партии.

Сроки поставки в контракте могут быть установлены способом определения фиксированной даты поставки; определения периода, в течение которого должна быть произведена поставка (месяц, квартал, год); применения специальных терминов («немедленная поставка», «по мере готовности партии товара», «по открытию навигации» и т. д.).

Под немедленной поставкой в международной практике понимается поставка в течение определенного срока после заключения сделки. Этот срок определяется торговыми обычаями и составляет от 1 до 14 рабочих дней.

Возможность досрочной поставки товара продавцом должна специально оговариваться в контракте. Если это не оговорено, то по обычаю досрочная поставка возможна только с согласия покупателя.

Во многих случаях в контракт купли-продажи вносится оговорка о дате поставки. Дата поставки определяется в зависимости от способов перевозки товара и может быть датой транспортного документа, свидетельствующего о принятии товара к перевозке; расписки транспортно-экспедиторской фирмы в приеме груза для дальнейшей отправки по назначению; складского свидетельства, подтверждающего передачу товара в распоряжение покупателя на складе; подписания приемо-сдаточного акта представителями продавца и покупателя по-

сле поставки последней партии, без которой невозможно использовать все ранее поставленное оборудование (в контрактах на комплектное оборудование); прибытия товара в согласованный сторонами пункт назначения.

Законодательством Республики Беларусь установлены требования по срокам исполнения внешнеторговых договоров, которые необходимо отражать в их содержании.

– *Базисные условия поставки.* В контракте купли-продажи это условия, которые распределяют обязанности сторон по доставке товара и устанавливают момент перехода риска случайной гибели или повреждения товара с экспортера на импортера, кто из контрагентов выполняет таможенные формальности и оплачивает пошлину. Они определяют, кто из контрагентов несет расходы, связанные с транспортировкой товара от экспортера к импортеру. Расходы, которые несет экспортер, включаются в цену товара.

– *Цена товара.* Цена в контракте указывается в денежных единицах определенной валюты за количественную единицу товара, в привязке к базису поставки, согласованному сторонами. Выбор единицы изменения, за которую устанавливается цена, определяется характером товара и практикой, которая сложилась на мировом рынке при торговле данным товаром.

– *Условия платежа (валютно-финансовые условия контракта)* устанавливают вид валюты и способ платежа, формы расчетов за поставленный товар, перечень документов, представляемых к оплате, защитные меры сторон против необоснованной задержки платежа либо других нарушений платежных условий контракта.

– *Порядок отгрузки и условия сдачи-приемки.* Для подготовки покупателя к проведению приемки товара в контракте предусматривается обязанность продавца уведомить покупателя о готовности товара к отгрузке и о произведенной отгрузке. В контракте также определяется срок, в течение которого продавец должен уведомить покупателя о предполагаемой дате отгрузки, а также содержание этого уведомления.

В этом пункте контракта часто определяется перечень документов, которые продавец обязан предоставить покупателю в установленные сроки (счет-фактура (invoice), упаковочный лист, транспортная накладная (CMR), сертификат происхождения товара и т. д.).

В контракте стороны устанавливают следующий порядок сдачи-приемки: вид (предварительная и окончательная); место и срок; способы по количеству; способы по качеству.

Сдача товара – передача его во владение покупателя в соответствии с условиями контракта. Вручение товаросопроводительных документов покупателю рассматривается как передача самого товара.

Приемка товара – проверка соответствия количества, комплектности и качества товара его характеристикам и техническим условиям, содержащимся в контракте. Предварительная сдача-приемка проводится с целью установить соответствие изготовленного товара условиям контракта. Окончательная сдача-приемка означает фактическое выполнение контракта по получению товара соответствующего количества и качества.

По количеству приемка осуществляется путем пересчета либо взвешивания товара, ее результаты отражаются в соответствующих документах. По качеству сдача-приемка товара проводится либо на основе документа, подтверждающего соответствие качества товара условиям контракта, либо проверкой качества фактически поставленного товара в месте приемки.

– Гарантии и рекламации. При поставках машин и оборудования в контракте оговариваются, как правило, обязательства продавца нести ответственность за качество поставляемого товара в течение определенного гарантийного срока. Стороны согласуют объем представляемой гарантии, срок ее действия, обязанности продавца в течение гарантийного периода, порядок предъявления претензий и удовлетворения рекламаций.

Гарантийные сроки устанавливаются сторонами сделки с учетом сложившейся международной практики и вида товара. Срок гарантии может составлять от нескольких месяцев до нескольких лет.

Гарантийный период может исчисляться с даты поставки товара; с даты передачи товара первому потребителю; с момента получения покупателем от продавца уведомления в письменной форме о том, что оборудование готово к отправке; с даты пуска оборудования в эксплуатацию.

В пределах согласованного срока продавец несет ответственность за качество поставленного товара и его эффективную эксплуатацию.

В контракте перечисляются также случаи, на которые гарантии не распространяются (неправильное хранение; ненадлежащая эксплуатация; чрезмерные нагрузки; применение изделия не по назначению; недостаточный или неправильный монтаж и пуск в ход неквалифицированным персоналом покупателя; поломки и повреждения, возникшие при транспортировке товара, и т. д.).

Рекламации – это претензии, предъявляемые одним контрагентом сделки другому контрагенту в связи с неисполнением или ненадлежащим исполнением условий контракта.

Рекламация включает извещение о нарушении или очевидной возможности нарушения договора; доказательство этого нарушения; требования устранить совершенное или предотвратить возможное нарушение, возместить ущерб и уплатить штраф, предусмотренный в контракте или законе, а также доказательства, которые обосновывают предъявленные требования.

Порядок предъявления рекламаций предусматривает установление сроков для предъявления рекламаций, определяет виды представляемых при этом документов, сроки ответа на претензии.

– *Штрафные санкции* устанавливаются в контракте и могут быть применены к сторонам в случае нарушения его условий (сроков поставки, качества, комплектности или сроков и условий платежа и т. д.).

В контракте стороны в зависимости от особенностей конкретной сделки могут устанавливать ответственность и ее размеры за нарушение иных взятых на себя обязательств: условий контракта по оформлению и предоставлению документов; неизвещение или несвоевременное извещение об отгрузке товара; требований контракта к упаковке и маркировке; несвоевременное предоставление транспортного средства под погрузку товара; простой транспортного средства под погрузкой (разгрузкой) и т. д.

– *Страхование*. Этот раздел контракта включает четыре основных условия страхования: что страхуется; от каких рисков; кто страхует; в чью пользу производится страхование.

В международных сделках страхуются товары от рисков повреждения или утраты при транспортировке. Чтобы этого избежать, риск страхуют в страховом обществе, уплатив за эту услугу ее стоимость (страховую премию), обычно долю процента от стоимости груза.

Страхование является добровольным актом, в контракте устанавливаются его основные условия: обязанности продавца и покупателя по страхованию груза; длительность и объем страховой гарантии; условия страхования.

При продаже товара на базисном условии CIF и CIP страхование входит в обязанность экспортера.

– *Упаковка и маркировка*. Требования к упаковке и маркировке включают в контракт, когда по роду товара упаковка является необходимой. При этом в статье указываются вид и характер упаковки, ее качество, размеры, способы оплаты, а также нанесение на упаковку соответствующей маркировки. Эти условия, в зависимости от вида товара, могут быть включены в контракт отдельной статьей.

Маркировка грузов – товаросопроводительная информация, содержащая реквизиты импортера, номер контракта, номер транса, ве-

согабаритные характеристики мест, номер места и число мест в партии или транше.

– *Форс-мажор*. Практически все контракты купли-продажи содержат статью, которая разрешает переносить срок исполнения договора или вообще освобождает стороны от полного или частичного выполнения обязательств по договору в случае наступления определенных обстоятельств, которые обычно именуется форс-мажорными или обстоятельствами непреодолимой силы.

В этой статье контракта стороны оговаривают перечень обстоятельств непреодолимой силы (наводнение, пожар, другие стихийные бедствия или военные действия и т. д.); порядок уведомления другой стороны о возникновении препятствия и его влиянии на ее способность исполнить обязательство; порядок подтверждения форс-мажорных обстоятельств; предельный срок действия обстоятельств.

– *Арбитраж*. В этой статье контракта стороны определяют порядок разрешения споров, которые могут возникнуть между сторонами в процессе исполнения контракта и которые не удастся урегулировать путем переговоров.

В Республике Беларусь известным постоянно действующим арбитражным органом является Международный арбитражный суд (МАС) при БелТПП, решения которого признаются и исполняются на территории более чем ста государств.

– *Прочие условия*. Эта статья завершает текст контракта и имеет также существенное значение. В ней излагается целый ряд обязательств, принимаемых сторонами, нарушение которых может повлечь моральную и материальную ответственность. Стороны определяют в этом разделе действительность дополнений, совершенных только в письменной форме и подписанных надлежаще уполномоченными представителями сторон. Оговаривают порядок передачи своих прав и обязанностей по контракту третьей стороне, а также срок вступления контракта в силу и т. д.

– *Юридические адреса и подписи сторон*.

Этот раздел содержит почтовые адреса продавца и покупателя (улица, город, страна); номер расчетного (валютного) счета, наименование банка, в котором он открыт, номера телефонов, факсов, электронный адрес, подписи сторон.

Вопросы для обсуждения

1. Типовой контракт.
2. Существенные условия внешнеторгового контракта.

3. Содержание внешнеторгового контракта.

Темы рефератов

1. Особенности заключения и исполнения контракта на поставку товаров массового спроса.

2. Специфика организации и техники внешнеторговых операций по поставке машинотехнической продукции.

3. Порядок заключения и исполнения сделок купли-продажи с сырьевыми и продовольственными товарами.

Задания

Задание 27. Закрытое акционерное общество (ЗАО) «Добрушский фарфоровый завод» (г. Добруш, Республика Беларусь) продало фирме «VEGA» (г. Вертинген, Германия) фарфоровую посуду на сумму 100 000 евро.

Товар поставляется на условиях FCA (Добруш). Подготовьте проект контракта между партнерами. Поставка товара осуществляется в течение года на основании заказов покупателя, в которых указываются количество, ассортимент и цены.

Покупатель обязан за 30 дней до начала поставки передать продавцу заказ. Поставка товара в период действия контракта производится отдельными партиями.

Объем и общая стоимость каждой партии определяются в приложениях к контракту. Цены зафиксированы на время действия контракта и не могут быть изменены в сторону увеличения или уменьшения.

Определите метод проверки качества. Качество должно соответствовать образцам-эталонам, согласованным сторонами. Приемка по качеству производится менеджером по качеству, уполномоченным покупателем, на складе продавца.

Валюта платежа по контракту – евро.

Оплата за поставляемый товар осуществляется посредством безотзывного неподтвержденного документарного аккредитива, открываемого по поручению покупателя.

Задание 28. ОАО «8 Марта» (г. Гомель, Республика Беларусь) купило у фирмы MTIS (г. Стамбул, Турция) мотальное оборудование на сумму 107 000 евро.

Подготовьте проект контракта между партнерами. Товар поставляется на условиях FCA (Стамбул). Цена на товар является фиксированной. В контракте должно быть предусмотрено, что в цену включены монтаж и пусконаладочные работы по вводу оборудования в эксплуатацию и обучению специалистов. Валюта платежа – евро.

Оплата по контракту. 50% – авансовый платеж; 40% – после уведомления о готовности оборудования к отгрузке; 10% – после монтажа и подписания акта о вводе оборудования в эксплуатацию.

Условиями поставки предусмотрено, что оборудование должно быть изготовлено в течение 10 недель с даты проведения авансового платежа.

В контракте следует указать срок, в течение которого поставщик осуществит работы по монтажу оборудования и вводу его в эксплуатацию; определить гарантийный срок и порядок послегарантийного обслуживания, поставку запасных частей.

Тема 4. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПРАВИЛА ТОЛКОВАНИЯ ТОРГОВЫХ ТЕРМИНОВ ИНКОТЕРМС

4.1. Торговые обычаи и обыкновения: понятие и область применения

Существенное влияние на содержание обязательств сторон по договору купли-продажи оказывают принятые в международной практике торговые обычаи. Они играют решающую роль при разрешении споров между сторонами в арбитраже.

Торговый обычай (или обычай делового оборота) – правило, сложившееся в сфере торговли на основе постоянного и единообразного повторения фактических отношений.

Международный обычай – правила поведения субъектов международного права, появившиеся в результате длительной единообразной практики и признанные в качестве международной правовой нормы.

Торговые обычаи характеризуются следующими признаками:

– сложившееся правило, устойчивое и достаточное в своем содержании;

– широко применяемое правило;

– правило, не предусмотренное законодательством.

Условием применения торгового обычая является знание его сторонами, совершающими сделку. Изложение торговых обычаев можно

найти в правилах биржевой торговли, специальных сборниках, выпускаемых национальными торговыми палатами, типовых контрактах.

Основной организацией, занимающейся систематизацией торговых обычаев и разработкой соответствующих документов в области международной торговли, является Международная торговая палата (МТП).

Данной организацией подготовлен ряд документов, способствующих единообразию понимания и практики ведения операций в области международной торговли:

- Правила по интерпретации коммерческих терминов (Инкотермс);
- Унифицированные правила (обычаи и практика) для документарных аккредитивов;
- Унифицированные правила по инкассо;
- Унифицированные правила по договорным гарантиям;
- Примирительный и арбитражный регламент МТП.

К торговым обычаям относятся торговые и деловые обыкновения («а мы всегда делаем так»).

Деловые обыкновения (узанс) – коммерческое правило, устанавливающее волю каждого из партнеров и принимаемое во внимание при заключении сделок, но прямо в условиях сделок не оговоренное.

В отличие от обычаев обыкновения не являются источниками права и применяются только при условии, что эти правила известны сторонам и нашли отражение в договоре в виде прямой или подразумеваемой отсылки к ним.

Торговые обыкновения рассматриваются судом в качестве составной части заключенного контракта, если такое правило не было исключено сторонами в какой-либо форме.

4.2. Международные правила толкования торговых терминов Инкотермс

Одним из первых и наиболее часто используемых актов МТП являются Международные правила по толкованию торговых терминов Инкотермс (англ. Incoterms, International Commercial Terms) в редакциях 1936, 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000, 2010, 2020 гг. С 1 января 2020 г. вступила в силу новая редакция Инкотермс 2020.

Базисные условия в договоре купли-продажи – специальные условия, которые определяют обязанности продавца и покупателя по доставке товара и устанавливают момент перехода риска случайной гибели или повреждения товара с продавца на покупателя. Они являют-

ся базисом (основой) определения цены товара по контракту, так как до 50% цены зависит от расходов, связанных с транспортировкой товара из страны продавца в страну покупателя.

Инкотермс регулируют ряд важных коммерческих и юридических вопросов:

– обязанности продавца и покупателя по доставке товара (выбор перевозчика, заключение договора перевозки и т. д.);

– распределение расходов между сторонами сделки, связанных с исполнением контракта, в первую очередь по доставке товара;

– момент перехода с продавца на покупателя риска возможной гибели или повреждения товара в процессе транспортировки;

– распределение между контрагентами обязанностей по получению лицензий и выполнению таможенных формальностей.

Каждый коммерческий термин состоит из двух основных частей: А – обязанности продавца, Б – обязанности покупателя. Каждой обязанности одной стороны противостоит обязанность другой.

Распределение обязанностей между продавцом и покупателем представлено в таблице 8.

Таблица 8 – **Распределение обязанностей между продавцом и покупателем**

А – обязанности продавца	Б – обязанности покупателя
Предоставление товара в соответствии с условиями договора	Уплата цены за товар
Оформление лицензий, разрешений и других формальностей	Оформление лицензий, разрешений и совершение других формальностей
Заключение договора перевозки и страхования	Заключение договора перевозки
Осуществление поставки	Принятие поставки
Переход рисков	Переход рисков
Распределение расходов	Распределение расходов
Извещение покупателя	Извещение продавца
Предоставление доказательств поставки	Предоставление доказательств поставки
Проверка, упаковка, маркировка	Инспектирование товара
Другие обязанности	Иные обязанности

4.3. Структура и содержание базисных условий поставки. Их применение в Республике Беларусь

10 сентября 2019 г. был опубликован девятый выпуск правил Инкотермс 2020, который вступил в силу с 1 января 2020 г. Новые пра-

вила Инкотермс 2020 представляют собой обновленную версию правил Инкотермс 2010. Каждый термин Инкотермс 2020 (Инкотермс 2020) представляет собой аббревиатуру из трех букв.

Термины можно разделить на четыре группы:

– Группа E – место отправки (Departure):

- EXW – Ex Works (указанное место) – товар со склада продавца.

– Группа F – основная перевозка не оплачена (Main Carriage Unpaid):

- FCA – Free Carrier (указанное место) – товар доставляется перевозчику заказчика.

- FAS – Free Alongside Ship (указан порт отгрузки) – товар доставляется к судну заказчика;

- FOB – Free on Board (указан порт отгрузки) – товар погружается на судно заказчика.

– Группа C – основная перевозка оплачена (Main Carriage Paid):

- CFR – Cost and Freight (указан порт назначения) – товар доставляется до порта заказчика (без выгрузки);

- CIF – Cost, Insurance and Freight (указан порт назначения) – товар страхуется и доставляется до порта заказчика (без выгрузки);

- CIP – Carriage and Insurance Paid to (указано место назначения) – товар страхуется и доставляется перевозчику заказчика в указанном месте назначения;

- CPT – Carriage Paid to (указано место назначения) – товар доставляется перевозчику заказчика в указанном месте назначения.

– Группа D – доставка (Arrival):

- DAP – Delivered at Place (поставка в месте назначения) – товар предоставляется в распоряжение покупателя готовым для разгрузки;

- DPU – Delivered Named Place Unloaded (доставка на место выгрузки) – товар предоставляется в распоряжение покупателя разгруженным с прибывшего транспортного средства;

- DDP – Delivered Duty Paid (указано место назначения) – товар доставляется заказчику, очищенный от пошлин и рисков.

В правилах Инкотермс 2020 одиннадцать терминов в зависимости от способа транспортировки подразделяют на две отдельные группы:

– Правила для любого вида или видов транспорта:

- EXW – франко-завод (франко-склад) (... название места);

- FCA – франко-перевозчик (... название места назначения);

- CIP – фрахт (перевозка) и страхование оплачены до (... название места назначения);

- CPT – фрахт (перевозка) оплачены до (... название места назначения);

- DAP – поставка в месте назначения (... название места назначения);
- DPU – доставка на место выгрузки (... название места назначения);
- DDP – поставка с оплатой пошлины (... название места назначения).

– Правила для морского и внутреннего водного транспорта:

- FAS – свободно вдоль борта судна (... название порта отгрузки);
- FOB – свободно на борту (... название порта отгрузки);
- CFR – стоимость и фрахт (... название порта назначения);
- CIF – стоимость, страхование и фрахт (... название порта назначения).

EXW (Ex Works) – франко-завод (франко-склад) (... название места). Термин означает, что продавец считается выполнившим свои обязанности по поставке, когда он предоставит товар в распоряжение покупателя на своем предприятии или в другом названном месте (например, на заводе, фабрике, складе и т. п.). Простая трактовка – самовывоз. Продавец не отвечает за погрузку товара на транспортное средство, а также за выполнение экспортного таможенного оформления с оплатой экспортных пошлин и иных сборов для вывоза товара из страны. Данный термин возлагает минимальные обязанности на продавца, покупатель должен нести все расходы и риски в связи с перевозкой товара от предприятия продавца к месту назначения. Этот термин не может применяться, когда покупатель не в состоянии выполнить прямо или косвенно экспортные формальности. В этом случае должен использоваться термин FCA при условии, что продавец согласится нести расходы и риски за отгрузку товара.

FCA (Free Carrier) – франко-перевозчик (... название места назначения). Термин означает, что на продавца возложены обязанности по погрузке товара на транспорт в согласованном месте отправки и по выполнению экспортных таможенных процедур для вывоза товара с оплатой экспортных пошлин и иных сборов. Выбор места поставки повлияет на обязательства по погрузке и разгрузке товара в данном месте. Если поставка осуществляется в помещении продавца, то продавец несет ответственность за погрузку. Если же поставка осуществляется в другое место, продавец за погрузку товара ответственности не несет. Покупатель должен организовать перевозку товара собственным транспортом или перевозчиком по контракту за свой счет из указанного места отгрузки. Если покупатель дал указание своему перевозчику выдать транспортный документ продавцу, например, коно-

самент с отметкой «на борту» или авианакладную, то перевозчик должен предоставить полный комплект оригиналов транспортных накладных продавцу.

FAS (Free Alongside Ship) – *свободно вдоль борта судна (... название порта отгрузки)*. Термин возлагает на продавца обязанности по размещению товара рядом с судном, предоставленным покупателем. С этого момента все расходы и риски потери или повреждения товара должен нести покупатель. По условиям термина FAS на продавца возлагается обязанность по выполнению экспортных таможенных процедур с оплатой экспортных пошлин и иных сборов в стране отправления для вывоза товара.

Покупатель обязан погрузить товар на зафрахтованное им судно, оплатить фрахт судна, разгрузить в порту прибытия, выполнить импортное таможенное оформление с оплатой импортных таможенных пошлин и сборов, доставить товар до места назначения. Критический момент в поставке FAS заключается в том, что при размещении товара на причале судно должно присутствовать в порту и быть рядом. Размещение товара на причале, но при отсутствии судна в порту не будет являться выполненной отгрузкой для продавца. FAS может применяться только при перевозке товара морским или внутренним водным транспортом.

FOB (Free on Board) – *свободно на борту (... название порта отгрузки)*. Термин означает, что продавец считается выполнившим свои обязательства по поставке тогда, когда товар размещен на борту судна, нанятого покупателем в указанном порту отгрузки. С этого момента все расходы и риски потери или повреждения товара должен нести покупатель. По условиям термина FOB на продавца возлагается обязанность по выполнению экспортных таможенных процедур с оплатой экспортных пошлин и иных сборов в стране отправления для вывоза товара. Покупатель обязан зафрахтовать судно, оплатить фрахт судна, разгрузить в порту прибытия, выполнить импортное таможенное оформление с оплатой импортных таможенных пошлин и сборов, доставить товар до места назначения. Данный термин может применяться только при перевозке товара морским или внутренним водным транспортом. Если стороны не собираются использовать морской или внутренний водный транспорт, следует применять термин FCA.

CFR (Cost and Freight) – *стоимость и фрахт (... название порта назначения)*. Термин означает, что продавец считается выполнившим свои обязательства по поставке тогда, когда товар размещен на борту

судна зафрахтованным продавцом для доставки в порт назначения. Продавец обязан оплатить расходы и фрахт, необходимые для доставки товара в названный порт назначения, однако риск потери или повреждения товара, а также любые дополнительные расходы, возникающие после отгрузки товара, переходят с продавца на покупателя. По условиям термина CFR на продавца возложена обязанность по выполнению экспортных таможенных процедур с оплатой экспортных пошлин и иных сборов в стране отправления для вывоза товара. Покупатель обязан разгрузить нанятое продавцом судно в порту прибытия, выполнить импортное таможенное оформление с оплатой импортных таможенных пошлин и сборов, доставить товар до места назначения. Данный термин может применяться только при перевозке товара морским или внутренним водным транспортом. Торговый термин CFR содержит два критических пункта, поскольку риск и расходы переходят в двух различных местах: риск на борту судна после полной загрузки товара, а расходы в порту выгрузки. Если стороны не собираются использовать этот вид транспорта, следует применять термин CPT.

CIF (Cost, Insurance and Freight) – стоимость, страхование и фрахт (... название порта назначения). Термин означает, что продавец считается выполнившим свои обязательства по поставке тогда, когда застрахованный им товар размещен на борту судна зафрахтованным продавцом для доставки в порт назначения. Продавец обязан оплатить расходы и фрахт, необходимые для доставки товара в указанный порт назначения, но риск потери или повреждения товара, как и любые дополнительные расходы, возникающие после отгрузки товара, переходят с продавца на покупателя. Однако по условиям термина CIF на продавца возлагается также обязанность приобретения морского страхования в пользу покупателя против риска потери и повреждения товара во время перевозки. Следовательно, продавец обязан заключить договор страхования и оплатить страховые взносы. Продавец обязан выполнить экспортные таможенные процедуры с оплатой экспортных пошлин и иных сборов в стране отправления для вывоза товара.

Покупатель обязан разгрузить нанятое продавцом судно в порту прибытия, выполнить импортное таможенное оформление с оплатой импортных таможенных пошлин и сборов, доставить товар до места назначения.

Покупатель должен принимать во внимание, что, согласно условиям термина CIF, от продавца требуется обеспечение страхования

лишь с минимальным покрытием (не менее 110% от стоимости контракта).

CIP (Carriage and Insurance Paid) – фрахт (перевозка) и страхование оплачены до (... название места назначения). Термин означает, что продавец считается выполнившим свои обязательства по поставке тогда, когда он передал застрахованный в пользу покупателя товар, выпущенный в таможенном режиме экспорта, своему перевозчику для перевозки до места назначения. Продавец обязан оплатить расходы, связанные с перевозкой товара до названного пункта назначения, обеспечить страхование от рисков потери и повреждения товара во время перевозки в пользу покупателя. Продавец обязан застраховать товар с максимальным страховым покрытием от всех рисков и страховой суммой не менее 110% от стоимости товара. Следовательно, продавец заключает договор страхования и оплачивает страховые взносы. По условиям термина CIP на продавца возлагается обязанность по экспортному таможенному оформлению для вывоза товара с оплатой экспортных пошлин и иных сборов в стране отправления. Покупатель берет на себя все риски и любые дополнительные расходы по доставке товара после передачи товара перевозчику. Данный термин может применяться при перевозке товара любым видом транспорта, включая смешанные перевозки.

CPT (Carriage Paid To) – фрахт (перевозка) оплачены до (... название места назначения). Термин означает, что продавец считается выполнившим свои обязательства по поставке тогда, когда он передал товар, выпущенный в таможенном режиме экспорта, своему перевозчику для перевозки до места назначения. Правила CPT требуют, чтобы продавец взял на себя ответственность за заключение договора на перевозку до согласованного места назначения, без выгрузки товара с транспортного средства (продавец может самостоятельно, собственным транспортом доставить товар покупателю, без заключения договора перевозки). Кроме этого, продавец обязан оплатить расходы и фрахт, необходимые для доставки товара в указанное место назначения, выполнить экспортное таможенное оформление для вывоза товара с оплатой экспортных пошлин и иных сборов в стране отправления.

Условия поставки CPT возлагают на покупателя нести все риски потери или повреждения товара, после передачи товара продавцом перевозчику, а не когда товар достигнет места назначения. Термин содержит два критических момента, поскольку риски и расходы переходят в двух различных местах: риски после загрузки товара в транспортное средство, а расходы в месте назначения.

DAP (Delivered at Place) – поставка в месте назначения (... название места назначения). Термин означает, что продавец считается выполнившим обязательства, когда товар предоставлен в распоряжение покупателя на прибывшем транспортном средстве, готовым к разгрузке, в согласованном месте назначения. Продавец обязан оплатить расходы и фрахт, необходимые для доставки товара в указанный пункт назначения, выполнить экспортное таможенное оформление для вывоза товара с оплатой экспортных пошлин и иных сборов в стране отправления. Продавец несет все риски, связанные с доставкой товара в поименованное место. Сторонам по договору следует наиболее точно определить пункт в согласованном месте назначения, поскольку риски до этого пункта несет продавец. Данный термин может применяться при перевозке товара любым видом транспорта, включая смешанные перевозки.

DPU (Delivered Named Place Unloaded) – доставка на место выгрузки (... название места назначения). Означает, что продавец считается выполнившим свои обязательства по поставке тогда, когда товар, выпущенный в таможенном режиме экспорта, разгружен с прибывшего транспортного средства и предоставлен в распоряжение покупателя в указанном месте назначения. Продавец обязан оплатить расходы и фрахт, необходимые для доставки товара до указанного места назначения и его разгрузки с транспортного средства, выполнить экспортное таможенное оформление для вывоза товара с оплатой экспортных пошлин и иных сборов в стране отправления. Продавец несет все риски, связанные с доставкой товара и его разгрузкой в месте назначения. DPU является единственным термином, который поручает продавцу разгрузку товара. Сторонам следует в договоре наиболее точно определить пункт назначения, поскольку риски до этого пункта несет продавец. Данный термин может применяться при перевозке товара любым видом транспорта, включая смешанные перевозки.

DDP (Delivery Duty Paid) – поставка с оплатой пошлины (... название места назначения). Термин означает, что продавец предоставит прошедший таможенную очистку и неразгруженный с прибывшего транспортного средства товар в распоряжение покупателя в названном месте назначения. Продавец обязан нести все расходы и риски, связанные с транспортировкой товара, включая (где это требуется) любые сборы для импорта в страну назначения (под словом «сборы» здесь подразумевается ответственность и риски за проведение таможенной очистки, а также за оплату таможенных формальностей, пошлин, налогов, например, НДС, и других сборов). В то время

как термин EXW возлагает на продавца минимальные обязанности, термин DDP предполагает максимальные обязанности продавца. Данный термин не может применяться, если продавец прямо или косвенно не может обеспечить получение импортной лицензии. Если стороны согласились об исключении из обязательств продавца некоторых из расходов, подлежащих оплате при импорте (НДС), это должно быть четко определено в контракте купли-продажи.

Особенностью Инкотермс 2020 является то, что данные правила могут быть использованы в договорах международной купли-продажи товаров и во внутринациональных договорах купли-продажи. Выбор базисного условия поставки зависит от условий конкретной сделки, ценового фактора, а также от вида транспорта, которым будет производиться доставка товара.

При применении Инкотермс в контрактах купли-продажи учитывают следующие особенности:

– Международные правила Инкотермс 2020 могут применяться с 1 января 2020 г., но также можно продолжить использование правил Инкотермс 2010, или правил Инкотермс 2000, даже более ранних версий. Поэтому в международных контрактах купли-продажи при указании условия поставки необходимо точно указать версию Инкотермс.

– Инкотермс 2020 имеет рекомендательный характер. Для конкретной внешнеторговой сделки Инкотермс имеет обязательную силу только в том случае, если в контракте на него сделана соответствующая оговорка. При расхождении толкования базисных условий поставки по Инкотермс с условиями внешнеторгового контракта преимущество имеют условия контракта. Кроме того, достигнув соглашения о базисе поставки, продавец и покупатель могут внести в него любые оговоренные изменения или дополнения.

– Положения Инкотермс 2020 не предполагают перехода прав собственности на товар. Сфера действия Инкотермс ограничена вопросами, связанными с правами и обязанностями сторон договора купли-продажи в отношении поставки проданных товаров (под «товарами» подразумеваются «материальные товары»). Инкотермс не определяет все обязанности сторон по договору.

– Положения Инкотермс по многим вопросам имеют общий характер, предлагая лишь принципиальный подход или решение. Инкотермс не регулирует вопросы нарушения договора и освобождения от ответственности вследствие различных препятствий. Эти вопросы должны разрешаться другими условиями договора купли-продажи и соответствующими законами.

– В Республике Беларусь при заполнении таможенных документов в графе «Условия поставки» требуется указание базисных условий контрактов в соответствии с классификацией, принятой МТП. Кроме того, при расчете таможенной стоимости товара используется цена сделки, т. е. цена товара по контракту, уровень и структура которой определяются в зависимости от базиса поставки.

– При использовании того или иного термина Инкотермс при указании пункта доставки целесообразно указывать его максимально конкретно. Стороны должны точно определить то место, в котором обязанности продавца будут считаться исполненными, где произойдет переход рисков по случайной утрате или гибели поставляемого товара. При указании пункта назначения лучше указать его название максимально конкретно, включая не только название населенного пункта, но и наименование улицы или дома.

Вопросы для обсуждения

1. Система норм регулирования международной торговли.
2. Торговые обычаи и обыкновения: понятие и область применения.
3. Международные правила толкования торговых терминов Инкотермс.
4. Основные условия Инкотермс 2020.
5. Содержание базисных условий поставки групп E и F.
6. Содержание базисных условий поставки группы C.
7. Содержание базисных условий поставки группы D.
8. Особенности применения Инкотермс в контрактах купли-продажи.

Темы рефератов

1. Двусторонние торговые договоры и их роль в развитии экономических отношений.
2. Торговые обычаи и обыкновения: особенности возникновения и применения в различных странах.
3. Роль торговых обычаев в торговле отдельными товарами на мировом рынке.
4. Особенности применения базисных условий поставки в Беларуси.
5. Торговые термины, используемые в международном деловом обороте (не вошедшие в Инкотермс): особенности применения.

Задания

Задание 29. Белорусская организация планирует продажу продукции на экспорт в страну А.

Себестоимость экспортной продукции составляет 750 000 долл. США.

Рассчитайте цены коммерческих предложений иностранному контрагенту при различных вариантах базиса поставки: EXW, FCA, FAS, FOB, CFR, CIF, DPU – порт назначения, DAP – склад контрагента, DDP.

Исходные данные представлены следующими показателями:

- стоимость перевозки от склада белорусской организации до станции отправления груза – 1 000 долл. США;
- стоимость погрузки на железнодорожные платформы – 2 000 долл. США;
- экспортные пошлины и лицензии – 8 000 долл. США;
- стоимость перевозки от станции до порта отправления – 11 000 долл. США;
- стоимость погрузки товаров на борт судна в порту отправления – 3 000 долл. США;
- стоимость фрахта – 60 000 долл. США;
- стоимость страхования – 15 000 долл. США;
- стоимость разгрузки товаров в порту назначения – 3 000 долл. США;
- импортные пошлины и лицензии – 30 000 долл. США;
- стоимость перевозки от порта назначения до склада контрагента в стране А – 2 500 долл. США.

Задание 30. Ответьте письменно на следующие вопросы по каждому базисному условию поставки Инкотермс 2020:

- Какая из сторон по международному договору купли-продажи организует перевозку товара?
- Какая из сторон оплачивает перевозку и до какого пункта?
- Включаются ли транспортные расходы в цену товара?
- Когда риск потери или повреждения переходит с продавца на покупателя?
- Какая из сторон выполняет таможенные формальности для экспорта и импорта?

Тема 5. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ТРАНСПОРТНЫЕ ОПЕРАЦИИ

5.1. Понятие международной перевозки.

Правовые основы международных перевозок

Международная перевозка – перевозка грузов и пассажиров между двумя и более государствами, выполняемая на условиях заключенного между ними международного соглашения.

Выделяют следующие признаки международных перевозок:

- осуществляются между двумя и более странами;
- их выполнение регулируется условиями, установленными международными соглашениями.

В отсутствие международного договора перевозка с пересечением границ не считается международной (но входит в сферу действия международного частного права) и регулируется национальным законодательством. Классификация международных перевозок представлена в таблице 9.

Таблица 9 – Классификация международных перевозок

Признак классификации	Вид перевозок
Предмет транспортных операций	Грузовые
	Пассажирские
	Багажные
Вид транспорта	Водные (морские, речные)
	Железнодорожные
	Автомобильные
	Воздушные
	Трубопроводные
	Смешанные (участвуют два и более видов транспорта)
Порядок прохождения границы	Перегрузочные
	Бесперегрузочные
Характер перевозки на территории соседнего государства	Соседские
	Транзитные
	Кольцевые
Способ перевозки	Унимодальные
	Мультимодальные
	Интермодальные

Признак классификации	Вид перевозок
	Комбинированные

Выделяют следующие источники правового регулирования международных перевозок:

- Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС);
- международные соглашения (конвенции) по отдельным видам транспорта;
- двусторонние (или многосторонние) соглашения;
- обычаи;
- внутренние транспортные законодательства отдельных стран.

ГАТС регулирует международное сотрудничество. Оно устанавливает нормы и правила, которые должны облегчить условия доступа на рынки услуг. В отличие от торговли товарами, торговля услугами регулируется не на границе, а внутри страны соответствующими инструментами внутреннего законодательства.

ГАТС состоит из следующих основных частей:

- совокупность общей концепции, принципов и правил, которые применяются к мерам, воздействующим на торговлю услугами;
- конкретные обязательства, применяемые к тем секторам и отраслям услуг, которые указаны в графике страны-участника;
- набор приложений, в которых принимаются во внимание секторальные особенности и допускаются временные исключения (изъятия) и требования режима наибольшего благоприятствования.

Выделяют следующие общие черты, присущие природе транспортных конвенций:

- Международная перевозка грузов, пассажиров и багажа осуществляется на основании договора перевозки, носящего двусторонний, возмездный характер.
- При международных перевозках предусматривается строго ограниченный предел ответственности перевозчика. Он отвечает за неисполнение или ненадлежащее исполнение договора перевозки, как правило, на принципе презюмируемой вины.
- При международных перевозках предусматривается претензионный порядок урегулирования споров между сторонами по договору перевозки и сокращенные сроки исковой давности. Международные конвенции и соглашения по видам транспорта представлены в таблице 10.

Таблица 10 – Международные конвенции и соглашения по видам транспорта

Название конвенции	Дата принятия, дата вступления в силу	Кто готовил	Географический охват
<i>Морской транспорт</i>			
Международная конвенция об унификации некоторых правил о коносаменте с поправками, внесенными протоколами 1968 г. и 1979 г. (Гаагско-Висбийские правила)	25 августа 1924 г., 2 июня 1931 г.	Международный морской комитет	Всемирный
Конвенция ООН о морской перевозке грузов (1978 г.) (Гамбургские правила). Вошли в практику в 1992 г. по ратификации этой конвенции рядом государств. По сравнению с Гаагскими и Гаагско-Висбийскими правилами оцениваются рядом международных экспертов Морского права как не отвечающие интересам судовладельца	31 марта 1978 г., 1 ноября 1992 г.	Комиссия ООН по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ)	Всемирный. 35 участников, для которых вступила в силу: Албания, Австрия, Барбадос, Ботсвана, Буркина-Фасо, Бурунди, Камерун, Чили, Чешская Республика, Доминиканская Республика, Египет, Гамбия, Грузия, Гвинея, Венгрия, Иордания, Казахстан, Кения, Ливан, Лесото, Либерия, Малави, Марокко, Нигерия, Парагвай, Румыния, Сент-Винсент и Гренадины, Сенегал, Сьерра-Леоне, Сирийская Арабская Республика, Тунис, Уганда, Объединенная Республика Танзания, Замбия, Перу

Продолжение таблицы 10

Название конвенции	Дата принятия, дата вступления в силу	Кто готовил	Географический охват
Конвенция ООН о договорах полностью или частично морской международной перевозки грузов («Роттердамские правила» 2008 г.)	11 декабря 2008 г. принята Генеральной Ассамблеей ООН, 23 сентября 2009 г. открыта для подписания, не вступила в силу (подписали 26 стран, ратифицировали 5 стран (Конго, Испания, Того, Камерун, Бенин), для вступления в силу необходима ратификация 20 странами)	ЮНСИТРАЛ	Подписали Армения, Камерун, Конго, Демократическая Республика Конго, Дания, Франция, Габон, Гана, Греция, Гвинея, Люксембург, Мадагаскар, Мали, Нидерланды, Нигер, Нигерия, Норвегия, Польша, Сенегал, Испания, Швеция, Швейцария, Того, США, Бенин
<i>Воздушный транспорт</i>			
Конвенция об унификации некоторых правил, касающихся воздушных перевозок (Варшавская конвенция 1929 г.)	12 октября 1929 г., 13 февраля 1933 г.	Международный технический комитет авиационных экспертов-юристов, вошедший в состав Международной организации гражданской авиации (ИКАО)	152 страны (в том числе Беларусь с 25 декабря 1959 г.)
Гаагский протокол (1955 г.) (Об изменении Варшавской конвенции для унификации некоторых правил, касающихся международных воздушных перевозок)	28 сентября 1955 г. в Гааге, 1 августа 1963 г.	ИКАО	137 стран (в том числе Беларусь с 1 августа 1963 г.)
Гвадалахарская конвенция (1961 г.) (Конвенция, дополнительная к Варшавской)	Подписана 18 сентября 1961 г. в Гвадалахаре, 1 мая 1964 г.	ИКАО	86 стран (в том числе Беларусь с 14 января 1984 г.)

Продолжение таблицы 10

Название конвенции	Дата принятия, дата вступления в силу	Кто готовил	Географический охват
конвенции для унификации некоторых правил, касающихся международных воздушных перевозок, осуществляемых лицом, не являющимся перевозчиком по договору)			
Гватемальский протокол (1971 г.) (Протокол об изменении Конвенции для унификации некоторых правил, касающихся международных воздушных перевозок, измененной Протоколом, совершенным в Гааге 28 сентября 1955 г.)	Подписан 8 марта 1971 г. в Гватемале, не вступил в силу	ИКАО	Ратифицировали 7 стран (для вступления в силу нужно 30)
Монреальские протоколы (1975 г.):	Подписаны 25 сентября 1975 г. в Монреале	ИКАО	
Дополнительный протокол № 1 к Варшавской конвенции 1929 г.	Вступил в силу 15 февраля 1996 г.		50 стран
Дополнительный протокол № 2 к Варшавской конвенции 1929 г., измененной Гаагским протоколом 1955 г.	Вступил в силу 15 февраля 1996 г.		51 страна
Дополнительный протокол № 3 к Варшавской конвенции 1929 г., измененной Гаагским протоколом 1955 г. и Гватемальским протоколом 1971 г.	Не вступил в силу		32 страны подписали, 21 страна ратифицировала (для вступления в силу нужно 30)

Продолжение таблицы 10

Название конвенции	Дата принятия, дата вступления в силу	Кто готовил	Географический охват
Монреальский протокол № 4 к Варшавской конвенции 1929 г., измененной Гаагским протоколом 1955 г.	14 июня 1998 г.		58 стран
Конвенция об унификации некоторых правил, касающихся воздушных перевозок (Монреальская конвенция 1999 г.)	28 мая 1999 г., 4 ноября 2003 г.	ИКАО	137 стран
<i>Железнодорожный транспорт</i>			
Международная конвенция о железнодорожной перевозке грузов (ЦИМ)	7 февраля 1970 г., 1 января 1975 г.	Центральное бюро международных железнодорожных перевозок (Берн)	Европа, Северная Африка, Западная Азия
Конвенция о международных железнодорожных перевозках (КОТИФ)	9 мая 1980 г., 1 мая 1985 г.	Центральное бюро международных железнодорожных перевозок (Берн)	Европа, Северная Африка, Западная Азия
Соглашение, касающееся международного грузового сообщения по железным дорогам (СМГС)	1 ноября 1951 г., нынешний текст вступил в силу 1 июля 1966 г.	Организация сотрудничества железных дорог (ОСЖД)	Восточная Европа, Восточная Азия
<i>Автомобильный транспорт</i>			
Конвенция о договоре международной дорожной перевозки грузов (КДПГ)	19 мая 1956 г., 2 июля 1961 г.	Европейская экономическая комиссия ООН	58 стран (в том числе Республика Беларусь с 4 июля 1993 г.)
Таможенная конвенция «О международной перевозке грузов с применением книжки МДП» (Конвенция МДП, 1975 г.)	14 ноября 1975 г. (Женева), 20 марта 1978 г.	Европейская экономическая комиссия ООН	78 стран (в том числе Республика Беларусь с 5 октября 1993 г.)

Окончание таблицы 10

Название конвенции	Дата принятия, дата вступления в силу	Кто готовил	Географический охват
Конвенция ООН о международных смешанных перевозках грузов	24 мая 1980 г., еще не вступила в силу	Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД)	Всемирный
Конвенция ООН об ответственности операторов транспортных терминалов в международной торговле	19 апреля 1991 г., еще не вступила в силу	ЮНСИТРАЛ	9 стран
<i>Внутренний водный транспорт</i>			
Будапештская конвенция о договоре перевозки по внутренним водным путям (КПГВ)	22 июня 2001 г., 1 апреля 2005 г.	Центральная комиссия судоходства по Рейну, Дунайская комиссия, Европейская экономическая комиссия ООН	Европа
Соглашение об общих условиях перевозки грузов в международном сообщении по р. Дунай	3 сентября 1989 г., 1 января 1990 г.	Комитет по внутреннему транспорту Европейской экономической комиссии	Федеративная Республика Германия, Болгария, Австрия, Венгрия, Румыния, Украина, Словакия, Югославия и Хорватия

Двусторонние соглашения и внутреннее транспортное законодательство Республики Беларусь

Наряду с транспортными конвенциями, важная роль в регулировании международных перевозок отводится национальному (внутреннему) законодательству государств, что обусловлено следующими причинами:

– Транспортные конвенции не регулируют многие важные транспортные операции, связанные с международными перевозками, оставляя их ввиду специфичности и сложности в сфере регулирования национального права (например, транспортно-экспедиционное обслу-

живание грузовых перевозок, порядок эксплуатации подъездных путей на железнодорожном транспорте и др.).

Некоторые условия международных перевозок, которые по-разному регулируются в отдельных странах и требуют издания большого числа юридико-технических предписаний, проще регламентировать не в рамках транспортных конвенций, а путем подчинения их национальному законодательству стран, участвующих в перевозке. В связи с этим отдельные транспортные конвенции содержат правила, прямо указывающие на применение норм национального законодательства по тем или иным вопросам международных перевозок.

Пример.

Возможность применения к международным перевозкам национального законодательства предусмотрена в Соглашении о международном грузовом сообщении 1950 г. (СМГС). В ст. 36 «Применение внутренних законов» указано следующее: «При отсутствии в настоящем Соглашении, в применяемых тарифах и Служебной инструкции к Соглашению необходимых положений применяются постановления, изложенные во внутренних законах и правилах соответствующей страны, железная дорога которой является участницей настоящего Соглашения». В ст. 8 «Прием груза к перевозке» (§ 7) указано следующее: «В остальном прием и отправление грузов повагонными, мелкими, контейнерными и контрейлерными отправлениями производятся в соответствии с положениями СМГС и внутренними правилами, действующими на железной дороге отправления, если в СМГС отсутствуют необходимые урегулирования».

– Многие соглашения по вопросам международных перевозок содержат положения, предусматривающие принятие в национальном законодательстве специальных норм, призванных отразить специфику перевозок в международном сообщении и установить их особые условия, отвечающие интересам стран-участниц.

– Унифицированные нормы транспортных конвенций в ходе их практического применения неизменно выявляют пробелы, устранение которых возможно только посредством обращения к национальному праву, дающему более полную регламентацию транспортных операций. Поэтому унификация в рамках международных соглашений не исключает применения на основании коллизионных норм национального законодательства государств.

В Республике Беларусь к договорам перевозки при отсутствии соглашения сторон о применимом праве будет применяться право страны перевозчика, а к договорам транспортной экспедиции – право страны экспедитора (пункт 1 ст. 1125 ГК РБ).

В ст. 1125 ГК РБ «Право, применяемое к договору при отсутствии соглашения сторон» указано следующее: «При отсутствии соглашения сторон договора о подлежащем применению праве к этому договору применяется право страны, где имеет основное место деятельности сторона, являющаяся перевозчиком, – в договоре перевозки; экспедитором – в договоре транспортной экспедиции».

В становлении всего транспортного законодательства Республики Беларусь первостепенную роль играет ГК РБ. В нем заложены основы правового регулирования перевозки грузов, определены основные права и обязанности сторон, общие условия заключения договоров перевозки грузов, фрахтования, смешанной перевозки. Кроме того, ГК РБ содержит правовые предписания, касающиеся ответственности по обязательствам перевозки.

Закон Республики Беларусь «Об основах транспортной деятельности» от 5 мая 1998 г. № 140-З (в редакции от 4 января 2014 г.) определяет правовые, экономические и организационные основы и принципы транспортной деятельности, устанавливает основные права и обязанности ее субъектов. На основании ст. 28 данного закона государственные органы разработали ряд подзаконных актов, в том числе правила, положения, инструкции и иные документы в области оказания услуг, включая международные перевозки.

В ст. 28 «Гарантии международной транспортной деятельности» Закона Республики Беларусь «Об основах транспортной деятельности» от 5 мая 1998 г. № 140-З (в редакции от 4 января 2014 г.) указано следующее: «Государство содействует развитию международной транспортной деятельности, поддерживает и создает экономические, организационные и правовые условия ее осуществления».

Наряду с международными соглашениями (конвенциями) и внутренним законодательством, регламентирующим вопросы международных перевозок, странами заключаются и двусторонние договоры.

По данным ВТО, Всемирного банка, в мире заключено более 3 000 двусторонних соглашений в области международных автомобильных перевозок, которые существенно отличаются друг от друга. Некоторые двусторонние соглашения устарели, стали не актуальны заложенные в них ограничения.

В настоящее время не существует единого международного образца двусторонних соглашений о международном автомобильном сообщении.

В сфере автомобильного транспорта двусторонними соглашениями устанавливается, как правило, разрешительный порядок осуществления перевозок перевозчиками одного государства-участника согла-

шения по территории другого государства-участника. Выделяют следующие цели такого соглашения:

- регулирование автомобильных перевозок пассажиров и грузов по территории государства-участника;
- защита интересов национальных перевозчиков.

Соглашения подробно регламентируют порядок получения разрешений на перевозку пассажиров и грузов, а также изъятия из необходимости получения разрешений. Республикой Беларусь заключено 55 соглашений в этой сфере деятельности с 44 государствами, продолжается работа по подписанию соглашений о международном автомобильном сообщении с другими государствами, являющимися перспективными направлениями выполнения перевозок грузов и пассажиров. С 47 государствами производится обмен разрешениями, дающими право белорусским перевозчикам на осуществление международных перевозок по территории этих государств.

Особое внимание уделяется либерализации условий международных автомобильных перевозок. В 2015 г. наметились пути отмены разрешительных систем с Северной Македонией и Республикой Словения. В рамках ЕАЭС уже произошла отмена разрешений на выполнение двусторонних и транзитных перевозок, а также предполагается отмена запрета на каботажные перевозки.

В таблице 11 представлены двусторонние соглашения Республики Беларусь в сфере автомобильного транспорта.

Таблица 11 – Двусторонние соглашения Республики Беларусь в сфере автомобильного транспорта

Страна, с которой заключено соглашение	Место и дата заключения соглашения	Дата вступления в силу
Итальянская Республика	г. Минск, 3 июня 2003 г.	25 февраля 2006 г.
Ливанская Республика	г. Бейрут, 2 февраля 2005 г.	30 июня 2006 г.
Республика Казахстан	г. Астана, 19 января 2004 г.	6 июня 2006 г.
Сирийская Арабская Республика	г. Минск, 21 января 2004 г.	24 ноября 2004 г.
Королевство Швеция	г. Минск, 30 декабря 2008 г.	16 сентября 2009 г.
Босния и Герцеговина	г. Минск, 12 июля 2004 г.	1 октября 2008 г.
Туркменистан	г. Ашхабад, 18 июня 2009 г.	19 мая 2010 г.
Республика Хорватия	г. Минск, 10 марта 2005 г.	27 декабря 2006 г.

Выделяют следующие отличительные характеристики двусторонних соглашений в сфере воздушного транспорта:

- предоставление прав;
- мощности;
- тарифы;
- долевое участие;
- порядок установления;
- статистика;
- совместная деятельность.

В сфере воздушного транспорта Республикой Беларусь заключено 47 двусторонних соглашений. В таблице 12 представлены двусторонние соглашения Республики Беларусь в сфере воздушного транспорта.

Таблица 12 – Двусторонние соглашения Республики Беларусь в сфере воздушного транспорта

Страна, с которой заключено соглашение	Место и дата заключения соглашения	Дата вступления в силу
Объединенные Арабские Эмираты	г. Абу-Даби, 5 марта 2007 г.	29 июля 2009 г.
Великая Социалистическая Народная Ливийская Арабская Джамахирия	г. Триполи, 5 апреля 2009 г.	1 апреля 2010 г.
Королевство Бахрейн	г. Минск, 27 сентября 2004 г.	22 февраля 2006 г.
Республика Куба	г. Минск, 22 ноября 2006 г.	3 ноября 2008 г.
Королевство Бельгия	г. Брюссель, 26 марта 1996 г.	1 января 2003 г.
Туркменистан	г. Ашхабад, 17 мая 2002 г.	25 ноября 2002 г.
Республика Корея	г. Сеул, 5 ноября 2007 г.	13 ноября 2008 г.
Республика Болгария	г. София, 16 октября 1997 г.	2 июня 1998 г.
Союзная Республика Югославия	г. Белград, 30 января 1998 г.	24 ноября 1998 г.
Азербайджанская Республика	г. Минск, 31 марта 2004 г.	26 ноября 2004 г.
Эстонская Республика	г. Минск, 13 июля 1999 г.	26 июня 2000 г.
Федеративная Республика Германия	г. Минск, 3 декабря 1997 г.	9 сентября 2000 г.
Китайская Народная Республика	г. Пекин, 17 января 1995 г.	15 апреля 1997 г.

Кроме того, Республикой Беларусь заключены двусторонние соглашения в других сферах транспорта:

- Соглашение между Правительством Республики Беларусь и Правительством Российской Федерации о судоходстве по внутренним водным путям (г. Москва, 28 декабря 2022 г.).

– Соглашение между Правительством Республики Беларусь и Правительством Литовской Республики о судоходстве по внутренним водным путям (2007 г.).

– Соглашение между Правительством Республики Беларусь и Правительством Литовской Республики о сотрудничестве в области железнодорожного транспорта (2000 г.).

– Соглашение между Правительством Республики Беларусь и Правительством Азербайджанской Республики о международных комбинированных грузовых перевозках (2006 г.).

В таблице 13 представлен перечень некоторых нормативных правовых документов Республики Беларусь в сфере транспорта.

Таблица 13 – **Перечень некоторых нормативных правовых документов Республики Беларусь в сфере транспорта**

Название документа	Дата принятия
ГК РБ	28 октября 1998 г.
Закон Республики Беларусь «Об основах транспортной деятельности» № 140-З	5 мая 1998 г.
Закон Республики Беларусь «Об автомобильном транспорте и автомобильных перевозках» № 278-З	14 августа 2007 г.
Закон Республики Беларусь «О железнодорожном транспорте» № 237-З	6 января 1999 г.
Закон Республики Беларусь «Об автомобильных дорогах и дорожной деятельности» № 3434-ХІІ	2 декабря 1994 г.
Закон Республики Беларусь «О перевозке опасных грузов» № 32-З	6 июня 2001 г.
Кодекс внутреннего водного транспорта Республики Беларусь	29 мая 2002 г.
Кодекс торгового мореплавания Республики Беларусь	13 октября 1999 г.
Воздушный кодекс Республики Беларусь	3 апреля 2006 г.
Постановление Совета Министров Республики Беларусь «Об утверждении правил транспортно-экспедиционной деятельности» № 1766	30 декабря 2006 г.

5.2. Договорные отношения с перевозчиками, транспортная документация

К основным транспортным договорам относятся договор перевозки груза; договор перевозки пассажира, багажа; договор фрахтования (чартер).

К смежным транспортным договорам относятся договор об организации перевозок; договор транспортной экспедиции; договор погрузки-выгрузки и др.

Договор международной перевозки грузов – двустороннее соглашение, в соответствии с которым одна сторона (транспортная организация) берет на себя обязательство перевезти на определенных условиях вверенный ей отправителем груз от места погрузки (отправления) до места выгрузки (назначения) и передать его законному грузополучателю, а вторая сторона (грузоотправитель) обязуется возместить перевозчику транспортные расходы (оплатить обусловленную в соглашении провозную плату).

Выделяют следующие особенности договора международной перевозки:

- в этом договоре присутствует иностранный элемент в виде перевозочного процесса, направленного за границу;

- данный договор регламентируется прежде всего международными соглашениями, которые в этой сфере обычно именуется транспортными конвенциями, только при их отсутствии – актами внутреннего законодательства;

- договор международной перевозки отличается особенностями его заключения (международные транспортные документы предусматриваются соответствующими международными соглашениями);

- международными соглашениями определяются условия ответственности перевозчика, устанавливается лимит его ответственности, а также регламентируется порядок урегулирования споров.

Согласно общим правилам, договор считается заключенным, если между сторонами достигнуто соглашение по всем существенным условиям договора.

К существенным условиям договора перевозки относятся наименование и характеристика груза; место назначения груза; размер платы за перевозку.

Договор перевозки оформляется путем выдачи соответствующего транспортного документа: для морских перевозок – коносамент (bill of lading); для воздушных перевозок – авиатранспортная накладная (airway bill); для автомобильных перевозок – автотранспортная накладная (road transport document); для железнодорожных перевозок – железнодорожная накладная (rail transport document); для комбинированных перевозок – документ смешанной перевозки (multimodal document).

Международная автотранспортная накладная (CMR-накладная) оформляется в соответствии с Конвенцией о договоре международной дорожной перевозки грузов 1956 г. (КДПГ).

КДПГ определены обязательные реквизиты накладной, порядок приема груза к перевозке и выдачи получателю, права и обязанности сторон, порядок распоряжения грузом в пути.

Постановлением Министерства транспорта и коммуникаций Республики Беларусь от 20 февраля 2012 г. № 11 утверждена Инструкция о порядке оформления международной товарно-транспортной накладной «CMR».

Инструкция определяет порядок оформления международной товарно-транспортной накладной «CMR» (CMR-накладной) по форме, согласно приложению к Инструкции при осуществлении международной автомобильной перевозки грузов, начинающейся с территории Республики Беларусь.

При отправлении груза с территории иных государств может применяться CMR-накладная по форме, согласно приложению к Инструкции.

CMR-накладная представляет собой бланк, состоящий из шести и более страниц.

Реквизиты бланка CMR-накладной приведены на русском и немецком языках.

Заполнение необходимых сведений в CMR-накладной производится уполномоченными лицами. В CMR-накладную допускается вносить дополнительную информацию, не предусмотренную Инструкцией.

Количество страниц CMR-накладной, имеющих подписи и печати (штампы) отправителя, подписи представителя перевозчика (водителя, экспедитора), должно быть достаточным для осуществления международной автомобильной перевозки грузов. Страницы CMR-накладной предназначаются для отправителя, получателя, перевозчика, экспедитора, таможенных и других органов.

При перевозке грузов в международном железнодорожном сообщении требуется заполнение железнодорожной накладной СМГС.

Накладная СМГС – это накладная международного образца, используемая в международных грузовых перевозках по сети железных дорог стран-участниц Соглашения о международном железнодорожном грузовом сообщении.

В соответствии со ст. 15 СМГС в накладной должны содержаться следующие сведения:

- наименование отправителя и его почтовый адрес;
- наименование получателя и его почтовый адрес;
- наименование договорного перевозчика;
- наименование железной дороги и станции отправления;
- наименование железной дороги и станции назначения;
- наименование пограничных станций переходов;

- наименование груза и его код;
 - номер отправки;
 - род упаковки;
 - количество мест груза;
 - масса груза;
 - номер вагона (контейнера), кем предоставлен вагон для перевозки груза (отправителем или перевозчиком);
 - перечень сопроводительных документов, приложенных отправителем к накладной;
 - об оплате провозных платежей;
 - количество и знаки пломб;
 - способ определения массы груза;
 - дата заключения договора перевозки.
- Накладная СМГС состоит из следующих листов:
- лист 1 «Оригинал накладной (для получателя)»;
 - лист 2 «Дорожная ведомость (для перевозчика, выдающего груз получателю)»;
 - лист 3 «Лист выдачи груза (для перевозчика, выдающего груз получателю)»;
 - лист 4 «Дубликат накладной (для отправителя)»;
 - лист 5 «Лист приема груза (для договорного перевозчика)»;
 - лист 6 «Лист уведомления о прибытии груза (для получателя)»;
 - лист без номера «Дорожная ведомость (дополнительный экземпляр)».

Вопросы для обсуждения

1. Понятие международной перевозки.
2. Правовые основы международных перевозок.
3. Двусторонние соглашения и внутреннее транспортное законодательство Республики Беларусь.
4. Договорные отношения с перевозчиками, транспортная документация.

Темы рефератов

1. Международные транспортные операции: сущность, классификация, сравнительная оценка преимуществ и недостатков использования основных видов транспорта.
2. Международные транспортные организации (МДП). Система МДП.

3. Особенности функционирования МДП в Республике Беларусь.

Тема 6. ПОСРЕДНИЧЕСКАЯ ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

6.1. Сущность и роль посреднической деятельности во внешней торговле

Посредники – лица и фирмы, содействующие обращению товаров и услуг на внутреннем и внешнем рынках.

Торгово-посреднические операции – это операции, связанные с куплей-продажей товаров (услуг, результатов интеллектуальной деятельности), выполняемые по поручению производителя-экспортера (покупателя-импортера) независимым от него торговым посредником на основе заключенного между ними договора или отдельного поручения. Сбытовые и закупочные подразделения в составе юридических лиц посредниками не являются.

Основная цель использования посредников – повышение эффективности внешнеторговых операций, посредством следующего:

- посредники обеспечивают предпродажную подготовку товаров, техническое обслуживание в гарантийный и послегарантийный периоды;

- посредник лучше знает национальное законодательство;

- посредники быстрее, чем сами поставщики, могут найти потребителей;

- посредники могут заблаговременно ориентировать изготовителей о предпочтениях потребителей;

- посредники вкладывают собственный капитал в создание и функционирование сбытовой и сервисной сети;

- посредники нередко принимают на себя финансовые гарантии исполнения платежных и других обязательств сторон, тем самым повышая надежность международного товарного обмена;

- посредники оказывают содействие поставщикам в организации транспортировки, таможенной очистки и страховании товаров;

- посредники сокращают сроки и обеспечивают бесперебойность поставок товаров путем их продажи с созданных складов;

- посредники обеспечивают рекламу товаров с учетом национальных и других особенностей рынка.

Выделяют следующие критерии выбора посредников:

- посредник не должен представлять на целевом рынке интересы другой иностранной или национальной фирмы;
- посредник должен располагать соответствующими торговыми, демонстрационными и складскими помещениями;
- персонал посредника должен обладать необходимыми знаниями и опытом работы с соответствующими товарами;
- посредник должен иметь соответствующую задачам реализации продукции сбытовую сеть;
- посредник должен иметь мастерские и специалистов, с помощью которых может быть обеспечена предпродажная подготовка, гарантийное обслуживание и ремонт;
- посредник должен обладать безупречной деловой репутацией и устойчивым финансовым положением.

В практике международной торговли услугами посредника часто пользуются на первоначальном этапе проникновения на зарубежные рынки, по мере освоения рынка, адаптации к его требованиям и условиям производитель-экспортер переходит к самостоятельной деятельности за рубежом.

Выделяют следующие главные факторы, характеризующие отношения между производителем-экспортером (покупателем-импортером) и посредником:

- от имени кого действует посредник, т. е. для кого в результате операций посредника возникают юридические последствия (для него самого или для обслуживаемого им производителя);
- за чей счет действует посредник, т. е. на чей счет относятся расходы или доходы, возникшие в результате операций посредника (на счет самого посредника или обслуживаемого им производителя).

6.2. Характеристика основных видов посредников и их использование в Республике Беларусь

Выделяют следующие виды торгово-посреднических операций:

- посредник действует от своего имени и за свой счет – операции по перепродаже или дистрибьюторские операции;
- посредник действует от своего имени, но за чужой счет – комиссионные операции;
- посредник действует от чужого имени и за чужой счет – операции коммерческого представительства;
- посредник действует ни от своего, ни от чужого имени, ни за свой, ни за чужой счет – операции простого (чистого) посредничества.

Выделяют следующие виды операций по перепродаже:

– Торговый посредник по отношению к экспортеру выступает как покупатель, становится собственником товара, реализует товар на любом рынке и по любой цене. Взаимоотношения между партнерами регламентируются договором купли-продажи.

– Экспортер предоставляет посреднику (торговцу по договору) право продажи своих товаров на определенной территории в течение согласованного срока. Отношения регулируются договором о предоставлении права на продажу (оговариваются общие условия, регулирующие взаимоотношения сторон по реализации товаров на определенной территории).

Как правило, дистрибьютор заключает с производителем-экспортером долгосрочный договор, в соответствии с которым дистрибьютор принимает на себя обязательство продавать на определенных рынках в определенных объемах товары, приобретаемые периодически у производителя-экспортера. На рисунке 1 представлена схема проведения внешнеторговой операции с участием дистрибьютора.

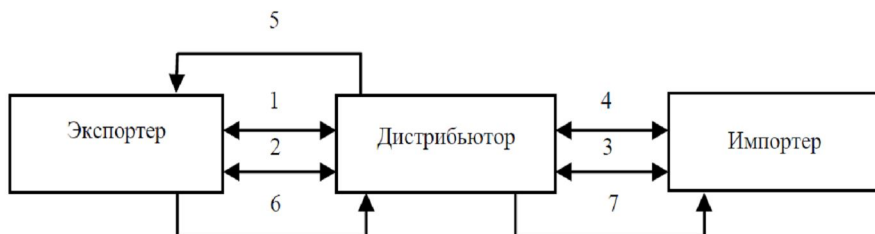


Рисунок 1 – Схема проведения внешнеторговой операции с участием дистрибьютора: 1 – производитель-экспортер и дистрибьютор заключают соглашение о предоставлении права на продажу; 2 – производитель-экспортер и дистрибьютор заключают контракт купли-продажи товара; 3 – дистрибьютор заключает контракт купли-продажи товара с покупателем-импортером; 4 – потребитель-импортер производит платеж по контракту с дистрибьютором; 5 – дистрибьютор перечисляет контрактную стоимость товара производителю-экспортеру; 6 – производитель-экспортер производит поставку товара дистрибьютору; 7 – дистрибьютор производит поставку товара покупателю-импортеру

Комиссионные операции состоят в совершении одной стороной, именуемой комиссионером, по поручению другой стороны (комитента) сделок от своего имени, но за счет комитента. На рисунке 2 представлена схема проведения внешнеторговой операции с участием комиссионера.

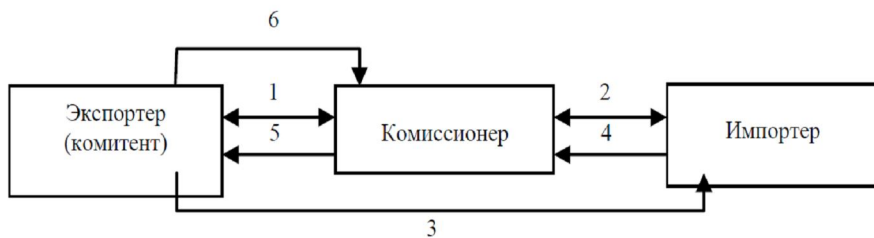


Рисунок 2 – Схема проведения внешнеторговой операции с участием комиссионера: 1 – комитент (производитель-экспортер) и комиссионер заключают договор комиссии на реализацию товаров (услуг); 2 – комиссионер заключает с покупателем-импортером контракт купли-продажи товаров (услуг); 3 – комитент (производитель-экспортер) производит поставку товара (оказание услуг) покупателю-импортеру; 4 – покупатель-импортер производит платеж за поставленный товар (оказанную услугу) комиссионеру; 5 – комиссионер производит платеж за товар (услугу) комитенту; 6 – комитент перечисляет комиссионеру комиссионное вознаграждение по сделке

Взаимоотношения между комитентом и комиссионером регулируются договором комиссии, в соответствии с которым комиссионер не покупает товары комитента, а лишь совершает сделки по их продаже за счет комитента. Комиссионер заключает договор купли-продажи с покупателями от своего имени, сам получает от них платеж за поставленные товары. Таким образом, комиссионер является посредником только с точки зрения комитента. Для покупателя он – сторона договора купли-продажи. Разновидностью комиссионных операций являются операции консигнации. *Договор консигнации* – договор, в соответствии с которым одна сторона (консигнатор) обязуется по поручению другой (консигнанта) в течение определенного времени (срока договора консигнации) за обусловленное вознаграждение продавать от своего имени и за счет консигнанта поставленные на склад в стране консигнатора товары. Эти товары остаются собственностью консигнанта до момента их продажи третьим лицам.

При частично возвратной консигнации в контракт включается условие о выкупе, по истечении установленного срока, консигнатором у консигнанта согласованного количества из нереализованного к этому времени товара.

При безвозвратной консигнации консигнатор лишается права возврата и должен приобрести у консигнанта весь непроданный в течение оговоренного в договоре срока товар.

Коммерческий представитель действует на основании договора поручения и других договоров, в том числе агентского.

Коммерческое представительство, осуществляемое по договору поручения. Одна сторона (поверенный) обязуется совершить от имени и за счет другой стороны (доверителя) определенные действия, в частности по внешнеторговой купле-продаже товаров. На рисунке 3 представлена схема проведения внешнеторговой операции с участием коммерческого представителя.

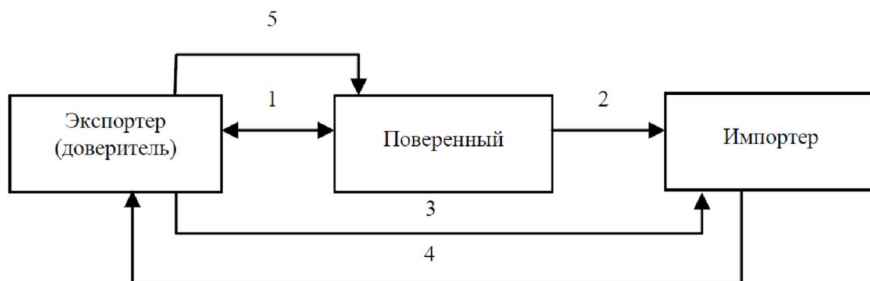


Рисунок 3 – Схема проведения внешнеторговой операции с участием коммерческого представителя: 1 – доверитель (производитель-экспортер) заключает договор коммерческого представительства с поверенным; 2 – поверенный заключает внешнеторговый контракт купли-продажи от имени доверителя (производителя-экспортера) с покупателем-импортером; 3 – доверитель (производитель-экспортер) осуществляет по контракту купли-продажи поставку товара покупателю-импортеру; 4 – покупатель-импортер производит оплату за поставленный по контракту купли-продажи товар производителю-экспортеру; 5 – доверитель перечисляет вознаграждение поверенному

Агентские операции состоят в поручении одной стороной, именуемой принципалом, не зависимой от нее другой стороне, именуемой агентом (торговым, коммерческим), совершения фактических и юридических действий, связанных с продажей или покупкой товара на оговоренной территории за счет и от имени принципала. Агентские операции совершаются на основе более или менее длительного (обычно многолетнего) соглашения, именуемого агентским соглашением. Содержание агентских соглашений практически идентично содержанию договоров коммерческого представительства.

Функции простого посредника заключаются исключительно в действиях фактического характера, благодаря которым он подыскивает покупателю товара продавца либо продавцу товара – покупателю. Простой посредник, фактически участвуя в реализации товара, в отличие от комиссионера, поверенного, консигнанта или агента, юри-

дически себя никак не проявляет. На рисунке 4 представлена схема договорных отношений с участием простого посредника.

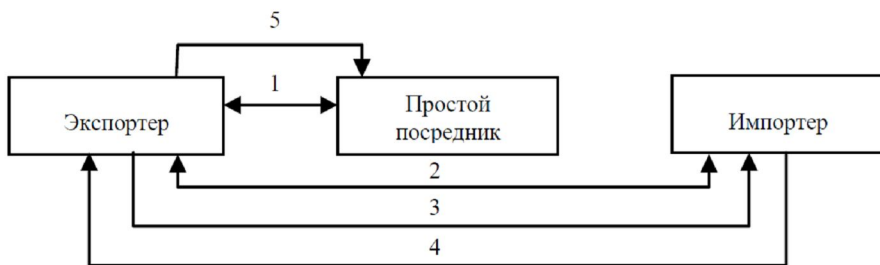


Рисунок 4 – Схема договорных отношений с участием простого посредника: 1 – производитель-экспортер заключает договор с простым посредником о поиске потенциального покупателя-импортера для заключения контракта купли-продажи; 2 – производитель-экспортер заключает контракт купли-продажи с покупателем-импортером, которого нашел ему простой посредник; 3 – производитель-экспортер осуществляет по контракту купли-продажи поставку товара покупателю-импортеру; 4 – покупатель-импортер производит оплату за поставленный по контракту купли-продажи товар производителю-экспортеру; 5 – производитель-экспортер перечисляет вознаграждение простому посреднику

6.3. Регулирование посреднической деятельности. Структура и содержание торгово-посреднических соглашений

Как правило, соглашения на оказание различных видов посреднических услуг включают следующие статьи:

- преамбула с развернутым определением сторон по договору;
- предмет договора (предоставление права на продажу, комиссия, консигнация, коммерческое представительство, простое посредничество);
- территория действия договора;
- монопольные и исключительные права;
- цена товара;
- права и обязанности сторон исходя из предмета договора;
- порядок выплаты вознаграждения посреднику;
- срок действия договора и порядок его расторжения;
- арбитраж.

В практике международной торговли встречаются следующие сочетания прав и обязанностей посредников и продавцов, определяющие положение посредников на рынке:

– Положение на рынке посредника с неисключительным правом определяется следующим сочетанием прав и обязанностей:

- Посреднику предоставляется право реализации товаров (услуг) на договорной территории.

Договорная территория – регион, государство, административное образование, на которой посредник может заниматься сбытом согласованной номенклатуры товаров.

- Продавец имеет право сбыта товаров через этого посредника, а также привлекать других посредников или самостоятельно реализовывать товары на договорной территории.

– Положение на рынке *посредника с исключительным (монопольным) правом* определяется следующим сочетанием прав и обязанностей посредника и продавца:

- Продавец не имеет права самостоятельного сбыта на договорной территории товара, входящего в номенклатуру товаров посредника.

- Продавец не имеет права сбыта через других посредников на договорной территории товара, входящего в номенклатуру товаров посредника.

- В случае нарушения условия об исключительном (монопольном) праве продажи продавец в соответствии с соглашением должен выплатить посреднику установленное вознаграждение, как если бы сам посредник содействовал реализации товара.

– Положение на рынке *посредника с преимущественным правом продажи* определяется следующим сочетанием прав и обязанностей посредника и продавца:

- Продавец, в первую очередь, предлагает товар посреднику с преимущественным правом продажи. В случае его отказа реализовать товар на предложенных условиях продавец может предложить тот же товар другому посреднику или непосредственно покупателю на тех же условиях.

- В случае нарушения условия о преимущественном праве продажи продавец в соответствии с соглашением должен выплатить посреднику установленное вознаграждение, как если бы сам посредник содействовал реализации товара.

Договор о предоставлении права на продажу. Производитель-экспортер предоставляет посреднику исключительное право продажи на договорной территории купленных у него товаров.

В договоре о предоставлении права на продажу на посредника могут возлагаться следующие обязанности:

– закупить у производителя-экспортера и продать на договорной территории товары в согласованном по годам объеме;

- не позднее определенной даты каждого года представлять производителю-экспортеру спецификацию на товары, подлежащие поставке в следующем году;
- обеспечивать своевременное получение лицензий на ввоз товаров, если таковые требуются;
- обеспечивать технический надзор и обслуживание, наблюдение за правильной эксплуатацией, ремонтом проданных товаров, создать с этой целью мастерские технического обслуживания;
- обеспечивать создание на договорной территории широкой сети дилеров по продаже товаров, купленных у производителя-экспортера;
- организовать демонстрационные залы для показа образцов товаров, поставляемых производителем-экспортером;
- подготовить за свой счет для технического обслуживания товаров, проданных на договорной территории, специалистов в количестве и сроки по договоренности с производителем-экспортером;
- на основании представленных производителем-экспортером рекламных материалов систематически осуществлять за свой счет рекламу товаров;
- организовать совместно с производителем-экспортером ежегодно или в другие согласованные с ним сроки специализированные выставки на договорной территории;
- сообщать производителю-экспортеру о государственных торгах, объявленных на территории; с согласия производителя-экспортера принимать участие в торгах и немедленно информировать об их результатах;
- закупать у производителя-экспортера для обеспечения нормальной эксплуатации товаров необходимое количество запасных частей, содержать за свой счет склады и магазины, а также организовать бесперебойное снабжение запасными частями покупателей товаров;
- в случае прекращения действия договора продолжать снабжать покупателей запасными частями и оказывать им техническую помощь в течение согласованного периода;
- представлять производителю-экспортеру ежеквартально отчеты о своей деятельности (в том числе о ценах) по продаже товаров и в тот же срок высылать информацию о положении на рынке и деятельности конкурентов, ценах и условиях, на которых они продают аналогичные товары;
- не представлять без согласия производителя-экспортера на договорной территории ни прямо, ни косвенно ни одну фирму, являющуюся конкурентом производителя-экспортера;

– на основе материалов, переданных производителем-экспортером, издать к согласованному сроку инструкции по эксплуатации и техническому уходу за товаром и снабжать ими каждого покупателя.

В договоре оговариваются также следующие обязанности производителя-экспортера: оказывать посреднику содействие в организации ремонтных мастерских и пунктов обслуживания путем поставок на льготных условиях необходимого оборудования; командировать при необходимости своих сотрудников для оказания технической помощи.

Договор комиссии – одна сторона (комиссионер) обязуется по поручению другой стороны (комитента) за вознаграждение совершить одну или несколько сделок от своего имени, но за счет комитента.

В соответствии с заключенным договором комиссионер обязан следовать указаниям комитента по совершению сделки; совершать сделки на наиболее выгодных для комитента условиях; не устанавливать цену ниже нижнего предела, установленного договором; контролировать исполнение третьими лицами контрактов, заключенных с участием комиссионера; вести учет совершенных сделок и представить комитенту по совершении каждой сделки отчет с приложением всех относящихся к сделке документов.

Выделяют следующие обязанности комитента:

– комитент отвечает за физические дефекты товара, существовавшие в момент перехода риска на покупателя независимо от того, знал ли он о них и мог ли знать;

– комитент обязан платить комиссионеру за каждую заключенную комиссионную сделку вознаграждение и возместить документально подтвержденные необходимые расходы, произведенные комиссионером в интересах комитента.

Договор консигнации – одна сторона (консигнатор) обязуется по поручению другой стороны (консигнанта) за вознаграждение в течение определенного времени (срока консигнации) продавать со склада за границей от своего имени, но за счет консигнанта, товары, переданные ему консигнантом.

Обязанности консигнатора могут включать в себя реализацию товаров с таможенного склада; обеспечение сохранности товара; осуществление необходимых таможенных процедур в отношении товара; проведение рекламных мероприятий по продвижению товаров; консультирование и оказание технической помощи лицам и фирмам, купившим товары.

В договор стороны обязательно включают условие о сроке консигнации и действиях консигнатора с нереализованным товаром.

В соответствии с договором консигнации консигнант, как правило, обязан осуществлять поставки товаров на таможенный склад своими силами и за собственный счет; осуществлять поставки по мере необходимости таким образом, чтобы на складе постоянно поддерживался минимальный остаток товаров в согласованном сторонами размере; снабжать товары всеми необходимыми документами, включая те, что необходимы для осуществления таможенного оформления, а также документы, подтверждающие безопасность и качество товара; выплачивать консигнатору вознаграждение в соответствии с договором.

В связи с тем, что реализация товаров ведется с консигнационного склада, в договор включается статья о порядке хранения товаров. Хранение товаров на таможенном складе консигнатора осуществляется за его счет. Риск случайной гибели и повреждения товаров несет консигнант, за исключением случаев, когда такая гибель (повреждение) произошла в результате действия или бездействия консигнатора.

Договор коммерческого представительства. Одна сторона (доверитель) поручает другой стороне (представителю (поверенному) совершение определенных юридических действий от имени доверителя и за его счет.

В соответствии с условиями договора представитель должен выполнять следующее:

- заключать договоры от имени доверителя и представлять его интересы на договорной территории на максимально выгодных для него условиях;

- участвовать в переговорах о потенциальных заказах на товары доверителя с третьими лицами;

- предлагать товары доверителя на территории, поддерживать деловые отношения с покупателями, извещать доверителя о любых событиях, имеющих отношение к бизнесу доверителя;

- не выступать в качестве коммерческого представительства компаний, предлагающих товары, аналогичные товарам доверителя;

- предлагать товары доверителя по ценам (тарифам), указанным доверителем;

- самостоятельно изучать рынок и осуществлять поиск заказчиков для товаров доверителя;

- информировать доверителя обо всех проблемах, возникающих в ходе исполнения заключенного договора купли-продажи товаров;

- при необходимости организовывать встречи представителей доверителя с заказчиками;

- извещать доверителя обо всех жалобах и претензиях, возникающих у потребителей к товарам;

– позиционировать себя на договорной территории как представителя доверителя;

– осуществлять на договорной территории функции постоянного представительства доверителя для целей налогообложения, представлять его интересы перед другими государственными органами.

В соответствии с договором коммерческого представительства доверитель обязан выполнять следующее:

– не назначать других коммерческих представителей на договорной территории;

– не заключать договоры с покупателями напрямую (минуя представителя) на договорной территории;

– устанавливать цены (тарифы) на предлагаемые товары и своевременно информировать представителя об их изменении;

– обеспечивать представителя справочными и рекламными материалами, необходимыми для продвижения товаров на договорной территории;

– уплачивать представителю вознаграждение в соответствии с условиями договора;

– самостоятельно нести ответственность перед покупателями за качество товаров по договорам, заключенным представителем; в виде отдельной статьи оформляются условия договора о вознаграждении представителя.

Вопросы для обсуждения

1. Роль посредников в осуществлении ВЭД.
2. Виды международных торгово-посреднических операций.
3. Структура и содержание торгово-посреднических соглашений.

Темы рефератов

1. Осуществление посреднической деятельности: требования к содержанию договоров международной купли-продажи.

2. Особенности международных торгов по способам привлечения участников и гласности результатов.

3. ТПС белорусских организаций за рубежом: состояние, проблемы и перспективы развития.

4. Роль РУП «Белтаможсервис» на рынке посреднических услуг в Республике Беларусь.

Задания

Задание 31. Проведите сравнение особенностей деятельности коммерческих представителей стран Германии, Франции и Республики Беларусь. Результаты представьте в виде самостоятельно разработанной таблицы.

Задание 32. Дайте характеристику особенностям заключения договоров комиссии, поручения, агентского договора участниками ВЭД Республики Беларусь.

Задание 33. По форме таблицы 14 укажите отличительные черты различных форм посреднической деятельности. Дайте характеристику форм посредничества, распространенных в странах СНГ.

Таблица 14 – **Классификация международных посредников по функциям в осуществлении ВЭД**

Виды посредников	Функции посредника			Вид посреднического договора	
	Действие от своего имени	Подписание контрактов	Ведение переговоров		Финансирование сделки

Тема 7. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВЭД ОРГАНИЗАЦИЙ

7.1. Основы экономического анализа ВЭД организации

Экономический анализ в области ВЭД позволяет изучать три группы проблем:

– состояние и развитие всемирного хозяйства и экономики региона, любой отдельно взятой страны, отрасли и подотрасли, национальной экономики в целом;

– хозяйственную деятельность объединения, организации, структурной единицы субъекта хозяйствования (цеха, отдела, фирмы);

– хозяйственную деятельность любого участка и отдельного рабочего места во взаимосвязи ее результатов с результатами ВЭД на уровне субъекта хозяйствования (факторный анализ).

Экономический анализ, направленный на изучение первой группы проблем и имеющий в качестве информационной базы данные соци-

ально-экономической и международной статистики, получил название социально-экономического анализа.

Анализ, имеющий предметом изучения вторую и третью группы проблем, называется анализом хозяйственной деятельности.

Его информационная база – данные бухгалтерского и оперативно-статистического учета и отчетности субъектов хозяйствования.

Кроме указанных выше видов экономического анализа, классифицируемых по кругу изучаемых проблем, существует несколько видов экономического анализа, классифицируемых по другим признакам.

В ВЭД, в зависимости от времени проведения аналитической работы различают предварительный анализ, который применяется на этапе разработки самого решения (например, внешнеторгового плана-прогноза), текущий (оперативный) анализ, который применяется в ходе выполнения решения (внешнеторгового плана-прогноза и внешнеторговых обязательств по контрактам) и направлен на изучение и контроль происходящих процессов по экспорту, импорту и реализации товаров, проводимых мероприятий и действий в ходе экспортно-импортных операций, последующий анализ, который направлен на подведение итогов проделанной работы, его цель – оценка результатов деятельности субъекта хозяйствования, объединения или фирмы за определенный период, предполагает выявление факторов, оказавших влияние на результаты хозяйственной (в том числе внешнеторговой) деятельности, изучение причин допущенных ошибок и потерь, определение имеющихся резервов и разработку мероприятий по повышению эффективности хозяйственной деятельности.

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

Организационные формы анализа определяются составом аппарата и техническим уровнем управления.

Основными принципами анализа хозяйственной деятельности являются следующие:

– Научность. В его основе должны быть использованы научные методы и методики экономических исследований, должны быть учтены требования экономических законов развития.

– Комплексность. Этот принцип предполагает, что анализом будут охвачены все направления и виды деятельности, работа всех подразделений организации для всестороннего изучения причинно-следственных связей.

– Системность, системный подход. Объем исследования в процессе анализа должен рассматриваться как система, состоящая из взаимосвязанных компонентов, должны быть изучены все внутренние и внешние взаимосвязи.

– Объективность, точность, достоверность. Информация, используемая в процессе анализа, должна быть проверенной и достоверной, а его результаты должны быть подтверждены точными аналитическими расчетами.

– Действенность. Результаты анализа должны своевременно обобщаться и использоваться в процессе принятия управленческих решений.

– Оперативность и плановость. Он должен проводиться быстро и четко, по заранее разработанному плану, в установленные сроки, систематически, а не от случая к случаю.

– Эффективность. Затраты на проведение анализа должны многократно окупаться.

Выделяют следующие функции анализа хозяйственной деятельности:

– изучение характера действия экономических законов, установление закономерностей и тенденций в экономическом развитии организации;

– оценка результатов деятельности по достижению плановых показателей;

– контроль за выполнением планов и управленческих решений, экономным использованием ресурсов;

– научное обоснование текущих и перспективных планов, т. е. планированию должен предшествовать комплексный анализ результатов деятельности за 5–10 лет, его результаты должны быть использованы для обоснования плана;

– поиск резервов повышения эффективности хозяйственной деятельности на основе результатов анализа и передового опыта и новейших технологий – центральная функция анализа;

– разработка мероприятий по использованию выявленных резервов.

Цель экономического анализа – это всестороннее и детальное изучение на основе всех имеющихся источников информации различных

аспектов функционирования данной организации, направленное на улучшение ее работы путем разработки и внедрения оптимальных управленческих решений, отражающих резервы, выявленные в процессе проведения анализа, и пути использования этих резервов.

Основные задачи анализа ВЭД можно определить следующим образом:

- характеристика динамики внешнеэкономических операций и оценка выполнения обязательств по контрактам (договорам);

- определение эффективности внешнеэкономических операций и финансового результата от ВЭД в целом;

- оценка рациональности использования средств, вовлеченных во внешнеторговый оборот;

- выявление резервов повышения эффективности сделок и качества договорной и экономической работы в будущем.

Анализ ВЭД проводится в следующей последовательности:

- Определяются цель и задачи анализа.

- Проводится сбор и первичная обработка информации по внешнеторговым сделкам.

- Вычисляются различные аналитические показатели в виде абсолютных, относительных и средних величин.

- Оценивается влияние различных факторов.

- Формулируются выводы, разрабатываются необходимые предложения по результатам анализа.

По результатам анализа составляется аналитическая записка, содержащая рекомендации по совершенствованию деятельности, которые могут носить управленческий характер, т. е. быть связаны с организацией управления ВЭД, например, перераспределение функциональных обязанностей, оптимизация численности работников, непосредственно участвующих в реализации внешнеторговых сделок; практический характер, т. е. касаться непосредственно процесса ВЭД, например, рекомендации по диверсификации поставок, оптимизации затрат в области ВЭД, формированию экспортных цен и т. п.; экономико-аналитический и методический характер, т. е. могут быть связаны с совершенствованием процесса учета и обработки отчетности в области внешней торговли, применяемых методик анализа и т. п.

В процессе анализа ВЭД бизнеса применяются следующие методы:

- экономические;

- статистические;

- математические.

К числу общеэкономических методов, применяемых в анализе ВЭД бизнеса, относятся следующие методы:

– Метод сравнения-сопоставления используется при соблюдении следующих условий: наличие единой методики исчисления показателей; сопоставимость условий производства; единство периодов во времени; единство объемных (натуральных), стоимостных и качественных показателей.

Приемами сравнительного анализа являются вертикальный анализ, горизонтальный анализ, трендовый анализ.

– Метод цепных подстановок используется при факторном анализе для выявления причин отклонений финансовых показателей.

– Индексный метод.

– Метод группировок (группировочный признак для совокупности изучаемых явлений должен быть основным). Влияние наиболее существенных признаков группировки определяется на основе предварительного анализа изучаемой совокупности показателей или явлений. Результатом группировки является построение группировочных таблиц, которые могут быть построены по одному признаку (простые или одномерные группировки) или по нескольким признакам (комбинированные или многомерные группировки).

– Балансовый метод используется при изучении показателей, находящихся в балансовой зависимости. Данный метод используется для осуществления прогнозов и планирования.

– Графический метод используется для иллюстрации результатов анализа или формирования наглядности анализа.

– Метод средних величин (основными инструментами метода являются средние величины: средние арифметические, геометрические, гармоничные, средневзвешенные).

Экономический анализ может быть подразделен на различные виды в соответствии с определенными признаками. Экономический анализ принято подразделять на два основных вида: финансовый анализ, управленческий анализ (в зависимости от содержания анализа, выполняемых им функций и задач, стоящих перед ним).

Финансовый анализ, в свою очередь, может быть подразделен на внешний и внутренний. Первый проводится налоговыми органами, банками, статистическими органами, вышестоящими организациями, поставщиками, покупателями, инвесторами, акционерами, аудиторскими фирмами и др. Основной задачей внешнего финансового анализа является оценка финансового состояния организации, ее платежеспособности и ликвидности. Проводится при самой организации силами ее бухгалтерии, финансового отдела, планового отдела, других функциональных служб. Внутренний финансовый анализ решает гораздо больший спектр задач по сравнению с внешним. Внутренний

анализ изучает эффективность использования собственного и заемного капитала, исследует показатели прибыли, рентабельности, выявляет резервы роста последних и укрепления финансового состояния организации. Внутренний финансовый анализ, таким образом, направлен на разработку и внедрение оптимальных управленческих решений, способствующих улучшению финансовых показателей деятельности данной организации.

Управленческий анализ, в отличие от финансового, носит внутренний характер. Его проводят службы и отделы данной организации. Он изучает вопросы, связанные с организационно-техническим уровнем и другими условиями производства, с использованием отдельных видов производственных ресурсов (трудовых ресурсов, основных фондов, материалов), анализирует объем выпуска продукции, ее себестоимость.

В зависимости от содержания, функций и задач анализа выделяют также следующие виды анализа: социально-экономический, экономико-статистический, экономико-экологический, маркетинговый, инвестиционный, функционально-стоимостной (ФСА) и др.

В зависимости от аспектов исследования различают два основных вида (направления) анализа хозяйственной деятельности: финансово-экономический анализ, технико-экономический анализ.

В зависимости от времени проведения анализа (от периодичности его осуществления) различают предварительный, оперативный, итоговый и перспективный анализ.

В зависимости от используемой методики исследования объектов в экономической литературе анализ хозяйственной деятельности принято подразделять на следующие виды: количественный, качественный, экспресс-анализ, фундаментальный, маржинальный, экономико-математический.

По своему характеру экономический анализ можно подразделить на динамический и статический.

По пространственному признаку экономический анализ может быть подразделен на следующие виды: внутренний (внутрихозяйственный) и межхозяйственный (сравнительный).

Требования к информации, используемой в процессе анализа.

Все источники данных делятся на плановые, все типы планов, которые разрабатываются в организации (перспективные, текущие, оперативные), а также нормативные материалы, сметы, ценники и прочие; учетные, все данные, которые содержат документы бухгалтерского, статистического и оперативного учета, а также все виды отчетности, первичная учетная документация; внеучетные, докумен-

ты, которые регулируют хозяйственную деятельность, а также другие данные (законы, постановления правительства, договоры, материалы СМИ, материалы специальных исследований, устная информация).

По отношению к объекту исследования информация может быть внешней и внутренней.

По отношению к предмету исследования информация делится на основную и вспомогательную.

По периодичности поступления различают регулярную и эпизодическую информацию.

К информации предъявляются следующие требования:

– Аналитичность. Должна соответствовать потребностям анализа хозяйственной деятельности.

– Достоверность и объективность. Должна в полном объеме и достоверно отражать изучаемые процессы и явления.

– Единство информации, поступающей из разных источников. Источники информации не должны дублироваться, должны быть взаимосвязанными, а не обособленными.

– Оперативность. Информация должна собираться быстро, чтобы позволить по результатам проведенного анализа вмешаться в текущую деятельность и скорректировать ее.

– Рациональность. Информация должна требовать минимума затрат на сбор, хранение и использование данных.

– Сопоставимость. К аналитической работе привлекается широкий круг материалов: сведения из коммерческой переписки, данные текущего оперативного и бухгалтерского учета, бухгалтерская отчетность.

Зачастую основной проблемой проведения аналитической работы является несопоставимость имеющихся данных или отсутствие методик приведения их в сопоставимый вид.

Как правило, в процессе анализа ВЭД сопоставимость обеспечивается переходом к долларовому эквиваленту, так как индексы цен внутреннего и мирового рынка значительно отличаются друг от друга.

Экономическая эффективность – это результативность хозяйственной деятельности, определяемая как отношение эффекта, результата к затратам, расходам, обусловившим его получение.

На практике для оценки эффективности внешнеторговых отношений используются разные показатели и в разнообразных сочетаниях. При этом отсутствует единый подход к методике их расчета и последовательности анализа.

Выделяют следующие показатели, характеризующие роль внешне-торгового фактора в развитии национальной экономики:

– показатели открытости экономики (экспортная квота, импортная квота, внешнеторговая квота, доля импорта в объеме национального потребления);

– показатели уровня международной специализации (коэффициент темпов международного разделения труда, экспортная квота в производстве отраслей экономики, удельный вес экспорта отраслей экономики в общей стоимости экспорта страны, темп роста международно специализированных отраслей по сравнению с темпами роста всей промышленности и др.).

Выделяют следующие показатели масштабов, уровня развития и сбалансированности внешнеторговой деятельности на уровне национальной экономики, региона, отрасли, отдельной организации:

– показатели масштабов внешней торговли (объем экспорта, импорта, внешнеторговый оборот);

– внешнеторговое сальдо;

– товарная структура экспорта (импорта) (доля отдельных товарных групп в общем объеме, коэффициент товарной концентрации);

– географическая структура экспорта (импорта) (доля отдельных стран, регионов в общем объеме, коэффициент географической концентрации);

– индекс условий торговли;

– коэффициент покрытия импорта экспортом;

– коэффициент сбалансированности внешнеторговых связей.

Выделяют следующие показатели эффективности внешней торговли на уровне организации:

– показатели экономического эффекта (прибыль от экспорта продукции на внешних рынках, динамика прибыли, полученной от экспорта продукции на внешних рынках, доля прибыли от экспорта в общей прибыли предприятия, прибыль от реализации импортной продукции на внутреннем рынке);

– показатели рентабельности экспорта (рентабельность затрат (характеризует уровень прибыли с рубля затрат на производство экспортной продукции), рентабельность продаж (характеризует уровень прибыли, получаемой с рубля экспортных продаж), соотношение темпов роста прибыли от экспорта с темпами роста экспортных продаж и затрат, коэффициент соотношения себестоимости экспортной продукции и выручки от экспорта и др.);

– показатели эффективности импорта (соотношение затрат на отечественное производство товаров, аналогичных импортируемым, с валютными средствами на покупку импортных товаров; соотношение

внутренней цены импортированных товаров и совокупных затрат на их приобретение и реализацию).

Критерий эффективности ВЭД – экономический выигрыш, т. е. дополнительный чистый доход, получаемый от участия страны в международном разделении труда. Именно этот критерий должен служить основой для отбора лучших вариантов реализации внешнеэкономических отношений на всех уровнях народного хозяйства.

Критерий на уровне субъектов хозяйствования – прибыль.

Всю систему показателей экономической эффективности ВЭД можно разделить на две группы:

– показатели эффекта, определяемые как абсолютные величины; выражаются в соответствующих денежных единицах как разница между результатами и затратами;

– показатели эффективности, определяемые на основе отношения результатов к затратам, как правило, относительны и выражаются в относительных единицах.

Под результатами понимают денежную, стоимостную оценку полученной выгоды для предприятия: денежные средства за поставленную продукцию, выполненные работы и услуги, стоимость полученного товара, работ, услуг и т. д.

Под затратами следует понимать денежную, стоимостную оценку привлекаемых производственных ресурсов: стоимость сырья, материалов, энергии, трудовых ресурсов, транспортные расходы, налоги, пошлины, сборы, обязательные отчисления в различные государственные фонды и другие затраты, без которых невозможно осуществить сделку.

Важно соблюдать следующие принципиальные методологические подходы:

– полный учет всех составляющих затрат и результата;

– принцип сравнения с базовым вариантом;

– приведение затрат и результатов в сопоставимый вид (сравниваемые показатели должны быть сопоставимы по объему, качеству, периоду времени, валюте, другим параметрам).

7.2. Внешнеторговый оборот организации: сущность, значение и методика анализа

Основным объемным показателем внешнеторговых операций является внешнеторговый оборот – сумма стоимостных объемов экспорта и импорта. Под экспортом товаров понимается вывоз из страны товаров, которые уменьшают запасы материальных ресурсов госу-

дарства, под импортом – ввоз на территорию Республики Беларусь товаров, которые добавляются к запасам материальных ресурсов государства.

Объектом наблюдения статистики внешней торговли являются все товары, пересекающие государственную границу, которые при ввозе увеличивают, а при вывозе уменьшают материальные ресурсы страны, в том числе следующие товары:

- ввозимые или вывозимые (поставляемые) по бартерным, консигнационным соглашениям;

- поставляемые с целью их переработки, а также продукты переработки;

- поставляемые в качестве безвозмездной, гуманитарной или технической помощи;

- временно ввезенные (вывезенные) на срок один год и более;

- поставляемые по договорам финансовой аренды (лизинга);

- реэкспортируемые и реимпортируемые;

- поставляемые в качестве вкладов в уставные фонды организаций с иностранными инвестициями;

- собственного производства предприятий с иностранными инвестициями;

- поставляемые в результате операций между головными корпорациями и предприятиями их прямого инвестирования (филиалы, отделения);

- ввезенные, помещенные на таможенных складах, свободных таможенных зонах, свободных таможенных складах;

- проданные или купленные на ярмарках и выставках, проводимых на территории республики или за границей, независимо от времени их вывоза и ввоза;

- отправляемые международными почтовыми отправлениями или через курьерскую службу, в том числе по сделкам, совершенным с использованием электронных средств (электронная торговля);

- ввозимые и реализуемые магазинами беспошлинной торговли;

- немонетарное золото, драгоценные металлы, ценные бумаги, банкноты и монеты, не находящиеся в обращении;

- реализуемые по счетам государства, которые включают товары гражданского и военного назначения;

- электрическая энергия, нефть, газ;

- военного и двойного назначения;

- суда и летательные аппараты;

- используемые в качестве носителей информации и средств программного обеспечения;

- бункерное топливо, используемое для заправки воздушных судов;
- ввезенные (вывезенные) физическими лицами транспортные средства для личного пользования.

При использовании в качестве источника информации сведений, содержащихся в декларациях на товары, в качестве стоимостной оценки экспорта и импорта используется статистическая стоимость товаров.

Статистическая стоимость товара – стоимость (цена) товара, выраженная в долларах США, приведенная к единому базису цен: при экспорте – к ценам DAP – пункт назначения на границе Республики Беларусь, при импорте – к ценам CIF – пункт назначения на границе Республики Беларусь.

Пересчет статистической стоимости товара в национальную валюту осуществляется по курсу, установленному Национальным банком Республики Беларусь на дату регистрации декларации на товары.

При использовании в качестве источника информации сведений, содержащихся в статистических декларациях, в качестве стоимостной оценки экспорта и импорта используется фактурная (контрактная) стоимость товара в валюте, предусмотренной договором (контрактом).

Стоимость товаров пересчитывается в национальную валюту и доллары США по курсам валют, установленным Национальным банком Республики Беларусь на момент учета экспорта и импорта.

В качестве классификатора товаров применяется единая ТН ВЭД ЕАЭС, используется Международная стандартная торговая классификация ООН (МСТК), которая позволяет в аналитических целях группировать экспортируемые и импортируемые товары по 10 крупным секциям.

Географическое распределение экспорта и импорта товаров производится в соответствии со следующими критериями: экспорт – по стране назначения товара; импорт – по стране происхождения товара.

Страна назначения товара – страна, где товар будет потребляться, использоваться или подвергнут переработке.

Страна происхождения товара – страна, в которой товар был полностью произведен или подвергнут достаточной переработке в соответствии с установленными критериями.

Экспорт учитывается по торгующей стране, если в момент экспорта страна назначения товара неизвестна, а торгующей страной не является государство-член ЕАЭС.

Импорт учитывается по стране отправления, если в момент импорта страна происхождения товара неизвестна; страна происхождения

товара либо страна отправления товара – государство-член ЕАЭС; в качестве страны происхождения товара указан ЕС, при этом страна отправления товара является государством-членом ЕС; страна происхождения товара – Республика Беларусь; код товара соответствует группе 97 единой ТН ВЭД ЕАЭС «Произведения искусства, предметы коллекционирования и антиквариат».

Выделяют следующие задачи анализа внешнеторгового оборота:

- выявление тенденций и закономерностей развития экспорта-импорта;

- оценка влияния факторов на величину внешнеторгового оборота;

- определение резервов роста экспорта и путей оптимизации импорта по результатам анализа.

Существует следующая последовательность проведения анализа внешнеторгового оборота организации:

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

- анализ экспорта, импорта за текущий год помесечно и поквартально для определения ритмичности поставок и оптимальности их распределения в течение года;

- анализ экспорта, импорта в разрезе основных товаров, поставщиков, покупателей;

- определение доли организации в обеспечении потребителей товарами своей номенклатуры;

- исследование взаимосвязи динамики внешнеторгового оборота и объема продаж на внутреннем рынке;

- определение рентабельности отдельных внешнеторговых сделок и деятельности организации в целом.

Внешнеторговый оборот в динамике за несколько лет анализируется с целью установить, какие изменения произошли в товарной и географической структуре, как изменился объем экспорта (импорта) не только в действующих, но и в сопоставимых (базисных) ценах, насколько изменились средние экспортные (импортные) цены. В процессе анализа необходимо рассчитать индексы стоимости, цен, физического объема, количества, структуры.

В выводах по результатам анализа следует учесть, что рост экспортных цен увеличивает валютную выручку фирмы, а рост импортных цен увеличивает расходы субъекта хозяйствования в валюте.

Основной задачей контроля выполнения обязательств по внешнеторговым контрактам является оценка степени и качества выполне-

ния экспортно-импортных контрактов (по стоимости, физическому объему, количеству экспортированных (импортированных) товаров, срокам поставок, качеству товара).

В ходе анализа, прежде всего, определяют процент выполнения обязательств по стоимости и физическому объему как для отдельных товаров, так и в целом. Особое внимание при выполнении обязательств уделяется контролю соблюдения контрактных сроков поставок.

Неотъемлемой частью контроля исполнения обязательств является контроль качества товаров. Последствия поставки на экспорт некачественного товара заключаются в следующем:

- если некачественный товар обнаружен до отгрузки, то это приводит к нарушению контрактных сроков, снижению динамики реализации, задержке поступления валютной выручки, невыполнению валютного плана;

- если некачественный товар поставлен покупателю, то последний выставляет рекламацию, что наносит ущерб репутации организации-изготовителю, приводит к потере части валютной выручки.

Для оценки состояния и качества выполнения обязательств по экспортным контрактам рассчитываются следующие показатели:

1. *Коэффициент выполнения экспортных контрактов по всему экспорту, странам-экспортерам, товарным группам и отдельным контрактам = Фактическая выручка по экспортным контрактам за период : Выручка по заключенным экспортным контрактам за период.*

На величину данного коэффициента влияют два фактора – контрактные цены и физический объем экспорта. Для выявления их влияния на экспортную выручку выполняется факторный анализ.

Образование дебиторской задолженности покупателей, в том числе по экспортным контрактам, обусловлено наличием договорных отношений и временным разрывом между переходом права собственности на товары (работы, услуги) и получением оплаты от покупателей.

Выделяют следующие факторы, влияющие на величину дебиторской задолженности по экспортным контрактам:

- Общий объем экспорта, увеличение объема продаж за границу приводит, как правило, к росту дебиторской задолженности, и наоборот.

- Условия расчетов с покупателями-импортерами. Предоставление коммерческого кредита, увеличение сроков оплаты ведут к росту дебиторской задолженности.

- Способы контроля над состоянием дебиторской задолженности.

Например, активные действия по взысканию просроченной дебиторской задолженности уменьшают ее сумму и улучшают качество.

– Платежная дисциплина покупателей и экономическое состояние тех отраслей, к которым они относятся.

– Условия предоставления «бонусов» покупателям.

2. Показатели состояния и динамики дебиторской задолженности (общая сумма задолженности по сравнению с предыдущими периодами, темпы роста дебиторской задолженности и т. д.).

3. Показатели, характеризующие погашение дебиторской задолженности, включают следующее:

– *Коэффициент погашения дебиторской задолженности по экспортным контрактам = Выручка, поступившая по экспортным контрактам за период : Стоимость отгруженной продукции (выполненных работ, оказанных услуг) по экспорту за период.*

Значение коэффициента больше 1 означает, что за анализируемый период сумма оплаты от покупателей превысила экспортную выручку от продажи товаров (работ, услуг). Такая ситуация возникает при погашении дебиторской задолженности прошлых периодов или получения предоплаты в счет будущих экспортных контрактов. При значении коэффициента меньше 1 сумма оплаты от покупателей меньше выручки по экспортным контрактам. Для оценки ситуации требуется проанализировать сроки образования дебиторской задолженности. По данным бухгалтерского учета выполняется ранжирование дебиторской задолженности по срокам образования. При этом выявляется просроченная дебиторская задолженность с целью принятия мер по ее взысканию. Наличие такой задолженности расценивается отрицательно. Особое внимание следует обращать на соблюдение установленных законодательством сроков завершения внешнеэкономических операций. Целесообразно составление аналитической таблицы с данными по срокам и суммам образования счетов дебиторов.

– *Доля просроченной задолженности в общей сумме дебиторской задолженности по экспортным контрактам = Просроченная дебиторская задолженность по экспортным контрактам за период : Стоимость отгруженной продукции (выполненных работ, оказанных услуг) по экспорту за период.*

Положительным моментом является отсутствие просроченной задолженности и снижение коэффициента в динамике.

Коэффициент удовлетворения претензий – предъявленные и удовлетворенные претензии (рекламации) за нарушение условий экспортных контрактов. Коэффициент удовлетворения претензий рассчитывается по следующей формуле:

Коэффициент удовлетворения претензий = Сумма удовлетворенных претензий (рекламаций) : Сумма предъявленных претензий (рекламаций).

Наличие рекламаций со стороны покупателей отрицательно влияет на финансовый результат, ухудшает деловую репутацию экспортера и может привести к затруднениям в ведении внешнеторговой деятельности. Рост коэффициента в динамике будет означать необходимость разработки мероприятий по повышению качества и конкурентоспособности продукции, совершенствованию маркетинговой деятельности по анализу конъюнктуры зарубежных рынков и т. д.

4. Показатели, характеризующие оборачиваемость дебиторской задолженности, включают следующее:

– Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности = Выручка, поступившая по экспортным контрактам за период : Средняя дебиторская задолженность за период.

Может рассчитываться по выручке от продаж (упрощенный вариант) и по себестоимости продаж (уточненный вариант). Рост коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности оценивается положительно и отражает сокращение сроков оплаты счетов покупателями-импортерами. Причинами этого могут быть уменьшение продаж в кредит, улучшение платежной дисциплины, сокращение сроков платежа в договорах купли-продажи. На динамику коэффициента существенно влияют кредитная политика и проводимая внешнеэкономической службой организации работа по контролю и взысканию дебиторской задолженности.

– Продолжительность одного оборота в днях = 360 дней : Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности.

Продолжительность одного оборота дебиторской задолженности характеризует средний срок оплаты счетов покупателями. Положительной динамикой считается снижение сроков платежа по экспортным контрактам.

Для оценки состояния и качества выполнения обязательств по импортным контрактам рассчитываются следующие показатели:

1. *Коэффициент выполнения импортных контрактов = Стоимость товаров (работ, услуг), фактически полученных по импортным контрактам за период : Стоимость товаров (работ, услуг) по импортным контрактам за период.*

Коэффициент выполнения импортных контрактов должен стремиться к единице, что будет свидетельствовать о стабильной работе организации, ритмичном поступлении товаров для перепродажи, сырья, материалов и комплектующих для собственного производства. Он может рассчитываться по всему импорту, странам-импортерам, товарным группам и отдельным контрактам. На величину данного коэффициента влияют два фактора – контрактные цены и физический объем импорта. Для выявления их влияния на импортную выручку выполняется факторный анализ. Кредиторская задолженность по импортным контрактам означает временное привлечение финансовых ресурсов в оборот организации, что позволяет на время увеличить ее финансовые ресурсы. Объем кредиторской задолженности, ее качественный состав и движение характеризуют состояние платежной дисциплины и, следовательно, финансового положения организации. На эффективность использования кредиторской задолженности перед поставщиками влияют условия заключаемых договоров: сроки оплаты, условия расчетов с продавцами-экспортерами; стоимость коммерческого кредита (отсрочки или рассрочки платежа); условия предоставления скидок.

2. Показатели состояния и динамики кредиторской задолженности (общая сумма задолженности по сравнению с предыдущими периодами, темпы роста кредиторской задолженности и т. д.).

3. Показатели, характеризующие погашение кредиторской задолженности, включают следующее:

– *Коэффициент погашения кредиторской задолженности = Погашено обязательств за период : Стоимость товаров (работ, услуг) по заключенным импортным контрактам.*

Значение коэффициента больше 1 означает, что за отчетный период погашено обязательств больше, чем возникло. Это возможно за счет погашения кредиторской задолженности прошлых периодов, если имелась просроченная кредиторская задолженность. Значение

меньше 1 означает, что за отчетный период погашено обязательств меньше, чем возникало. Ситуация оценивается отрицательно, особенно при снижении коэффициента в динамике. Это может быть связано с нарушением организацией платежных условий контрактов, что впоследствии приведет к предъявлению претензий со стороны экспортеров. Целесообразно составить аналитическую таблицу с разбивкой кредиторской задолженности по срокам ее образования, что позволит выявлять просроченную кредиторскую задолженность и контролировать состояние расчетов по просроченным (отсроченным) обязательствам, более эффективно маневрировать имеющимися у организации финансовыми ресурсами.

– Доля просроченной задолженности в общей сумме кредиторской задолженности по импортным контрактам = Просроченная задолженность по импортным контрактам за период : Стоимость товаров (работ, услуг) по импортным контрактам за период.

Положительно оценивается отсутствие просроченных обязательств и снижение коэффициента в динамике.

– Коэффициент удовлетворения претензий по импортным контрактам = Сумма удовлетворенных претензий (рекламаций) : Сумма предъявленных претензий (рекламаций).

Нарушение сроков оплаты обязательств может привести к штрафным санкциям со стороны поставщика-экспортера и судебным расходам, что отрицательно повлияет на финансовый результат. Результатом снижения доверия со стороны контрагентов может стать нарушение сроков поставок, поставка только на условиях полной предоплаты или включение в договор условия поручительства третьей стороны (например, банка).

4. Показатели, характеризующие оборачиваемость кредиторской задолженности, включают следующее:

– Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности = Стоимость товаров (работ, услуг), фактически полученных по импортным контрактам за период : Средняя кредиторская задолженность за период.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности характеризует изменение условий коммерческого кредита (по сумме и

срокам) при приобретении импортных товаров, работ, услуг. Увеличение этого показателя в динамике является положительным фактором, свидетельствует об увеличении скорости оплаты кредиторской задолженности, а снижение свидетельствует об увеличении поставок в кредит и (или) об ухудшении платежной дисциплины, т. е. несвоевременной оплате обязательств по импортным контрактам.

– *Продолжительность одного оборота в днях = 360 дней : Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности.*

Продолжительность одного оборота кредиторской задолженности показывает средний срок оплаты обязательств перед продавцами-экспортерами. При прочих равных условиях положительно оценивается снижение показателя.

7.3. Конечные финансовые результаты ВЭД

Понятие и структура доходов от ВЭД

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

– включают в себя поступления средств как в национальной, так и в иностранных валютах;

– для расчета общей суммы доходов валютная часть поступлений должна быть отражена в национальной валюте с использованием официального курса, величина которого оказывает значительное влияние на размер дохода;

– поскольку доходы от ВЭД включают и доходы от продажи выроченной валюты, то общая сумма доходов зависит от используемого курса, особенно по вторичным доходам (в некоторых случаях курс продажи валюты может отличаться от официального, например, при осуществлении операций на внебиржевом рынке);

– часть доходов образуется в результате изменения курса национальной валюты, т. е. за счет курсовых разниц;

– ограничения сроков расчетов по внешнеторговым операциям приводит к ограничению сроков формирования доходов и влияет на их размер;

– доходы от ВЭД входят в общий итог хозяйственной деятельности предприятия, поэтому их распределение отчасти осуществляется в общей схеме распределения доходов субъекта хозяйствования.

Основным источником доходов от ВЭД у экспортеров является поступление валютной выручки от экспорта.

Доходы от ВЭД у предприятий-импортеров представляют собой выручку от реализации поступивших импортных товаров в национальной валюте, а также валютную выручку при реализации товаров на внутреннем рынке за иностранную валюту.

Доходы от ВЭД посредников включают в себя вознаграждение посредников, которое может быть произведено в виде разницы при реализации и поставке продукции посреднику на условиях консигнации; в виде процента с экспортных цен; в смешанной форме; путем установления заранее оговоренной суммы.

Источниками образования валютных фондов субъектов хозяйствования являются валютная выручка от внешнеторговых операций; объединение и распределение средств валютных фондов между субъектами хозяйствования; валютные поступления от других внешнеэкономических видов деятельности; валюта, приобретенная на валютных аукционах; кредиты банков в иностранной валюте и др.

Средства валютных фондов находятся на счетах субъектов хозяйствования и могут быть использованы ими по своему усмотрению (после выполнения обязательств перед бюджетом и на направления, не противоречащие законодательству).

Средства валютных фондов направляются на финансирование мероприятий по техническому перевооружению и реконструкцию производства (экспортной продукции); закупку машин и оборудования, технологий и лицензий, сырья, материалов и др.; подготовку кадров; погашение задолженности по валютным кредитам и оплату процентов по ним; отчисления в пользу предприятий-смежников по поставкам экспортной продукции; выплату комиссионного вознаграждения внешнеторговым объединениям и другим посредникам; командировочные расходы за границу; выплату штрафов и санкций в иностранной валюте и пр.

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

Организации могут объединять свои валютные фонды, передавать их другим субъектам хозяйствования на взаимовыгодных условиях, вкладывать в операции за рубежом и т. п.

Средства валютных фондов не подлежат изъятию вышестоящими органами. Они могут накапливаться и использоваться в последующие годы.

Все расходы по внешнеторговой деятельности можно разделить на расходы по производству экспортной продукции (затраты на оплату стоимости импортной продукции) и накладные расходы.

Накладные расходы – это расходы, затраты, сопровождающие, сопутствующие основному производству, связанные с ним. Это затраты на содержание и эксплуатацию основных средств, управление, организацию, обслуживание производства, командировки, обучение работников и непроизводительные расходы (потери от простоев, порчи материальных ценностей и др.). Во внешнеторговой деятельности это расходы, связанные с организацией сделки, доставкой продукции от поставщика к покупателю.

Накладные расходы (также как и производственные) делят на две группы:

– Прямые расходы – расходы, непосредственно связанные с производством или реализацией конкретного вида продукции, работ, услуг, однозначно отнесенные к конкретной сделке или конкретному объему продукции.

– Косвенные расходы – затраты, связанные с производством или реализацией нескольких видов продукции, включаемые в полную себестоимость не прямо, а косвенно, с помощью специальных расчетов, в соответствии с экономически обоснованными коэффициентами.

Особенностями состава и учета затрат при осуществлении внешнеторговых операций являются следующие:

– затраты состоят из расходов, понесенных как на территории страны-резидента, так и расходов, понесенных на территории других государств;

– для внешней торговли характерны специфические расходы, которые отсутствуют на внешнем рынке (таможенные платежи, затраты на оформление сертификата происхождения и лицензии);

– затраты по внешней торговле являются объектом валютного регулирования, что также влияет на их состав;

– расходы производятся в различных валютах, но их учет ведется в национальной валюте по курсу Национального банка Республики Беларусь;

– момент учета затрат зависит от проводимой внешнеторговой и финансовой операции и для различных видов затрат определяется по-разному;

– по ряду обязательств, выраженных в иностранной валюте, возникают курсовые разницы вследствие изменения официального курса валюты;

– на состав затрат влияют применяемые формы и методы осуществления внешнеторговой операции;

– включение расходов в стоимость товара зависит от принятых в договоре условий поставок (базиса поставок).

Учет экспортных операций условно можно разделить на два этапа:

– Первый этап – контроль и учет движения товаров. Учитываются все коммерческие (накладные) расходы по экспорту.

– Второй этап – учет расчетов с иностранными покупателями, контроль за своевременностью поступления и правильностью распределения экспортной выручки.

Для импорта учет строится следующим образом:

– Первый этап – учет всех предварительных расходов, связанных с оформлением документов по импорту.

– Второй этап – учет расчетов с иностранными поставщиками и контроль поступления товаров.

– Третий этап – учет расходов, связанных с таможенным оформлением поступивших товаров и других заключительных операций.

Производственные расходы возникают у предприятий, которые поставляют на экспорт продукцию собственного производства без посреднических услуг. В этом случае, кроме всех видов расходов, относимых на себестоимость продукции, возникают специфические расходы, непосредственно связанные с производством экспортного товара. Эти расходы включают расходы, связанные с приданием товару (или его упаковке) особых свойств в соответствии с требованиями контракта (например, расходы, связанные с нанесением маркировки на иностранном языке); расходы, связанные с подтверждением происхождения товара и его качества.

Сбытовые расходы по экспорту представляют собой затраты по реализации товаров за границу. Они связаны с перевозкой, хранением и реализацией товаров в процессе исполнения контракта.

К ним относят транспортные расходы (по видам транспорта), включающие оплату услуг транспортных организаций (или в случае использования собственного транспорта – расходы горюче-смазочных материалов), командировочные, расходы на оплату разрешений на проезд по иностранной территории, экологический сбор; расходы по обработке грузов; расходы по страхованию (страхование гражданской ответственности, грузов, медицинское страхование); комиссионные (все виды комиссионного вознаграждения); прочие (в том числе таможенные пошлины и сборы).

К комиссионным расходам относят заработную плату аппарата управления и рабочих комиссионера (в части реализации поставлен-

ного товара), расходы на связь и оргтехнику, амортизационные отчисления и расходы на содержание зданий и сооружений (например, расходы на обслуживание складских помещений, где хранится товар), расходы по таможенному оформлению, расходы на рекламу и представительские расходы, уплату налогов и сборов и т. п., а также вознаграждение за оказанные услуги по реализации товара.

В случае заключения комиссионного (консигнационного) соглашения у поставщика (экспортера) есть несколько вариантов распределения и оплаты затрат:

– Устанавливается сумма вознаграждения, которая учитывает все виды расходов. В этом случае комиссионер из этой суммы уплачивает все расходы и получает вознаграждение.

– Экспортер (производитель) оплачивает все документированные расходы по реализации товара и выплачивает сверх этого вознаграждение за услуги по реализации товара.

В зависимости от места возникновения расходы подразделяются на расходы, понесенные в Республике Беларусь, и расходы за границей. Вторым видом расходов возникает в том случае, если условиями контракта предусмотрена ответственность белорусского субъекта хозяйствования (поставщика) за перемещение товара вне территории Республики Беларусь.

К расходам по осуществлению экспортных операций относят только экономически обоснованные и оправданные расходы. Затраты непроизводственного характера (штрафы, пени, неустойки и пр.) относят за счет прибыли, остающейся в распоряжении организации.

По импортным операциям следует различать затраты, связанные с приобретением и доставкой импортных товаров в страну назначения; затраты, связанные с реализацией импортных товаров.

Расходы по приобретению импортных товаров состоят из фактурной стоимости и коммерческих расходов.

Под фактурной (импортной) стоимостью понимают стоимость товара, оплаченную иностранному поставщику по счет-фактуре в соответствии с контрактом. Иначе ее еще называют контрактной стоимостью.

Она включает стоимость товара, тары и упаковки, являющихся неотъемлемой частью импортной поставки. Рублевый эквивалент стоимости товара для целей формирования отпускной цены определяется в пересчете по курсу Национального банка Республики Беларусь на день формирования цены.

В фактурную стоимость товара могут частично или полностью включаться расходы по доставке, страхованию и другие расходы, если это предусмотрено базисом поставки.

Состав коммерческих расходов по импорту в основном такой же, как и для экспортных операций (за исключением уплаты импортных таможенных пошлин вместо экспортных).

Расходы, связанные с доставкой импортных товаров в страну, в основном формируются из следующих видов затрат:

- затраты по перевозке (факторы – количество (вес) груза, дальность перевозки, тариф по перевозке (фрахт), способ и условия перевозки);

- затраты по перевалке (факторы – количество (вес) груза, ставка за перевалку, надбавка по нестандартным грузам и грузам-тяжеловесам);

- затраты по хранению товаров (факторы – количество (вес) груза, способ хранения, время хранения, ставка оплаты за хранение);

- затраты по страхованию (факторы – класс груза, вид и способ перевозки, характеристики страхователя).

При пересечении товаром таможенной границы страны контрактная стоимость принимает форму таможенной стоимости, которая может отличаться от контрактной (на сумму расходов, понесенных за границей, но не включенных в контрактную цену). Затраты, связанные с реализацией импортных товаров, определяются законодательством по формированию цен на внутреннем рынке, т. е. представляют собой расходы по реализации.

Чаще всего в организациях Республики Беларусь отсутствует раздельный учет затрат в области ВЭД, что затрудняет исследования. Поэтому исследованию подвергаются только отдельные статьи затрат, которые можно выделить и классифицировать как затраты по ВЭД, например, сумма таможенных платежей. Для целей выделения затрат по ВЭД могут быть использованы Декларации таможенной стоимости, так как в них отражаются отдельные суммы затрат, понесенных до границы страны назначения (в импорте) по каждой конкретной партии товаров.

В общей системе показателей, используемых для целей анализа расходов, основным (начальным) показателем является абсолютная сумма, которая отражается в бухгалтерской и статистической отчетности и является синтетическим показателем, так как складывается из сумм разных видов расходов. Однако для сравнительного анализа чаще используется показатель уровня расходов.

В ходе анализа расходов по экспорту (импорту) часто ограничиваются определением двух показателей: уровня накладных расходов в национальной валюте и уровня накладных расходов в иностранной валюте. При этом уровень расходов в национальной валюте опреде-

ляют отношением суммы этих затрат к себестоимости реализованных товаров, а уровень расходов в иностранной валюте – как отношение суммы этих расходов к выручке-брутто (стоимости товаров по контрактным ценам).

Уровень расходов должен соответствовать их оптимальному размеру и структуре.

В зарубежной практике наиболее распространенной классификацией затрат является деление их по принципу связи с объемом деятельности на постоянные и переменные.

Условно-постоянные расходы включают следующее:

- транспортные расходы;
- стоимость сырья, материалов и комплектующих;
- проценты за пользование краткосрочными ссудами;
- расходы на хранение, подработку, подсортировку и упаковку товаров;
- потери товаров при переработке, хранении и реализации;
- расходы по операциям с тарой;
- платежи по страхованию имущества (в части страхования грузов и риска погашения кредитов);
- расходы на дополнительную оплату труда;
- начисления (отчисления на социальное страхование, в фонд занятости) на переменную часть заработной платы;
- налоги и отчисления, ставки которых рассчитываются в процентах к выручке.

К условно-переменным расходам относятся следующие:

- расходы на аренду и содержание зданий, сооружений, помещений, оборудования, инвентаря и легкового транспорта;
- износ посуды, столового белья и малоценного инвентаря и расходы по их содержанию;
- расходы на рекламу;
- расходы по операциям с тарой;
- расходы на ремонт основных средств;
- платежи по страхованию имущества (кроме страхования грузов и риска погашения кредитов);
- прочие материальные и приравненные к ним статьи;
- расходы на постоянную часть оплаты труда;
- начисления на постоянную часть заработной платы;
- налоги и отчисления, не зависящие от объемов деятельности.

Для распределения расходов на оплату труда и начислений на нее на постоянные и переменные расходы часто применяют соотношение 70 : 30.

Прочие расходы распределяются по принципу 50 : 50.

Взаимосвязь между общим уровнем расходов и уровнями переменных и постоянных затрат можно представить детерминированной моделью. Данная модель может быть использована как для анализа расходов, так и для их планирования. Ее значение заключается в том, что, во-первых, такое деление способствует решению задачи регулирования массы и прироста прибыли на основе относительного снижения расходов при росте выручки от реализации. Во-вторых, такая классификация позволяет определить окупаемость затрат, т. е. запас финансовой прочности организации. В-третьих, выделение постоянных затрат дает возможность использовать метод маржинального дохода (доход от реализации минус переменные затраты).

Проведение анализа расходов в области ВЭД основано на стандартных методиках анализа, используемых в процессе исследования общего объема затрат организации. Предварительно все статьи затрат в области ВЭД пересчитываются в национальную валюту.

Целью проведения экономического анализа расходов на реализацию является выявление возможностей экономии затрат с целью улучшения конечных финансовых результатов деятельности организации, в том числе в области ВЭД.

Для достижения указанной цели необходимо решить следующие задачи:

- оценить общую сумму и уровень расходов организации за отчетный период, в динамике, а также в сравнении с организациями-конкурентами и со среднерыночными отраслевыми показателями расходов;

- выделить в общей сумме расходов затраты, связанные с реализацией товаров на экспорт и осуществлением импортной закупки товаров (сырья); определить уровень данных затрат по отношению к экспортному обороту или выручке от реализации импортированных товаров;

- изучить расходы в разрезе отдельных статей по абсолютной сумме и уровню (в процентах к обороту или объему производства), оценить их долю в совокупных расходах за отчетный период и в динамике;

- изучить динамику и структуру затрат, связанных с осуществлением внешнеторговой деятельности – отдельно по экспорту и импорту; если возможно, выделить сумму накладных расходов в экспорте и импорте, оценить изменение их удельного веса в общей сумме расходов по ВЭД;

- рассчитать влияние факторов на общий уровень и отдельные статьи расходов, в том числе, если возможно, провести факторный анализ затрат в области ВЭД;
- оценить эффективность расходов и ее влияние на конечные финансовые результаты хозяйственной деятельности организации, в том числе оценить эффективность затрат по ВЭД;
- рассчитать резервы экономии расходов, определить меры по их оптимизации в текущей деятельности и предстоящем периоде.

*Анализ рациональности использования средств
при осуществлении экспортных и импортных операций*

Выполнение обязательств по экспорту и импорту товаров связано с расходом средств для оплаты счетов поставщиков.

Поскольку эти средства организации получают часто за счет кредитов банка, они должны использоваться наиболее рационально и эффективно.

Начало кругооборота средств в экспортных операциях для хозяйствующего субъекта начинается с момента производства продукции (передачи его внешнеторговой фирме).

Затем товар отгружается в адрес иностранного покупателя.

Оплатой покупателем счета, поступлением денег в банк и погашением банковской ссуды цикл кругооборота заканчивается.

Кругооборот средств подразделяется на два основных этапа:

– Первый этап – кругооборот средств, вложенных в товары (от момента учета товаров до выписки счета иностранному покупателю, когда товар списывается с учета).

– Второй этап – кругооборот средств в расчетах (от выписки счета до поступления средств).

Продолжительность оборота зависит от нескольких факторов, в первую очередь, от длительности перевозки.

Продолжительность перевозки товаров зависит от маршрута перевозок, времени хранения товаров на складах, продолжительности расчетов с иностранными покупателями (время с момента выписки счета покупателю до его оплаты и время с момента оплаты счета до поступления валюты на счет организации).

Продолжительность оборота в импортных операциях может увеличиваться на срок открытия аккредитива в пользу иностранного поставщика.

Для выяснения вопроса о рациональности использования средств необходимо исследовать состав и структуру расходов по сбыту (для этого выясняют целесообразность производственных затрат, возмож-

ность снижения их уровня и экономии средств в будущем); изучить оборот средств во внешнеэкономических операциях (в ходе чего выясняют возможности ускорения оборачиваемости средств, это позволяет высвободить из внешнеторгового оборота деньги и вернуть проценты за кредит); определить уровень эффективности внешнеэкономических операций. На этом этапе определяют факторы, вызвавшие изменение показателей эффективности, определяют возможности увеличения выгодности внешнеэкономических операций.

Для оценки рациональности и эффективности использования средств в экспортных и импортных операциях используют следующие показатели:

- оборачиваемость средств (длительность одного оборота и скорость обращения);
- отдача средств;
- рентабельность средств или прибыль, приходящаяся на 1 р. средств в экспортных или импортных операциях.

Понятие прибыли и ее формирование при осуществлении внешнеэкономических операций, основные подходы к анализу прибыли и рентабельности

Прибыль от внешней торговли является частью прибыли субъекта хозяйствования.

По отдельным операциям прибыль выделяется только для целей налогообложения или при расчетах эффективности по сделке.

Прибыль формируется из нескольких источников. Основным является прибыль от реализации (получаемая в результате осуществления основной деятельности).

В систему прибыли организации, кроме прибыли от реализации, также входят прибыль от текущей деятельности, прибыль от инвестиционной, финансовой деятельности (Отчет о прибылях и убытках, форма № 2).

Все эти финансовые результаты в сумме составляют прибыль до налогообложения.

Прибыль (убыток) – конечный финансовый результат, выявленный на основании бухгалтерского учета всех хозяйственных операций организации. Она представляет собой сумму прибыли (убытка) от текущей деятельности, инвестиционной, финансовой деятельности.

В бухгалтерском учете различают следующие виды прибыли:

- валовая прибыль представляет собой разницу между выручкой от реализации продукции (за минусом налогов и сборов, включаемых в выручку) и себестоимостью реализованной продукции;

– прибыль от реализации продукции представляет собой разницу между валовой прибылью, управленческими расходами и расходами на реализацию;

– прибыль от текущей деятельности отличается от прибыли от реализации на сумму разницы между прочими доходами и расходами по текущей деятельности;

– прибыль от инвестиционной и финансовой деятельности представляет собой разницу между доходами и расходами от инвестиционной и финансовой деятельности;

– прибыль до налогообложения представляет собой сумму прибыли от текущей деятельности и прибыли от инвестиционной и финансовой деятельности;

– чистая прибыль представляет собой разницу между прибылью до налогообложения.

Таким образом, прибыль – это чистый доход на вложенные средства, выраженный в денежной форме и характеризующий вознаграждение за риск осуществления хозяйственной деятельности, представляющий собой разницу между полученными доходами и понесенными расходами.

Комплексный анализ прибыли и рентабельности для организаций, осуществляющих внешнеторговую деятельность, производится в следующей последовательности:

– осуществляется анализ формирования прибыли до налогообложения по сравнению с планом и в динамике, в том числе анализируется выполнение плана прибыли по внешней торговле (экспорту-импорту);

– исследуются источники образования прибыли во внешней торговле (торговля товарами, конверсия валют, посреднические операции и т. п.);

– анализируется показатель прибыли от реализации как основного элемента прибыли до налогообложения, при этом выделяется прибыль, полученная по внешнеторговым сделкам;

– оценивается влияние основных факторов на величину прибыли (выручка от реализации; уровень расходов на реализацию; уровень себестоимости; индекс цен, тарифов и процентных ставок; индекс физического объема и др.);

– оценивается влияние факторов на прибыль по внешнеторговым операциям;

– рассчитывается доля прибыли от внешней торговли в общей сумме прибыли от реализации, полученной субъектом хозяйствования;

– анализируется рентабельность хозяйственной деятельности, том числе проводится сравнительный анализ рентабельности в отноше-

нии организаций-конкурентов и среднерыночных отраслевых показателей рентабельности;

– проводится анализ распределения и использования прибыли до налогообложения, в том числе анализ динамики доли платежей в бюджет в общей сумме прибыли до налогообложения; анализ чистой прибыли в динамике, под влиянием факторов, отражающих изменение;

– формулируются тенденции развития прибыли организации, в том числе в области внешнеторговой деятельности, рассчитываются резервы ее роста на перспективу.

К финансовым результатам деятельности организации относят также показатели рентабельности, которые характеризуют финансовую эффективность организации и раскрывают сумму прибыли, приходящуюся на 1 р. доходов, расходов и использованных активов. Методика расчета и экономическая интерпретация показателей рентабельности представлены в таблице 15.

Таблица 15 – Система показателей оценки рентабельности деятельности организации

Показатели	Методика расчета	Экономическая интерпретация
Рентабельность реализации (продаж)	Отношение прибыли от реализации к выручке от реализации продукции	Характеризует долю прибыли от реализации в выручке от реализации продукции
Рентабельность производства	Отношение прибыли от реализации к полной себестоимости реализованных товаров (включая расходы на реализацию)	Характеризует сумму прибыли от реализации, полученную со 100 р. понесенных расходов, связанных с производством и реализацией продукции
Рентабельность активов	Отношение прибыли до налогообложения (чистой) к среднегодовой стоимости соответствующих активов	Характеризует сумму прибыли, полученную со 100 р. использованных активов
Рентабельность собственного капитала	Отношение прибыли до налогообложения (чистой) к среднегодовой стоимости собственного капитала, равного величине активов за минусом долговых обязательств	Характеризует сумму прибыли, полученную со 100 р. использованного собственного капитала

Показатели рентабельности определяют способность организации к росту ее экономического потенциала за счет внутренних источников, раскрывают возможности привлечения и обслуживания заемных средств, характеризуют способность по управлению активами и источниками их формирования.

Для оценки финансовых результатов ВЭД могут быть рассчитаны следующие показатели:

– рентабельность экспорта (прибыль от экспорта продукции, р.; выручка от экспорта продукции, р.) характеризует долю прибыли от экспорта продукции в выручке от экспорта;

– рентабельность затрат по экспорту (прибыль от экспорта продукции, р.; себестоимость экспортной продукции, р.) характеризует сумму прибыли от экспорта, полученную организацией на 1 р. затрат по экспорту;

– рентабельность импорта (прибыль от импорта продукции, р.; выручка от импорта продукции, р.) характеризует долю прибыли от импорта продукции в выручке от импорта;

– рентабельность затрат по импорту (прибыль от импорта продукции, р.; себестоимость импортной продукции, р.) характеризует сумму прибыли от импорта, полученную организацией на 1 р. затрат по импорту.

7.4. Показатели оценки экономической эффективности ВЭД

Выделяют следующие подходы к определению экономической эффективности экспортно-импортных операций:

– Экономическая эффективность экспорта.

Показатель экономического эффекта от экспорта товаров, продукции, работ или услуг ($\mathcal{E}_{\text{экс}}$) определяется следующим образом:

$$\mathcal{E}_{\text{экс}} = O_{\text{вф}} - Z_{\text{экс}},$$

где $O_{\text{вф}}$ – рублевый эквивалент иностранной валюты, поступившей на счет организации в иностранной валюте по курсу на дату поступления валюты, р.;

$Z_{\text{экс}}$ – полные затраты организации на экспорт, которые включают затраты на производство и реализацию продукции (реклама, маркетинг, транспорт, страхование, пошлины, сборы и др.).

Показатель экономической эффективности экспорта ($\mathcal{E}_{\text{экс}}$) рассчитывается следующим образом:

$$\mathcal{E}_{\text{экс}} = O_{\text{вф}} : Z_{\text{экс}}.$$

Показатель эффективности показывает, какое количество выгоды, результата имеется на каждый рубль затрат.

Для принятия более обоснованного решения по экспорту продукции показатель эффективности экспорта ($\mathcal{E}_{\text{экс}}$) сравнивается с показателем эффективности производства и реализации продукции на внутреннем рынке ($\mathcal{E}_{\text{вн}}$). $\mathcal{E}_{\text{вн}}$ рассчитывается по следующей формуле:

$$\mathcal{E}_{\text{вн}} = O_{\text{экс}} : (C_{\text{п.экс}} + \mathcal{Z}_{\text{р.вн}}),$$

где $O_{\text{экс}}$ – объем экспорта во внутренних ценах, р.;

$C_{\text{п.экс}}$ – производственная себестоимость экспортных товаров, р.;

$\mathcal{Z}_{\text{р.вн}}$ – затраты на реализацию экспортной продукции внутри страны, р.

Необходимое условие эффективности экспорта – $\mathcal{E}_{\text{экс}} > \mathcal{E}_{\text{вн}} > 1$.

Однако следует учитывать, что экспорт может быть целесообразным даже в том случае, когда эффективность реализации продукции на внутреннем рынке выше. Это может быть вызвано необходимостью получения иностранной валюты, а также недостаточной емкостью внутреннего рынка или существующим механизмом ценообразования.

– Экономическая эффективность импорта рассчитывается по-разному в зависимости от целей осуществления импорта:

- Экономический эффект импорта оборудования для внутреннего потребления (использования) импортируемой продукции может быть рассчитан следующим образом:

$$\mathcal{E}\mathcal{E}_{\text{импо}} = \mathcal{Z}_u - \mathcal{ЦП}_{\text{имп}},$$

где $\mathcal{E}\mathcal{E}_{\text{импо}}$ – показатель экономического эффекта от импорта продукции для собственного использования, р.;

\mathcal{Z}_u – полные затраты на приобретение (изготовление) и пользование продукцией, альтернативной или аналогичной импортной, р.;

$\mathcal{ЦП}_{\text{имп}}$ – полная цена потребления импортного товара (продукции), т. е. все затраты за весь период службы импортного товара, продукции, р.

Полные затраты на приобретение (изготовление) и пользование продукцией, альтернативной или аналогичной импортной (\mathcal{Z}_u), рассчитываются по следующей формуле:

$$\mathcal{Z}_u = \mathcal{ЦП}_{\text{п.в}} + \mathcal{E}_{\text{рв}},$$

где $ЦП_{н.в}$ – цена покупки на внутреннем рынке (затраты на изготовление) продукции, альтернативной или аналогичной импортной, р.;
 $Э_{рв}$ – эксплуатационные расходы за весь период службы продукции, альтернативной или аналогичной импортной (включают стоимость потребляемого сырья, материалов, топлива и энергии, ремонтов, замены запчастей, заработную плату рабочих со всеми отчислениями, занятых обслуживанием, и другие аналогичные расходы), р.

Полная цена потребления импортного товара (продукции) ($ЦП_{имп}$) рассчитывается по следующей формуле:

$$ЦП_{имп} = Ц_{ни} + Э_{ри},$$

где $Ц_{ни}$ – цена покупки (приобретения) импортного товара, включающая все расходы (цена контракта, пошлины, сборы, транспорт, страховка, оплата услуг посредников и др.), связанные с приобретением товара на внешнем рынке, р.;
 $Э_{ри}$ – эксплуатационные расходы за весь период службы импортного товара (продукции), которые включают стоимость потребляемого сырья, материалов, топлива и энергии, ремонта и запасных частей, заработную плату рабочих со всеми отчислениями и другие аналогичные расходы, связанные с эксплуатацией, р.

Экономический смысл показателя экономического эффекта – прибыль импортера при приобретении импортной продукции вместо приобретения (изготовления) продукции, альтернативной импортной.

Если $ЦП_{имп} > З_u$, то абсолютное значение этого показателя свидетельствует о прибыли.

Показатель экономической эффективности импорта оборудования ($Э_{импо}$) рассчитывается по формуле

$$Э_{импо} = З_u : ЦП_{имп}.$$

При $Э_{импо} > 1$ экспорт продукции производственного назначения для собственного потребления экономически выгоден.

• Экономический эффект от импорта с целью продажи импортируемого товара на внутреннем рынке может быть рассчитан следующим образом:

$$ЭЭ_{импт} = Ц_{ри} - Ц_{ни} - P_p,$$

где $\mathcal{E}_{импт}$ – показатель экономического эффекта импорта с целью продажи на внутреннем рынке, р.;

$C_{ри}$ – цена реализации импортных товаров на внутреннем рынке, р.;

$C_{ни}$ – цена покупки (приобретения) импортных товаров, включающая все расходы, связанные с их приобретением (цена контракта, пошлины, налоги, сборы, транспорт, страховка, проценты за кредит, оплата услуг посредников и др.), р.;

P_p – расходы, связанные с реализацией импортных товаров на внутреннем рынке (маркетинг, транспорт, хранение и др.), р.

Экономический смысл эффекта – прибыль импортера от закупки и реализации на внутреннем рынке импортных товаров.

Показатель эффективности импорта товаров для перепродажи рассчитывается следующим образом:

$$\mathcal{E}_{импт} = \mathcal{E}_{импт} : C_{ни} + P_p,$$

где $\mathcal{E}_{импт}$ – показатель эффективности импорта товаров для перепродажи.

Если $\mathcal{E}_{импт} > 1$, то импорт товара для реализации на внутреннем рынке эффективен.

– Показатель интегрального экономического эффекта от экспортно-импортной деятельности ($\mathcal{E}_{экс-имп}$) может быть рассчитан следующим образом:

$$\mathcal{E}_{экс-имп} = \Sigma \mathcal{E}_{экс} + \Sigma \mathcal{E}_{имп},$$

где $\Sigma \mathcal{E}_{экс}$ – суммарный экономический эффект от экспорта, приведенный к промежутку времени, за который определяется эффект, р.;

$\Sigma \mathcal{E}_{имп}$ – суммарный экономический эффект от импорта, приведенный к промежутку времени, за который определяется эффект, р.

Экономический смысл показателя интегрального экономического эффекта заключается в том, что он отражает прибыль, которую имел участник ВЭД за соответствующий период времени по всей совокупности экспортно-импортных операций.

Интегральный показатель экономической эффективности от экспортно-импортной деятельности предприятия может быть рассчитан по формуле

$$\mathcal{E}_{\text{экс-имп}} = \mathcal{E}\mathcal{E}_{\text{экс-имп}} : \mathcal{Z}_{\text{экс}} + \mathcal{Z}_{\text{имп}},$$

где $\mathcal{E}_{\text{экс-имп}}$ – показатель экономической эффективности экспортно-импортных операций предприятия за определенный период;
 $\mathcal{Z}_{\text{экс}}, \mathcal{Z}_{\text{имп}}$ – затраты на экспорт и импорт, соответственно.

– Экономическая эффективность товарообменных операций определяется на основе сравнения, соотношения результата и затрат.

Определить эффективность товарообменной операции возможно только на основе стоимостной оценки полученных в обмен за поставленную продукцию товаров, работ, услуг.

Экономический эффект от проведения товарообменной операции можно рассчитать следующим образом:

$$\mathcal{E}\mathcal{E}_{\text{то}} = C_{\text{экс}} - C_{\text{имп}} - \mathcal{Z}_{\text{то}},$$

где $\mathcal{E}\mathcal{E}_{\text{то}}$ – показатель экономического эффекта товарообменной сделки, р.;

$C_{\text{экс}}$ – денежная оценка стоимости экспортированных товаров, р.;

$C_{\text{имп}}$ – денежная оценка стоимости импортированных товаров, р.;

$\mathcal{Z}_{\text{то}}$ – полные затраты предприятия на проведение товарообменной операции, включая расходы на реализацию на внутреннем рынке, р.

Эффективность товарообменной операции ($\mathcal{E}_{\text{то}}$) определяется соотношением экономического эффекта и затрат на ее осуществление. $\mathcal{E}_{\text{то}}$ рассчитывается по следующей формуле:

$$\mathcal{E}_{\text{то}} = \mathcal{E}\mathcal{E}_{\text{то}} : \mathcal{Z}_{\text{то}}.$$

При значении $\mathcal{E}_{\text{то}} > 1$ проведение товарообменной операции является экономически выгодным.

Вопросы для обсуждения

1. Основы экономического анализа ВЭД организации.
2. Внешнеторговый оборот организации: сущность, значение и методика анализа.

3. Конечные финансовые результаты ВЭД.
4. Понятие, критерии и показатели экономической эффективности ВЭД.
5. Подходы к определению экономической эффективности экспортно-импортных операций.

Темы рефератов

1. Зарубежные подходы к анализу хозяйственной деятельности организации, осуществляющей международные коммерческие сделки.
2. Мониторинг внешнеэкономической документации организации: сравнение белорусской и зарубежной практик хозяйствования.
3. Экономические показатели: основные виды, применение в сфере ВЭД.
4. Понятие внешнего и внутреннего анализа хозяйственной деятельности иностранной фирмы: особенности и этапы проведения.

Задания

Задание 34. Проведите анализ динамики внешнеторгового оборота отрасли Республики Беларусь за период с 1991 г. до настоящего времени (по выбору – машиностроение, металлургия, легкая промышленность, химическая и нефтехимическая промышленность, пищевая промышленность, услуги, высокотехнологическая промышленность). Определите роль отрасли в формировании внешнеторгового оборота страны, выделите основных субъектов хозяйствования анализируемой отрасли национальной экономики. Сделайте выводы.

Задание 35. Рассчитайте структуру расходов по контракту на основании следующих данных:

- административно-хозяйственные расходы относятся на каждый контракт в размере 28% от заработной платы сотрудников и начислений на нее;
- заработная плата должна быть рассчитана исходя из того, что общий фонд заработной платы на год составляет 450 тыс. р.;
- план внешнеторгового оборота на год – 3,5 млн р., данный контракт заключен на поставку товаров на сумму 400 тыс. р.;
- таможенные платежи (включая таможенные сборы) составляют 685 тыс. р.;
- оплата погрузочно-разгрузочных работ должна быть определена на основе тарифа 2,8 р. за 1 т, будет погружено 210 т товара;

– прочие расходы составляют 10% от суммы общих расходов.

Задание 36. Организация имела предварительные договоренности на экспортную поставку 3 тыс. ед. продукции по цене 45 р. Постоянные затраты на производство данной партии составили 40 тыс. р. на весь объем выпуска, а переменные – 22 р. на одно изделие. На момент отгрузки продукции выяснилось, что один из партнеров не может приобрести продукцию в количестве 875 шт. Изменение конъюнктуры рынка привело к тому, что новый партнер согласен приобрести только 700 изделий, но по цене на 5% ниже себестоимости. Дайте обоснование целесообразности принятия дополнительного заказа по цене ниже себестоимости.

Задание 37. Оцените экономическую эффективность импортной сделки. Возможная цена реализации товара на внутреннем рынке – 5 р.; контрактная цена единицы товара – 1,5 долл. США; количество товара – 10 000 шт.; затраты, относимые на импорт (проценты за кредит рассчитываются исходя из 18% годовых, кредит взят сроком на 2,5 мес.; транспортные расходы – 1 200 р.; командировочные расходы – 700; сбор за совершение таможенных операций – 50 р.; таможенная пошлина – 10%; прочие расходы – 110 р.); НДС при ввозе (ставка – 20%).

Для расчетов используйте курсы валют на текущую дату.

Задание 38. Рассчитайте экономический эффект экспортной сделки. Экспортная цена единицы товара – 12 долл. США; поставлено на экспорт 15 000 шт.; себестоимость единицы товара – 14 р.; транспортные расходы – 2 500; расходы на сертификацию – 320; другие расходы – 350 р.

Для расчетов используйте курсы валют на текущую дату.

СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

Баринов, В. А. Внешнеэкономическая деятельность : учеб. / В. А. Баринов. – 2-е изд., испр. – М. : Форум : Инфра-М, 2016. – 192 с.

Гаврилко, Г. Н. Беларусь в системе мирохозяйственных связей : учеб.-метод. комплекс / Г. Н. Гаврилко. – Минск : ИВЦ Минфина, 2015. – 272 с.

Договор о Евразийском экономическом союзе [Электронный ресурс] // Нац. правовой интернет-портал Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://pravo.by/document/?guid=3871&p0=F01400176>. – Дата доступа: 01.04.2023.

Жудро, М. К. Внешнеэкономическая деятельность. Практикум : учеб. пособие / М. К. Жудро. – Минск : Выш. шк., 2017. – 160 с.

Иванов, И. Н. Внешнеэкономическая деятельность предприятия : учеб. / И. Н. Иванов. – 5-е изд., перераб. и доп. – М. : Инфа-М, 2017. – 364 с.

Кокин, А. С. Международная морская перевозка груза: право и практика / А. С. Кокин. – М. : Волтерс Клувер, 2007.

Колесников, А. А. Внешнеэкономическая деятельность : учеб. пособие / А. А. Колесников, О. В. Морозова. – Гомель : БелГУТ, 2018. – 410 с.

Колесников, А. А. Внешнеэкономическая деятельность. Практикум : учеб. пособие / А. А. Колесников, О. В. Морозова. – Гомель : БелГУТ, 2018. – 215 с.

Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров [Электронный ресурс] // United Nations Commission On International Trade Law. – Режим доступа: <https://uncitral.un.org/sites/uncitral.un.org/files/media-documents/uncitral/ru/v1056999-cisg-e-book-r.pdf>. – Дата доступа: 01.04.2023.

Кузнецова, Г. В. Международная торговля товарами и услугами : учеб. для бакалавриата и магистратуры / Г. В. Кузнецова, Г. В. Подбиралина. – М. : Юрайт, 2015. – 571 с.

Курочкин, Д. В. Транспортная логистика : практ. пособие / Д. В. Курочкин. – 2-е изд., перераб. и доп. – Минск : ФУАинформ, 2014. – 344 с.

Международная торговая политика : учеб. для бакалавриата и магистратуры. В 2 ч. Ч. 1 / под общ. ред. Р. И. Хасбулатова. – М. : Юрайт, 2019. – 274 с.

Международная торговая политика : учеб. для бакалавриата и магистратуры. В 2 ч. Ч. 2 / под общ. ред. Р. И. Хасбулатова. – М. : Юрайт, 2019. – 275 с.

Международное торговое дело : учеб. для вузов / под ред. О. И. Дегтяревой. – М. : Магистр, 2017. – 60 с.

Международное частное право : учеб. пособие / В. П. Мороз [и др.] ; под. ред. В. П. Мороза. – Минск : Адукацыя і выхаванне, 2016. – 496 с.

Международные экономические отношения. Активные методы обучения : учеб. пособие / под ред. Л. В. Новокшеновой. – М. : ИНФРА-М, 2017. – 128 с.

Молокович, А. Д. Транспортная логистика : учеб. / А. Д. Молокович. – Минск : Выш. шк., 2019. – 463 с.

Молокович, А. Д. Транспортная логистика : учеб. / А. Д. Молокович. – Минск : Изд-во Гревцова, 2014. – 432 с.

О валютном регулировании и валютном контроле [Электронный ресурс] : Закон Респ. Беларусь, 22 авг. 2003 г., № 226-3 // КонсультантПлюс. Беларусь. Технология 3000 / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2023.

О государственном регулировании внешнеторговой деятельности [Электронный ресурс] : Закон Респ. Беларусь, 25 нояб. 2004 г., № 347-3 // КонсультантПлюс. Беларусь. Технология 3000 / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2023.

О проведении валютных операций [Электронный ресурс] : постановление Правления Нац. банка Респ. Беларусь, 31 мая 2021 г., № 147 // КонсультантПлюс. Беларусь. Технология 3000 / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2023.

О регистрации резидентами валютных договоров [Электронный ресурс] : постановление Правления Нац. банка Респ. Беларусь, 12 февр. 2021 г., № 37 // КонсультантПлюс. Беларусь. Технология 3000 /

ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2023.

О статистическом декларировании товаров [Электронный ресурс] : постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 14 сент. 2020 г., № 533 // КонсультантПлюс. Беларусь. Технология 3000 / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2023.

О таможенном регулировании в Республике Беларусь [Электронный ресурс] : Закон Респ. Беларусь, 10 янв. 2014 г., № 129-3 // КонсультантПлюс. Беларусь. Технология 3000 / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2023.

О порядке исполнения внешнеторговых договоров [Электронный ресурс] : Указ Президента Респ. Беларусь, 27 марта 2008 г., № 178 // КонсультантПлюс. Беларусь. Технология 3000 / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2023.

Об утверждении Инструкции о порядке проведения валютно-обменных операций [Электронный ресурс] : постановление Правления Нац. банка Респ. Беларусь, 28 мая 2021 г., № 141 // КонсультантПлюс. Беларусь. Технология 3000 / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2023.

Об утверждении Положения об условиях и порядке применения единой системы тарифных преференций Евразийского экономического союза [Электронный ресурс] : Решение Совета Евраз. экон. комиссии, 6 апр. 2016 г., № 47 // Евразийская экономическая комиссия. – Режим доступа: <http://www.eurasiancommission.org/ru/act/trade/dotp/commonSytem/Documents/Положение%20о%20ЕСТП%20%28Решение%20№%20-47%29.pdf>. – Дата доступа: 01.04.2023.

Об утверждении Правил определения происхождения товаров из развивающихся и наименее развитых стран [Электронный ресурс] : Решение Совета Евраз. экон. комиссии, 14 июня 2018 г., № 60 // Евразийская экономическая комиссия. – Режим доступа: <http://www.eurasiancommission.org/ru/act/trade/dotp/commonSytem/Documents/Правила%20происхождения%20для%20РС%20и%20НРС.pdf>. – Дата доступа: 01.04.2023.

Прокушев, Е. Ф. Внешнеэкономическая деятельность : учеб. и практикум для прикладного бакалавриата / Е. Ф. Прокушев, А. А. Костин ;

под ред. Е. Ф. Прокушева. – 9-е изд., перераб. и доп. – М. : Юрайт, 2015. – 412 с.

Сайт Европейской экономической комиссии Организации Объединенных Наций [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.unece.org/trans/conventn/legalinst_25_OLIRT_CMR.html. – Дата доступа: 05.10.2023.

Сайт Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.uncitral.org/uncitral/ru/uncitral_texts/transport_goods/2008rotterdam_rules.html. – Дата доступа: 03.10.2023.

Сайт Международного комитета железнодорожного транспорта [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cit-rail.org/en/rail-transport-law/cotif/>. – Дата доступа: 02.10.2023.

Сайт Международной организации гражданской авиации (ИКАО) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.icao.int/secretariat/legal/Pages/Parties.aspx>. – Дата доступа: 05.10.2023.

Сайт Организации сотрудничества железных дорог [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://osjd.org/statico/public/osjd?STRUCTURE_ID=5020. – Дата доступа: 02.10.2023.

Таймасов, А. Р. Мировая экономика и международные экономические отношения : учеб. пособие для вузов / А. Р. Таймасов, З. М. Муратова, К. Н. Юсупов ; под ред. А. Р. Таймасова. – М. : КноРус, 2020. – 286 с.

Таможенный кодекс ЕАЭС [Электронный ресурс] // Евразийская экономическая комиссия. – Режим доступа: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/tam_sotr/dep_tamoj_zak/Pages/tk_eaes.aspx. – Дата доступа: 01.04.2023.

Хасбулатов, Р. И. Международные финансы : учеб. для магистров / Р. И. Хасбулатов. – М. : Юрайт, 2016. – 567 с.

Хохлов, А. В. Мировые товарные рынки : учеб. пособие для вузов / А. В. Хохлов. – М. : Магистр, 2016. – 304 с.

СОДЕРЖАНИЕ

Пояснительная записка	3
Тема 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	7
1.1. Основные понятия внешнеэкономической деятельности	7
1.2. Развитие ВЭС Республики Беларусь	9
1.3. Формы организации службы ВЭД в организации	14
Тема 2. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВЭД В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	19
2.1. Общие принципы внешнеэкономического регулирования в Республике Беларусь	19
2.2. Таможенное регулирование ВЭД	25
2.3. Нетарифные ограничения внешнеторговых операций в Республике Беларусь	65
2.4. Валютное регулирование и валютный контроль в Республике Беларусь	82
Тема 3. КОММЕРЧЕСКАЯ СДЕЛКА В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ	97
3.1. Понятие и классификация международных коммерческих операций.....	97
3.2. Подготовка внешнеторговой сделки.....	105
3.3. Маркетинговые исследования при осуществлении ВЭД.....	125
3.4. Ценовая информация, виды цен на товары, используемые в коммерческих сделках	126
3.5. Понятие и функции внешнеторгового контракта.....	130
3.6. Общая характеристика разделов контракта. Типовой контракт.....	133
Тема 4. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПРАВИЛА ТОЛКОВАНИЯ ТОРГОВЫХ ТЕРМИНОВ ИНКОТЕРМС	144
4.1. Торговые обычаи и обыкновения: понятие и область применения	144
4.2. Международные правила толкования торговых терминов Инкотермс	145
4.3. Структура и содержание базисных условий поставки. Их применение в Республике Беларусь	146

Тема 5. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ТРАНСПОРТНЫЕ ОПЕРАЦИИ.....	156
5.1. Понятие международной перевозки.	
Правовые основы международных перевозок	156
5.2. Договорные отношения с перевозчиками, транспортная документация	167
Тема 6. ПОСРЕДНИЧЕСКАЯ ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ.....	171
6.1. Сущность и роль посреднической деятельности во внешней торговле	171
6.2. Характеристика основных видов посредников и их использование в Республике Беларусь	172
6.3. Регулирование посреднической деятельности. Структура и содержание торгово-посреднических соглашений .	176
Тема 7. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВЭД ОРГАНИЗАЦИЙ	182
7.1. Основы экономического анализа ВЭД организации.....	182
7.2. Внешнеторговый оборот организации: сущность, значение и методика анализа.....	190
7.3. Конечные финансовые результаты ВЭД	199
7.4. Показатели оценки экономической эффективности ВЭД.....	211
Список рекомендуемой литературы.....	218

Учебное издание

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Пособие

**для реализации содержания образовательных программ
общего высшего образования и переподготовки
руководящих работников и специалистов**

Авторы-составители:

**Тимошенко Мария Владимировна
Колесников Андрей Александрович
Дворкина Мария Александровна и др.**

Редактор Ю. Г. Старовойтова
Компьютерная верстка Н. М. Евтухова

Подписано в печать 14.03.24. Формат 60 × 84 ¹/₁₆.
Бумага офсетная. Гарнитура Таймс. Ризография.
Усл. печ. л. 13,02. Уч.-изд. л. 12,60. Тираж 48 экз.
Заказ №

Издатель и полиграфическое исполнение:
учреждение образования «Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации».

Свидетельство о государственной регистрации издателя,
изготовителя, распространителя печатных изданий
№ 1/138 от 08.01.2014.

Просп. Октября, 50, 246029, Гомель.
<http://www.i-bteu.by>