

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

---

Кафедра международных экономических отношений

**ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ**

**Учебно-методическое пособие  
для студентов специальностей 1-25 01 07  
«Экономика и управление на предприятии»,  
1-25 02 02 «Менеджмент», 1-25 01 10  
«Коммерческая деятельность»**

Гомель 2006

УДК 339.9  
ББК 65.9(2)8  
В 60

Авторы: А. А. Колесников, канд. экон. наук, доцент;  
В. Ю. Друк, канд. экон. наук, доцент

Рецензенты: С. Н. Ушкалов, специалист группы таможенного  
оформления РУП ПО «Белоруснефть»;  
А. Г. Кравченко, ст. преподаватель кафедры  
международных экономических отношений  
Белорусского торгово-экономического университета  
потребительской кооперации

Рекомендовано к изданию научно-методическим советом УО «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации». Протокол № 5 от 14 июня 2005 г.

**Внешнеэкономическая** деятельность : учебно-методическое пособие для студентов специальностей 1-25 01 07 «Экономика и управление на предприятии», 1-25 02 02 «Менеджмент», 1-25 01 10 «Коммерческая деятельность» / авт. : А. А. Колесников, В. Ю. Друк. – Гомель : УО «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации», 2006 – 168 с.  
ISBN 985-461-291-0

УДК 339.9  
ББК 65.9(2)8

© Колесников А. А., Друк В. Ю., 2006  
© УО «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации», 2006  
**ISBN 985-461-291-0**

## ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Целью преподавания курса «Внешнеэкономическая деятельность» является формирование у студентов современного экономического мышления и системы специальных знаний в области организации и управления, техники проведения внешнеторговых операций, оценки конкурентоспособности продукции на внешнем рынке, а также представления о современном состоянии и тенденциях развития основных направлений внешнеэкономической деятельности, в том числе применительно к Республике Беларусь.

В процессе преподавания курса используются нормативные документы Совета Министров Республики Беларусь, Министерства иностранных дел, Министерства торговли Республики Беларусь, Государственного таможенного комитета, Национального банка Республики Беларусь, ведомственные инструктивные материалы Белкоопсоюза.

Целью изучения дисциплины «Внешнеэкономическая деятельность» является теоретическая, методологическая и практическая подготовка студентов по следующим вопросам:

- структура мирового и национального рынка товаров и услуг;
- правовое обеспечение и государственное регулирование внешнеторговой деятельности в Республике Беларусь;
- анализ хозяйственной деятельности иностранных фирм, поиск и выбор зарубежного партнера;
- формы и виды международной торговли;
- выбор посредников для проведения внешнеторговой сделки;
- заключение и исполнение внешнеторговых контрактов;
- контрактные цены и их анализ;
- сущность свободных экономических зон и их виды, значение для развития национальной экономики, особенностей деятельности резидентов СЭЗ;
- предпосылки международной интеграции, ее сущность и значение в условиях глобализации мировой экономики.

Студенты специальностей «Экономика и управление на предприятии» и «Менеджмент» изучают курс «Внешнеэкономическая деятельность», а студенты специальности «Коммерческая деятельность» – курс «Внешнеэкономическая деятельность отрасли».

### ПРИМЕРНЫЙ ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН КУРСА по дисциплине «Внешнеэкономическая деятельность»

*для студентов специальности «Экономика и управление  
на предприятии»*

Тема	Количество часов			
	всего	в том числе		
		лекции	практические (семинарские)	самостоятельная работа студентов
Введение	6	2	2	2
Тема 1. Теоретические и организационные основы внешнеэкономической деятельности	12	4	4	4
Тема 2. Государственное регулирование внешнеторговой деятельности в Республике Беларусь				
2.1. Нетарифные ограничения внешнеторговых операций в Республике Беларусь	6	2	2	2
2.2. Валютное регулирование и валютный контроль в Республике Беларусь	6	2	2	2
2.3. Таможенное регулирование внешнеэкономической деятельности	8	2	2	4
Тема 3. Внешнеторговая деятельность: понятие, виды операций, общие принципы организации и оценка эффективности внешнеторговой сделки	10	4	4	2
Тема 4. Договор международной купли-продажи товаров	18	6	6	6
Тема 5. Особенности проведения внешнеторговых операций купли-продажи услуг и интеллектуальной собственности	6	2	2	2
Тема 6. Инвестиционная деятельность в Республике Беларусь	8	2	4	2
Итого	80	26	28	26

**ПРИМЕРНЫЙ ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН КУРСА  
по дисциплине «Внешнеэкономическая деятельность»**

*для студентов специальности «Менеджмент»*

Тема	Количество часов			
	всего	в том числе		
		лекции	практические (семинарские)	самостоятельная работа студентов
Введение	4	2	2	–
Тема 1. Теоретические и организационные основы внешнеэкономической деятельности	12	4	4	4
Тема 2. Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности в Республике Беларусь				
2.1. Нетарифные ограничения внешнеторговых операций в Республике Беларусь	6	2	2	2
2.2. Валютное регулирование и валютный контроль в Республике Беларусь	6	2	2	2
2.3. Таможенное регулирование внешнеэкономической деятельности	8	2	2	4
Тема 3. Внешнеторговая деятельность: понятие, виды операций, общие принципы организации и оценка эффективности внешнеторговой сделки	12	4	6	2
Тема 4. Договор международной купли-продажи товаров	16	6	8	2
Тема 5. Особенности проведения внешнеторговых операций купли-продажи услуг и интеллектуальной собственности	8	2	4	2
Тема 6. Инвестиционная деятельность в Республике Беларусь	8	2	4	2
Итого	80	26	34	20

**ПРИМЕРНЫЙ ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН КУРСА  
по дисциплине «Внешнеэкономическая деятельность отрасли»**

*для студентов специальности «Коммерческая деятельность»*

Тема	Количество часов			
	всего	в том числе		
		лекции	практические (семинарские)	самостоятельная работа студентов
Введение	4	2	–	2
Тема 1. Теоретические и организационные основы, информационное обеспечение внешнеэкономической деятельности в Республике Беларусь	8	2	2	4
Тема 2. Формы и виды международной торговли	8	2	2	4
Тема 3. Таможенно-тарифное и нетарифное регулирование внешнеэкономической деятельности в Республике Беларусь	10	2	2	6
Тема 4. Валютное регулирование и валютный контроль в Республике Беларусь	10	2	4	4
Тема 5. Внешнеторговый контракт купли-продажи: правовые аспекты, особенности заключения и исполнения	18	4	6	8
Тема 6. Современное состояние и особенности осуществления отдельных форм внешнеэкономической деятельности	12	2	4	6
Итого	70	16	20	34

# ПРОГРАММА КУРСА «ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ»

## Введение

Необходимость и предпосылки участия Республики Беларусь в международных экономических отношениях, значимость внешнеэкономических связей для развития национальной экономики. Структура внешнеэкономических связей Республики Беларусь и тенденции их развития. Характеристика платежного баланса Республики Беларусь: его структура, особенности построения, основные закономерности развития отдельных статей и разделов. Проблемы регулирования платежного баланса и применяемые подходы.

### **Тема 1. Теоретические и организационные основы внешнеэкономической деятельности**

Теоретические подходы и принципы построения государственной политики. Классификация методов государственного регулирования внешнеэкономической деятельности.

Структура и функции органов государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в Республике Беларусь. Структура и функции Белорусской торгово-промышленной палаты в области внешнеэкономической деятельности. Структура и функции торговых представительств Республики Беларусь за рубежом.

Управление внешнеэкономической деятельностью на уровне организации. Структура аппарата управления внешнеэкономической деятельностью в системе потребкооперации.

Участие Республики Беларусь в международных торговых соглашениях. Проблемы и перспективы присоединения Республики Беларусь к Всемирной торговой организации.

Роль информации в современной деловой международной практике. Организация сбора информации в области внешнеэкономической деятельности. Использование современных информационных технологий на этапе подготовки внешнеторговой сделки.

Специализированные фирмы по сбору информации, их роль и принципы работы. Возможности использования кредит-бюро в практике хозяйственной деятельности белорусских субъектов хозяйствования. Создание информационных баз данных государственных служб, субъектов хозяйствования Республики Беларусь.

Основные источники информации о потенциальных деловых партнерах, используемые в практике внешнеэкономической деятельности, их классификация и значимость. Роль ценовой информации.

### **Тема 2. Государственное регулирование внешнеторговой деятельности в Республике Беларусь**

#### **2.1. Нетарифные ограничения внешнеторговых операций в Республике Беларусь**

Нормативно-правовая база государственного регулирования внешнеэкономической деятельности: основные документы и их характеристика.

Организация государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в промышленно развитых странах. Международная практика нетарифного регулирования внешнеэкономической деятельности. Участие Республики Беларусь в международных торговых соглашениях.

Особенности нетарифного регулирования в Республике Беларусь. Квотирование поставок: порядок определения, распределения и реализации квот во внешнеторговых операциях. Эмбарго и практика его применения.

Лицензирование во внешней торговле: сущность, цель применения. Виды и порядок выдачи лицензий на осуществление внешнеторговых операций.

Регистрация внешнеторгового контракта как метод нетарифного регулирования: особенности применения, порядок оформления и выдачи сертификата регистрации.

Сертификация товаров в Республике Беларусь. Гигиеническая регистрация. Особенности, порядок проведения и назначение сертификации товаров импортного производства. Сертификация происхождения товаров: цели и роль во внешней торговле. Сертификация по системе ИСО: порядок проведения, особенности и возможности использования для целей внешней торговли.

Ценовые ограничения во внешнеторговой деятельности: минимальные цены, индикативные цены, порядок их установления и практика применения в Республике Беларусь.

Другие методы нетарифного регулирования в области внешнеэкономической деятельности, применяемые в Республике Беларусь.

## **2.2. Валютное регулирование и валютный контроль в Республике Беларусь**

Понятие валютной политики и валютного контроля. Организация валютного контроля и общие направления валютного регулирования в Республике Беларусь. Органы валютного контроля и их основные функции.

Основные функции и итоги деятельности Межбанковской валютно-фондовой биржи Республики Беларусь. Организация купли-продажи валюты на внутреннем рынке Республики Беларусь, особенности обращения валюты на внебиржевом рынке.

Основные валютные ограничения и их применение во внешнеэкономической политике Республики Беларусь.

Валютный курс как элемент валютного регулирования. Особенности формирования валютного курса в Республике Беларусь.

Классификация валютных операций по срокам и особенностям проведения. Регулирование отдельных видов валютных операций в Республике Беларусь.

Валютные поступления фирмы: распределение и использование.

Счета в иностранной валюте, порядок открытия и ведения. Назначение и порядок функционирования валютного счета.

## **2.3. Таможенное регулирование внешнеэкономической деятельности**

Экономические методы регулирования внешнеэкономической деятельности: виды (тарифные и паратарифные) и особенности применения.

Структура и функции таможенных органов Республики Беларусь. Принципы организации таможенного контроля. Содержание и общая характеристика Таможенного кодекса Республики Беларусь.

Международные товарные номенклатуры, принципы их построения и применения в коммерческой практике. Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь (ТН ВЭД), особенности построения и практика ее применения.

Принципы построения таможенного тарифа Республики Беларусь. Методы определения таможенной стоимости товара. Порядок определения страны происхождения товара и ее значение для целей налогообложения. Виды и порядок уплаты таможенных сборов и платежей.

Виды таможенных режимов, порядок и практика их установления. Порядок таможенного оформления товаров по общей процедуре: основные этапы и содержание. Особенности помещения товаров под различные таможенные режимы. Основные документы, необходимые для целей таможенного оформления. Порядок декларирования грузов, ввозимых (вывозимых) юридическим лицом. Порядок ввоза и вывоза товаров физическими лицами.

Принципы формирования Таможенного союза стран СНГ.

## **Тема 3. Внешнеторговая деятельность: понятие, виды операций, общие принципы организации и оценка эффективности внешнеэкономической сделки**

Понятие и классификация международных коммерческих операций: купли-продажи товаров, услуг, объектов прав интеллектуальной собственности. Основные принципы классификации внешнеэкономических операций в мировой коммерческой практике.

Понятие и значение встречной торговли. Предпосылки развития встречной торговли и причины ее распространения в мировой коммерческой практике. Классификация операций встречной торговли. Виды международных компенсационных сделок по классификации ООН. Понятие и принципы осуществления встречных закупок. Суть бартерных операций.

Роль встречной торговли для белорусских субъектов хозяйствования. Негативные последствия, возникающие в результате проведения операций встречной торговли, с точки зрения управления платежным балансом и валютными резервами государства.

Развитие и современное состояние нормативно-правовой базы, регулирующей встречную торговлю в Республике Беларусь.

Характеристика методов осуществления международных коммерческих операций. Факторы, определяющие выбор метода осуществления внешнеэкономической операции. Мировая практика использования различных методов осуществления внешнеэкономических операций. Целесообразность привлечения посредников при выходе на зарубежные рынки. Критерии, которые должны использоваться при выборе иностранного посредника. Использование посредников во внешнеэкономической деятельности белорусских субъектов хозяйствования.

Электронная торговля: особенности ее организации, правовое регулирование, использование в международной практике и практике деятельности белорусских фирм.

Понятие и критерии оценки экономической эффективности внешнеэкономической деятельности. Принципы оценки экономической эффективности внешнеэкономической деятельности на национальном и хозяйственном уровнях.

Система показателей оценки экономической эффективности внешнеторговых операций субъектов хозяйствования. Особенности оценки экономической эффективности внешнеторговых сделок в системе потребительской кооперации.

Характеристика факторов внешней среды, влияющих на эффективность внешнеторговой сделки. Характеристика факторов внутренней среды, влияющих на эффективность внешнеторговой сделки.

Направления повышения экономической эффективности внешнеторговой деятельности белорусских субъектов хозяйствования. Проблемы повышения эффективности внешнеторговой деятельности организаций потребительской кооперации Республики Беларусь.

#### **Тема 4. Договор международной купли-продажи**

Документы, используемые в преддоговорной работе. Прайс-листы. Рекламные материалы. Коммерческие предложения.

Требования, предъявляемые к содержанию коммерческих предложений. Виды оферт, особенности их использования в практике белорусских субъектов хозяйствования. Отличия твердой оферты от свободной оферты.

Организация и порядок проведения преддоговорной работы. Протокольный отдел организации, его функции. Формы проведения переговоров: личные переговоры, телефонные переговоры, переговоры по переписке. Достоинства и недостатки каждой формы проведения переговоров. Факторы, учитываемые при выборе формы проведения переговоров. Организация учета результатов преддоговорной работы.

Конкурентный лист: его структура, содержание, порядок разработки, значение на стадии подготовки контракта. Ограничения, возникающие в процессе разработки конкурентного листа.

Международные соглашения в области деловой коммерческой практики. Характеристика Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров: структура, содержание основных статей и разделов, ограничения применения в Республике Беларусь. Другие многосторонние и двусторонние соглашения, регулирующие права и обязанности, вытекающие из международных коммерческих операций.

Торговые обычаи: понятие, область применения в международной коммерческой практике. Торговые обычаи и правоприменительная практика. Стандартизация условий международных торговых сделок.

Понятие внешнеторгового договора. Функции договора (контракта), формы его заключения, требования к содержанию в соответствии с правоприменительной практикой различных стран. Роль контракта в организации внешнеторговых и внешнеэкономических операций.

Типовые контракты в международной торговле. Понятие, структура и роль типового контракта в стандартизации условий международных торговых сделок.

Регулирование содержания и структуры внешнеторговых контрактов в Республике Беларусь. Особенности заключения контрактов в потребительской кооперации.

Описание условий внешнеторгового договора, являющихся обязательными в соответствии с требованиями белорусского законодательства.

Международные правила по толкованию торговых терминов (Инкотермс). История документа. Его роль в международной коммерческой практике. Структура и содержание базисных условий поставки. Основные принципы, заложенные в базисные условия поставки. Общая характеристика Инкотермс-2000.

Разделы контракта, содержащие валютно-финансовые условия сделки. Раздел «Цена и стоимость товара»: его содержание и регулирование в соответствии с законодательством различных стран. Способы фиксации цены и виды внешнеторговых цен. Ограничения по формулированию данного раздела в соответствии с белорусским законодательством.

Значение включения в контракт купли-продажи условий о валюте цены, валюте платежа и валютной оговорке. Виды валютных оговорок и практика их применения в соответствии с белорусским законодательством.

Условия и формы расчетов, применяемые в контрактах купли-продажи (инкассовая, аккредитивная, аванс и др.). Оценка выгоды условий и форм расчетов для белорусских субъектов хозяйствования во внешнеторговых контрактах. Условия платежа в контракте купли-продажи.

Структура и содержание договоров о встречной поставке. Особенности проведения бартерных сделок в Республике Беларусь.

Последовательность расчета учетной цены и составления экономического обоснования при проведении бартерной операции. Особенности расчета учетной цены для организации-производителя и организации-посредника.

Характеристика видов соглашений, регулирующих взаимоотношения сторон при посреднических операциях. Особенности договора о предоставлении права на продажу. Характеристика неисключительного, исключительного и преимущественного права на продажу. Комиссионные операции: разновидности, отличия комиссионной операции от консигнационной операции. Характеристика особых форм посредничества (биржи, аукционы, торги). Роль международных торгов в международной коммерческой практике. Требования к организации международных торгов в Республике Беларусь.

## **Тема 5. Особенности проведения внешнеторговых операций купли-продажи услуг и интеллектуальной собственности**

Классификация операций купли-продажи услуг.

Лизинг как особая форма международных услуг. Сущность лизинговой операции. Виды лизинга. Отличия финансового лизинга от оперативного лизинга. Преимущества и недостатки лизинга для продавца оборудования, лизингодателя и лизингополучателя.

Правовое регулирование лизинга в Республике Беларусь. Особенности таможенного оформления объектов лизинга в соответствии с таможенным законодательством Республики Беларусь.

Значение импортного лизинга для развития сферы транспортных услуг в национальной экономике. Развитие экспорта лизинговых услуг в Республике Беларусь.

Понятие патента и объекта ноу-хау: общие черты и различия. Виды лицензионных соглашений и их характеристика. Особенности подписания и содержания лицензионных соглашений. Регулирование лицензионных соглашений в соответствии с международным и белорусским законодательством.

Виды лицензионных платежей (паушальный платеж и роялти): сравнительная характеристика.

Определение и основные правила регистрации товарного знака. Условия передачи товарного знака третьему лицу.

Международно-правовые основы охраны промышленной собственности. Проблемы охраны промышленной собственности в Республике Беларусь.

Состояние рынка научно-технической продукции в Республике Беларусь, проблемы и перспективы их развития.

Виды инженерно-консультационных услуг: научные, научно-производственные, комплексные и прочие услуги. Характеристика видов международного инжиниринга.

Взаимосвязь торговли инженерно-консультационными услугами и торговли машинами и оборудованием.

Структура и особенности договора на оказание консультационных и инжиниринговых услуг, его особенности и регулирование в соответствии с международным и белорусским законодательством.

## **Тема 6. Инвестиционная деятельность в Республике Беларусь**

Понятие об иностранных инвестициях. Национальная программа привлечения инвестиций в экономику Республики Беларусь. Инвестиционный кодекс Республики Беларусь. Динамика иностранных вложений в национальную экономику. Правовые гарантии.

Организации с иностранными инвестициями (совместные и иностранные). Особенности их деятельности, налоговые и другие льготы.

Порядок регистрации совместных и иностранных организаций на территории Республики Беларусь и других стран. Соглашение о создании и Устав совместной организации, технико-экономическое обоснование создания коммерческой организации с иностранными инвестициями.

Свободные экономические зоны (СЭЗ): роль в развитии национальной экономики, правовые основы деятельности в Республике Беларусь. Итоги деятельности белорусских СЭЗ. Перспективы развития свободных экономических зон на территории Республики Беларусь.

Оффшорные компании: цели, особенности создания и деятельности. Выбор страны размещения дочерней фирмы: экономико-географическая характеристика оффшорных зон и стран с льготным налогообложением.

## **ПРОГРАММА КУРСА «ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОТРАСЛИ»**

### **Введение**

Предмет, структура и задачи курса. Его роль в системе дисциплин экономического цикла. Связь курса «Внешнеэкономическая деятельность отрасли» с другими дисциплинами рыночного направления. Теоретико-методологические основы курса.

Современные тенденции развития мирохозяйственных связей: глобализация и регионолизация. Торгово-экономические центры мировой торговли.

Общая характеристика внешнеэкономических отношений Республики Беларусь со странами ближнего и дальнего зарубежья. Структура платежного баланса Республики Беларусь.

Необходимость и предпосылки участия Республики Беларусь в международных экономических отношениях, значимость внешнеэкономических связей для развития национальной экономики.



## **Тема 1. Теоретические и организационные основы, информационное обеспечение внешнеэкономической деятельности в Республике Беларусь**

Теоретические подходы и принципы построения государственной политики. Классификация методов государственного регулирования внешнеэкономической деятельности.

Структура и функции органов государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в Республике Беларусь. Структура и функции Белорусской торгово-промышленной палаты в области внешнеэкономической деятельности. Структура и функции торговых представительств Республики Беларусь за рубежом.

Регулирование внешнеэкономической деятельности на уровне организации. Структура аппарата управления внешнеэкономической деятельностью в системе потребкооперации.

Нормативно-правовая база государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в Республике Беларусь: основные документы и их характеристика.

Особенности нетарифного регулирования в Республике Беларусь.

Участие Республики Беларусь в международных торговых соглашениях. Проблемы и перспективы присоединения Республики Беларусь к Всемирной торговой организации.

Роль информации в современной деловой международной практике. Организация сбора информации в области внешнеэкономической деятельности. Использование современных информационных технологий на этапе подготовки внешнеторговой сделки.

Специализированные фирмы по сбору информации, их роль и принципы работы. Возможности использования кредит-бюро в практике хозяйственной деятельности белорусских организаций. Создание информационных баз данных государственных служб, субъектов хозяйствования Республики Беларусь.

Основные источники информации о потенциальных деловых партнерах, используемые в практике внешнеэкономической деятельности, их классификация и значимость.

Роль ценовой информации, виды цен на товары, используемые при подготовке контрактов купли-продажи.

## **Тема 2. Формы и виды международной торговли**

Понятие и классификация международных коммерческих операций: операции купли-продажи товаров, услуг, объектов прав интеллектуальной собственности. Основные принципы классификации внешнеторговых операций в мировой коммерческой практике.

Характеристика внешнеторговых операций купли-продажи товаров: основные формы, степень их развития в Республике Беларусь.

Понятие и значение встречной торговли. Предпосылки развития встречной торговли и причины ее распространения в мировой коммерческой практике. Суть бартерных операций.

Характеристика методов осуществления международных коммерческих операций. Факторы, определяющие выбор метода осуществления внешнеторговой операции. Мировая практика использования различных методов осуществления внешнеторговых операций.

Целесообразность использования посредников на внешнем рынке. Виды посреднической деятельности.

Электронная торговля: особенности ее организации, правовое регулирование, использование в международной практике и практике деятельности белорусских фирм.

## **Тема 3. Таможенно-тарифное и нетарифное регулирование внешнеэкономической деятельности в Республике Беларусь**

Система таможенных органов Республики Беларусь: понятие и правовой статус, основные задачи и функции деятельности. Нормативно-правовая база таможенной деятельности в Республике Беларусь.

Принципы построения таможенного тарифа Республики Беларусь. Понятие таможенной стоимости товара. Порядок определения страны происхождения товара. Виды и порядок уплаты таможенных сборов и платежей.

Порядок таможенного оформления товаров по общей процедуре: основные этапы и содержание. Основные документы, необходимые для таможенного оформления.

Квотирование поставок: порядок определения, распределения и реализации квот во внешнеторговых операциях. Эмбарго и практика его применения.

Лицензирование во внешней торговле: сущность, цель применения. Виды и порядок выдачи лицензий на осуществление внешнеторговых операций.

Регистрация внешнеторгового контракта как метод нетарифного регулирования: особенности применения, порядок оформления и выдачи сертификата регистрации.

Сертификация товаров в Республике Беларусь. Гигиеническая регистрация. Особенности, порядок проведения и назначение сертификации товаров импортного производства. Сертификация происхождения товаров: цели и роль во внешней торговле.

Ценовые ограничения во внешнеторговой деятельности: минимальные цены, индикативные цены, порядок их установления и практика применения в Республике Беларусь.

Другие методы нетарифного регулирования в области внешнеэкономической деятельности, применяемые в Республике Беларусь.

#### **Тема 4. Валютное регулирование и валютный контроль в Республике Беларусь**

Понятие валютной политики и валютного контроля. Организация валютного контроля и общие направления валютного регулирования в Республике Беларусь. Органы валютного контроля и их основные функции.

Организация купли-продажи валюты на внутреннем рынке Республики Беларусь, основные функции Межбанковской валютно-фондовой биржи Республики Беларусь, особенности обращения валюты на внебиржевом рынке.

Основные валютные ограничения и их применение во внешнеторговой политике Республики Беларусь.

Валютный курс как элемент валютного регулирования. Особенности формирования валютного курса в Республике Беларусь.

Классификация валютных операций по срокам и особенностям проведения. Регулирование отдельных видов валютных операций в Республике Беларусь.

Счета в иностранной валюте, порядок открытия и ведения. Назначение и порядок функционирования валютного счета.

Условия и формы расчетов, применяемые в контрактах купли-продажи (инкассовая, аккредитивная, аванс и др.). Оценка выгоды условий и форм расчетов для белорусских субъектов хозяйствования во внешнеэкономических контрактах. Условия платежа в контракте купли-продажи.

#### **Тема 5. Внешнеторговый контракт купли-продажи: правовые аспекты, особенности заключения и исполнения**

Документы, используемые в преддоговорной работе. Прайс-листы. Рекламные материалы. Коммерческие предложения. Требования, предъявляемые к содержанию коммерческих предложений. Виды оферт, особенности их использования в практике белорусских субъектов хозяйствования. Отличия твердой оферты от свободной оферты. Организация и порядок проведения преддоговорной работы.

Международные соглашения в области деловой коммерческой практики. Характеристика Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров: структура, содержание основных статей и разделов, ограничения применения в Республике Беларусь. Другие многосторонние и двусторонние соглашения, регулирующие права и обязанности, вытекающие из международных коммерческих операций.

Торговые обычаи: понятие, область применения в международной коммерческой практике. Торговые обычаи и правоприменительная практика. Стандартизация условий международных торговых сделок.

Понятие внешнеэкономического договора. Функции договора (контракта), формы его заключения, требования к содержанию в соответствии с правоприменительной практикой различных стран. Роль контракта в организации внешнеэкономических операций.

Типовые контракты в международной торговле. Понятие, структура и роль типового контракта в стандартизации условий международных торговых сделок.

Регулирование содержания и структуры внешнеэкономических контрактов в Республике Беларусь. Особенности заключения контрактов в потребительской кооперации.

Описание условий внешнеэкономического договора, являющихся обязательными, в соответствии с требованиями белорусского законодательства.

Международные правила по толкованию торговых терминов (Инкотермс). Структура и содержание базисных условий поставки. Основные принципы, заложенные в базисные условия поставки. Последняя редакция Инкотермс-2000.

#### **Тема 6. Современное состояние и особенности осуществления отдельных форм внешнеэкономической деятельности**

Классификация операций купли-продажи услуг.

Лизинг как особая форма международных услуг. Сущность лизинговой операции. Виды лизинга. Правовое регулирование лизинга в Республике Беларусь. Значение импортного лизинга для развития сферы транспортных услуг в национальной экономике. Развитие экспорта лизинговых услуг в Республике Беларусь.

Виды лицензионных соглашений и их характеристика. Особенности подписания и содержания лицензионных соглашений. Регулирование лицензионных соглашений в соответствии с международным и белорусским законодательством.

Виды инженерно-консультационных услуг: научные, научно-производственные, комплексные и прочие услуги. Характеристика видов международного инжиниринга. Взаимосвязь торговли инженерно-консультационными услугами и торговли товарами. Структура и особенности договора на оказание консультационных и инжиниринговых услуг, его особенности и регулирование в соответствии с международным и белорусским законодательством.

Понятие об иностранных инвестициях. Инвестиционный кодекс. Национальная программа привлечения инвестиций в экономику Республики Беларусь. Динамика иностранных вложений в национальную экономику. Организации с иностранными инвестициями (совместные и иностранные). Особенности их деятельности, налоговые и другие льготы.

Свободные экономические зоны: их роль в развитии национальной экономики. Нормативно-правовая база и итоги деятельности белорусских СЭЗ. Перспективы развития свободных экономических зон на территории Республики Беларусь.

## **КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ ТЕМ КУРСА, ПЛАНЫ СЕМИНАРСКИХ ЗАНЯТИЙ, ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПОДГОТОВКИ, ЗАДАЧИ**

### **ВВЕДЕНИЕ**

#### **Предпосылки и необходимость участия Республики Беларусь во внешнеэкономических отношениях**

На современном этапе развития мирохозяйственных отношений осуществление предпринимательской деятельности практически всегда связано с внешнеэкономическим обменом в той или иной форме. В условиях международного общения требуются специальные знания в налаживании и поддержании устойчивых взаимовыгодных партнерских контактов. Важная предпосылка этого – применение на практике положений и ситуаций, рассматриваемых в рамках курса «Внеэкономическая деятельность».

Данная область деятельности определяется общими закономерностями хозяйственного развития, но имеет ряд существенных особенностей:

- хозяйственные отношения охватывают значительное территориальное пространство, выходящее за рамки национальных границ;
- происходит перемещение ресурсов, факторов производства и его результатов за пределы отдельных стран в международных масштабах;
- в этой сфере действуют особые механизмы и инструменты (финансовые, валютные, таможенные), обеспечивающие такие мирохозяйственные связи;
- создаются специальные организационные формы и структуры, в том числе международные, с помощью и при участии которых осуществляются экономические связи между странами.

Ни одна из стран мира не может нормально развиваться без внешнеэкономических отношений. Международное разделение труда и основанные на нем внешнеэкономические связи позволяют каждой стране сократить затраты на производство, экономить ресурсы. Это относится и к малым, и к большим странам. Этим определяются роль и место внешнеэкономических отношений в развитии экономики отдельных стран.

Развитие международного экономического сотрудничества в последние два десятилетия определяется двумя основными тенденциями – *глобализацией* и *регионализацией* мирового хозяйства.

Первая тенденция свидетельствует о становлении всемирного хозяйства в процессе постепенного стирания экономических граней между странами и континентами. На макроэкономическом уровне глобализация проявляется в стремлении государств и интеграционных объединений к экономической активности вне своих границ за счет либерализации торговли, снятия торговых и инвестиционных барьеров, создания зон свободной торговли и т. п. Кроме того, процессы глобализации и интеграции охватывают межгосударственные согласованные меры по целенаправленному формированию мирохозяйственного рыночного (экономического, правового, информационного, политического) пространства в крупных регионах мира. На микроэкономическом уровне глобализация проявляется в расширении деятельности компаний за пределы внутреннего рынка. Большинству крупнейших корпораций приходится действовать в глобальных масштабах: их рынком становится любой район с высоким уровнем потребления, они должны быть способны удовлетворять спрос потребителей везде, независимо от границ и национальной принадлежности.

Вторая тенденция предполагает развитие торгово-экономических блоков мирового хозяйства, так называемых центров мировой экономики (Североамериканский, Азиатско-Тихоокеанский, Западно-Европейский). Как форма международных экономических отношений регионализация трансформируется в такое понятие как *международная экономическая интеграция* – процесс хозяйственного объединения стран на основе разделения труда между отдельными национальными хозяйствами, взаимодействия их экономик на различных уровнях и в различных формах путем развития глубоких устойчивых хозяйственных связей.

Процессы экономической интеграции идут как на двусторонней, так и на региональной или на глобальной основе. В качестве характерной особенности интеграционных объединений в настоящее время можно назвать их развитие на региональном уровне: создаются целостные региональные хозяйственные комплексы с общими наднациональными и межгосударственными органами управления.

### **Развитие внешнеэкономических связей Республики Беларусь**

Беларусь относится к числу малых индустриальных стран с ограниченными природными ресурсами и незначительной емкостью внутреннего рынка. В связи с этим активная внешнеэкономическая деятельность приобретает в республике приоритетное значение и во многом определяет общий характер развития хозяйственного комплекса. Важным условием экономического роста становится расширение экспортного потенциала, с которым связаны валютные поступления, необходимые для структурной перестройки экономики, модернизации производства, закупок топливно-сырьевых ресурсов. Развитие внешнеэкономических связей и повышение их эффективности объявлены приоритетными направлениями национальной экономической политики.

Беларусь активно участвует в процессах интернационализации мирового хозяйства, реализуя через сферу внешней торговли значительную часть производимой продукции.

Товарная структура внешнеторгового обмена Беларуси формируется в соответствии с классической теорией мирохозяйственных связей (теория сравнительных преимуществ Д. Рикардо и др.). Низкая обеспеченность топливно-сырьевыми ресурсами обуславливает высокий удельный вес минеральных продуктов (в среднем от  $\frac{1}{5}$  до  $\frac{1}{3}$ ) в структуре импорта республики. Относительно высокая квалификация рабочей силы и выгодное географическое положение Беларуси предопределили создание крупного промышленного комплекса, ориентированного на выпуск конечной продукции.

Для Беларуси характерна прогрессивная структура экспорта, приближенная к показателям экономически развитых государств, о чем свидетельствует высокая доля машин и оборудования в экспорте.

В то же время удельный вес продукции высоких технологий в объеме промышленного экспорта республики составляет лишь около 6 %, в то время как в высокоразвитых странах – 20–25 %. Около  $\frac{1}{4}$  экспорта Беларуси составляет продукция низкой наукоемкости: сельскохозяйственное сырье и продовольственные товары, текстильное сырье и текстильные изделия, калийные удобрения.

Следует учитывать, что подавляющая часть экспорта продукции высокой и средневысокой наукоемкости, такой, как грузовые автомобили (свыше 90 % стоимости), тракторы и подшипники, холодильники и морозильники, шины (свыше 80 %), автодорожная (90 %) и сельскохозяйственная (98 %) техника, двигатели внутреннего сгорания (87 %), краски и лаки (98 %) осуществляется в государства СНГ и, прежде всего, в Россию.

Товарная структура белорусского экспорта также существенно различается по основным географическим направлениям. Характерно, что общий уровень наукоемкости промышленной продукции Беларуси, направляемой в государства СНГ, существенно выше, чем соответствующий уровень поставок в страны дальнего зарубежья. Согласно расчетам, средний удельный вес продукции высокой и средневысокой наукоемкости в структуре экспорта в страны СНГ составляет около 36 %, тогда как для стран дальнего зарубежья – 23 %. При этом продукция низкой и средненизкой наукоемкости в структуре экспорта в страны Содружества занимает в среднем 40 %, тогда как для стран вне СНГ ее доля существенно выше – 53 %. Следует особо отметить стремительное снижение уровня наукоемкости продукции, экспортируемой на рынки стран вне СНГ.

Современная система внешнеэкономических связей потребительской кооперации включает в себя сотрудничество в области торгового обмена, научно-техническое, инвестиционное и промышленное сотрудничество в области подготовки кадров; участие в деятельности международных экономических организаций; участие в международных выставках и ярмарках. Наиболее развитыми являются внешнеторговые отношения.

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

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

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

В структуре внешнеторгового оборота потребительской кооперации наибольший удельный вес приходится на страны СНГ. Показательно, что доля стран СНГ в 2000 г. возросла по отношению к 1995 г. на 18 %, а доля Российской Федерации увеличилась при этом почти в 2,5 раза. Высокий удельный вес российских регионов объясняется следующими причинами:

- отсутствием таможенных границ и таможенного оформления (а также прочих нетарифных ограничений и мер) между Республикой Беларусь и Российской Федерацией, что позволяет упростить процедуру оформления экспортно-импортных операций и повысить конкурентоспособность как экспортируемых, так и импортируемых товаров;

- возможностью реализации бартерных сделок и использования иных неденежных форм расчетов с российскими субъектами, что позволяет кооперативным обществам осуществлять внешнеторговую деятельность, не прибегая к валютным расчетам, а значит, не открывать валютный счет в банке; несмотря на то, что правительство устанавливает на протяжении последних лет предельные уровни доли бартера в расчетах (в 2005 г. ставилась задача практически прекратить использование бартера в расчетах), анализ внешнеторгового оборота районных потребительских обществ показывает, что бартерные операции по-прежнему используются ими;

- отсутствием необходимой информации и возможностей для развития торговых отношений с субъектами хозяйствования из стран дальнего зарубежья. Это связано также и с отсутствием у торговых организаций необходимых валютных ресурсов для приобретения товаров импортного производства.

Помимо высокого уровня зависимости от торговли с Россией, проблемой является и недиверсифицированность товарной структуры внешней торговли с большинством российских регионов. Так, из 48 регионов только торговлю с тремя из них (Москва, Санкт-Петербург, Смоленская область) можно считать широко диверсифицированной, так как в экспорте-импорте присутствует более 20 товарных позиций.

Динамика экспорта, импорта и внешнеторгового сальдо потребительской кооперации неравномерна, наблюдаются периоды как роста, так и значительного снижения оборота. Период 1995–1998 гг. характеризовался поступательным ростом внешнеторгового оборота при одновременном снижении положительного сальдо. В 1998 г. опережающие темпы роста импорта способствовали формированию отрицательного сальдо во внешней торговле в сумме 4016 тыс. долл. США. Принятые меры по ограничению импорта привели к его снижению в 1999–2000 гг., рост экспорта при этом сохранился. Но 2000 г. оказался последним годом положительной динамики экспорта – уже в следующем, 2001 г., экспортный оборот снизился на 37,7 %, та же тенденция сохранилась и в 2002 г. Снижение оборота было настолько значительным, что на прежний уровень удалось выйти только в 2005 г., когда организации системы экспортировали товаров на сумму 35,5 млн долл. США.

Тенденция снижения импорта, проявившаяся в 1999 г., сохранилась только до 2001 г., а уже в 2002 г. импортный оборот вырос на 30,2 %, превывсив экспорт на 4878 тыс. долл. США. Вновь образовалось отрицательное сальдо оборота, которое достигло своего максимального значения в 2004 г. – 6,5 млн долл. США, 2005 г. заложил новые тенденции в развитии внешнеторгового оборота – снижение импорта на 24,7 % и рекордно высокое сальдо – 11,6 млн долл. США или 19,5 % к внешнеторговому обороту.

### **Характеристика платежного баланса Республика Беларусь**

Характерными чертами платежного баланса Республики Беларусь является устойчивое отрицательное сальдо в торговле товарами и устойчивое положительное сальдо в торговле услугами, а также незначительная роль финансовых операций в платежном балансе страны.

В 2004 г. отрицательное сальдо счета текущих операций сложилось в размере 1042,9 млн долл. США (4,6 % ВВП). Основным фактором ухудшения состояния текущего счета явилось увеличение на 64,5 % дефицита торгового баланса.

Внешнеторговый оборот составил 29,9 млрд долл. США и увеличился на 39,7 %. При этом 63,6 % внешнеторгового оборота приходилось на страны СНГ, в том числе на Россию – 58,4 %. Доля стран ЕС составила 24,9 %. Сальдо торгового баланса сложилось отрицательным в размере 2065,7 млн долл. США (9 % ВВП).

Экспорт сложился на уровне 13,9 млрд долл. США (60,8 % ВВП) и вырос на 38,2 %. Рост экспорта был обусловлен как увеличением физических объемов поставок товаров на 15 %, так и ростом средних цен на 20,2 %. Рост экспорта наблюдался по всем товарным группам.

Импорт товаров достиг 16 млрд долл. США (69,9 % ВВП) и увеличился на 41,1 %, в том числе импорт из России вырос на 45,1 %. При этом средние импортные цены возросли на 17,7 %, а физический объем импорта – на 20,2 %. Объемы импорта возросли в разрезе всех товарных позиций.

Международный оборот услуг составил 2,8 млрд долл. США (12,2 % ВВП) и увеличился на 15,4 %. Положительное сальдо услуг возросло на 21,8 % до 712,6 млн долл. США (3,1 % ВВП), что на 34,5 % компенсировало дефицит в торговле товарами. Экспорт услуг составил 1,7 млрд долл. США (7,6 % ВВП), увеличившись по сравнению с 2003 г. на 16,6 %. Импорт услуг достиг 1 млрд долл. США (4,5 % ВВП) и увеличился на 13,3 %.

Сальдо по доходам от труда сложилось положительным в размере 114,7 млн долл. США. Оплата труда резидентов Беларуси, временно работающих за рубежом, составила 115,2 млн долл. США (0,5 % ВВП). Оплата труда работников-нерезидентов, временно занятых в экономике Беларуси, составила 0,5 млн долл. США.

Сальдо доходов от инвестиций сложилось отрицательным в размере 89,2 млн долл. США. Полученные страной доходы от зарубежных активов – 31,3 млн долл. США. Нерезидентам выплачено 120,5 млн долл.

США, в том числе по доходам от прямых инвестиций акционерам-нерезидентам выплачено 37,9 млн долл. США, что на 45,8 % больше, чем в 2003 г.

Сальдо текущих трансфертов сложилось положительным в размере 284,7 млн долл. США. В страну поступило 378,7 млн долл. США (1,7 % ВВП) текущих трансфертов, что на 29,8 % больше, чем в 2003 г. Большая часть трансфертов (321,2 млн долл. США) получена негосударственным сектором экономики. Денежные переводы, пришедшие из-за рубежа физическим лицам – резидентам Беларуси, составили 101,9 млн долл. США. Сектор государственного управления получил текущих трансфертов в размере 57,5 млн долл. США, в основном в виде гуманитарной помощи других государств (47,2 млн долл. США). Текущие трансферты, предоставленные Республикой Беларусь нерезидентам, достигли 94 млн долл. США и увеличились на 35,1 %. Основную их часть (42,6 млн долл. США) составили денежные переводы физических лиц за границу.

Сальдо счета операций с капиталом и финансовых операций сложилось положительным в размере 736,3 млн долл. США и увеличилось по сравнению с 2003 г. в 1,9 раза. Чистый приток финансовых ресурсов в страну обеспечен операциями финансового счета в размере 687,5 млн долл. США и операциями капитального счета в размере 48,8 млн долл. США.

По операциям финансового счета зафиксирован чистый приток капитала в страну в размере 687,5 млн долл. США, что в 2,2 раза больше, чем в 2003 г. Положительное сальдо финансового счета обусловлено опережающим ростом внешних обязательств на 1087 млн долл. США над ростом внешних финансовых активов на 399,5 млн долл. США.

Операции с прямыми инвестициями обеспечили чистый приток капитала в страну в размере 168,1 млн долл. США, что на 1,3 % меньше, чем в 2003 г. Чистое привлечение прямых инвестиций в страну сложилось в размере 169,4 млн долл. США и было обеспечено в первую очередь вложениями нерезидентов в уставные фонды организаций и банков в размере 125,9 млн долл. США и реинвестированными доходами в размере 23,6 млн долл. США. Прямые иностранные инвестиции в форме ссуд от зарубежных совладельцев обусловили чистый приток капитала в экономику страны в размере 19,9 млн долл. США, что меньше уровня 2003 г. на 15 %. Валовой объем поступивших прямых инвестиций в экономику страны составил 897,8 млн долл. США, увеличившись по сравнению 2003 г. на 18,8 %. Прямые инвестиции резидентов за границу оставались незначительными и сложились в размере 1,3 млн долл. США.

Сальдо по операциям с ценными бумагами сформировалось положительным в размере 59,7 млн долл. США по сравнению с 6,1 млн долл. США в 2003 г. Основной формой операций с ценными бумагами как иностранных, так и белорусских эмитентов явились сделки с долговыми ценными бумагами (в основном краткосрочными).

По операциям, проведенным с коммерческими кредитами, ссудами, прочими иностранными активами (кроме резервных) и обязательствами, наблюдался чистый приток финансовых ресурсов в страну в размере 715,5 млн долл. США по сравнению с 123,3 млн долл. США в 2003 г.

Статистические расхождения между кредитовыми и дебетовыми операциями платежного баланса за 2004 г. сложились положительными в размере 306,6 млн долл. США или около 0,8 % платежного баланса. Значительная часть статистических расхождений обусловлена временным разрывом между импортом товаров из России в конце 2004 г. в ожидании нового налогового режима в торговле с Россией и платежами в оплату этого импорта, которые состоялись в начале 2005 г.

Во внешней торговле товарами в 2005 г. в Беларуси сложилось отрицательное сальдо в размере 721,5 млн долл. США, дефицит баланса уменьшился на 73,4 % по сравнению с 2004 г.

Экспорт товаров из Беларуси в 2005 г. составил 16 млрд долл. США, увеличившись на 16 % к 2004 г. Из общего объема экспорта поставки в страны СНГ превысили 7 млрд долл. США, снизившись на 3,5 % (в том числе экспорт в Россию составил 5,7 млрд долл. США, сократившись на 11,9 %).

В Беларусь в 2005 г. импортировано товаров на 16,7 млрд долл. США (рост на 1,3 %). В общем объеме импорта поставки из стран СНГ составили 11,1 млрд долл. США (снижение на 6,4 % к 2004 г.), в том числе из России – 10,1 млрд долл. США (снижение на 10 %).

### ***План семинарского занятия***

1. Предпосылки участия Республики Беларусь в международном торговом обмене.
2. Итоги внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь. Основные тенденции развития.
3. Анализ платежного баланса Республики Беларусь.
4. Проблемы платежного баланса Республики Беларусь и способы их урегулирования.
5. Тенденции и проблемы развития внешнеторговых отношений потребительской кооперации Республики Беларусь.

### ***Задачи***

**Задача 1.** Внесите недостающие показатели в табл. 1 и проведите анализ структуры платежного баланса Республики Беларусь, оценив произошедшие в нем изменения.

Таблица 1. Платежный баланс Республики Беларусь в 2000–2004 гг., млн долл. США

Статьи платежного баланса	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.
<b>1. Счет текущих операций</b>					
Товары, сальдо:					
экспорт (в ценах ФОБ)	6640,5	7323,6	7964,7	10072,9	13916,8
импорт (в ценах ФОБ)	-7524,6	-8137,7	-8879,0	-11328,5	-15982,5
Услуги, сальдо:					
экспорт	1015,6	1105,8	1340,8	1499,9	1749,6
импорт	-562,6	-848,1	-908,0	-915,0	-1037,0
Доходы, сальдо:					
кредит (во внутреннюю экономику)	25,7	27,0	44,5	126,3	146,5
дебет (за границу)	-72,4	-69,8	-73,1	-101,2	-121,0
Текущие трансферты, сальдо:					
кредит (во внутреннюю экономику)	177,1	202,6	235,1	291,7	378,7
дебет (за границу)	-22,4	-48,5	-61,5	-69,6	-94,0
<b>2. Счет операций с капиталом и финансовых операций</b>					
Капитальные трансферты:					
во внутреннюю экономику	125,6	132,3	119,8	133,2	128,3
за границу	-56,2	-76,0	-67,1	-64,3	-79,5
Прямые инвестиции:					
обязательства (во внутреннюю экономику)	118,8	96,2	247,1	171,8	169,4
активы (за границу)	-0,2	-0,7	206,2	-1,5	-1,3
Портфельные инвестиции:					
обязательства (во внутреннюю экономику)	50,1	163,9	-6,7	5,3	56,5
активы (за границу)	-5,7	-183,8	-2,4	0,8	3,2
Другие инвестиции	-22,9	262,7	42,2	123,3	715,5
<b>3. Статистические расхождения</b>	238,8	45,3	-101,7	41,1	306,6
<b>4. Общий баланс</b>					
<b>5. Финансирование</b>					
резервные активы	-75,6	5,2	-100,9	13,8	-255,8
кредиты МВФ и их обслуживание	-55,8	-	-	-	-
исключительное финансирование	6,2	-	-	-	-

**Задача 2.** Проанализируйте динамику внешнеторгового оборота потребительской кооперации, используя данные табл. 2. Оцените сбалансированность внешнеторгового оборота.

Таблица 2. Динамика внешнеторгового оборота потребительской кооперации Республики Беларусь в 1995–2005 гг., тыс. долл. США

Показатели	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.
Внешнеторговый оборот						
Экспорт	11200	15346	21511	23877	24482	28590
Импорт	9700	13013	21315	27893	24182	23236
Сальдо внешнеторгового оборота						

  

Показатели	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.
Внешнеторговый оборот					
Экспорт	17819	16955	22682	25141	35454,6
Импорт	16768	21833	22933	31691	23868,0
Сальдо внешнеторгового оборота					

Окончание табл. 2

### Список рекомендуемой литературы

1. **Национальная** программа развития экспорта Республики Беларусь на 2000–2005 гг. – Мн., 2000. – 100 с.
2. **Платежный** баланс Республики Беларусь в 2003 г. // Банк. вест. – 2004. – № 12. – С. 4–112.
3. **Платежный** баланс Республики Беларусь в 2004 г. // Банк. вест. – 2005. – № 11. – С. 6–121.
4. **Верба, В. Е.** Финансы внешнеэкономической деятельности субъектов хозяйствования / В. Е. Верба. – Мн. : Белбизнеспресс, 1999. – С. 9–15.
5. **Рудый, К. В.** Финансы внешнеэкономической деятельности / К. В. Рудый. – Мн. : Выш. шк., 2004. – С. 57–63.

# Тема 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ОСНОВЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

## 1.1. Понятие и теоретические основы построения государственной торговой политики

Исторически первые попытки выявить мотивы вступления во внешнеэкономические отношения были предприняты меркантилистами. Они считали, что во внешнеэкономические отношения вступают государства с целью увеличить богатство страны, которое заключается во владении ценностями, прежде всего в виде золота и других драгоценных металлов. Достичь этой цели возможно путем превышения экспорта над импортом. Тем самым предполагалось государственное вмешательство в сферу международного обмена, заключающееся в активном поощрении вывоза товаров и ограничении ввоза путем установления высоких таможенных пошлин на иностранные товары или полного запрета на импорт некоторых из них. Такая торговая политика получила название протекционизма (защита внутреннего рынка от иностранной конкуренции). Богатство отождествлялось с избытком отечественных товаров, которые на внешнем рынке должны были превратиться в деньги. Такой подход оправдан тем, что в этот период мирового экономического развития система внешнеэкономических отношений была слабо развита, на внешних рынках действовали, как правило, крупные монопольные структуры, выступавшие от лица государства.

В конце XVIII – начале XIX вв., в период развития промышленного производства и появления большого количества частных крупных, средних и мелких фирм, возникло новое направление в развитии экономической мысли – направление, которое позже будет названо классическим. Родоначальники классической теории – англичане А. Смит, Д. Рикардо – утверждали, что богатство создается в процессе производства. При этом А. Смит выступал против государственного вмешательства в экономику, в том числе и во внешнюю торговлю. Д. Рикардо, в свою очередь, поддерживая предложенный А. Смитом принцип свободы торговли, считал, что государство обязано заниматься регулированием экономики, но только в качестве ограничителя неэффективного производства. При этом государство обязано обеспечить свободу торговли во внешнеэкономической сфере, чтобы, используя сравнительные преимущества и устранив тарифы и другие барьеры на пути торговли между странами, обеспечить получение максимального эффекта от международного разделения труда. Классическая теория изучала мотивацию субъектов рынка на микроуровне, считая, что богатство государства определяется эффективностью деятельности отдельных хозяйствующих субъектов, которая, в свою очередь, зависит от степени их самостоятельности и свободы принятия решений.

Несмотря на существование принципиальных отличий, меркантилистов и последователей классической теории объединяет их ориентация на достижение экономического эффекта, максимальной выгоды от внешней торговли. Другими словами, и государством, и отдельными его субъектами движет преимущественно экономический мотив – получение дополнительной выгоды (прибыли).

Все новейшие теории можно условно отнести к одному из двух направлений:

- последователи классической теории;
- сторонники меркантилистских взглядов.

В рамках первого направления можно выделить два подхода.

Согласно первому направлению основная идея состоит в том, что государственное регулирование внешней торговли должно быть одинаковым для всех стран мира и основываться только на принципах теории «сравнительных преимуществ». Таких взглядов придерживаются ученые, развивающие факторную модель Хекшера-Олина.

Представители второго направления исходят из того, что различные экономические условия, существующие в разных странах, не позволяют использовать в полной мере выводы теории «свободы торговли». Они считают, что необходимо корректировать действие рыночных факторов внешней торговли государственными мерами с помощью, например, таможенной политики (теория оптимального внешнеторгового тарифа), учитывать влияние экономического роста страны на условия торговли, с помощью государственной поддержки развивать новые факторы производства (модель технологического разрыва, модель жизненного цикла товара).

В основе теорий второго направления лежит мнение, что необходимо изменить предпосылки, лежащие в основе внешнеторговой модели. На первое место выдвигается учет национально-государственных интересов. Внешнеторговая политика при этом должна основываться на учете степени экономического развития страны, степени ее вовлеченности в мировую торговлю, масштабов государственного регулирования внутренней экономической жизни, особенностей политического устройства общества. Использование протекционистских методов либо служит достижению определенных целей: защите рабочих мест, достижению независимости, становлению «молодых отраслей» (примером служит сельскохозяйственная политика стран ЕС), либо защищает экономику страны, находящейся в неблагоприятных географических и природно-климатических условиях (например, Канада). Как правило, представители этого направления в качестве критерия эффективности международного разделения труда (МРТ) для страны используют показатель темпов роста ВВП.

Однако практика показала, что в чистом виде эти теории не могут быть применены. В реальных усло-



виях хозяйствования внешнеторговая политика строится на сочетании принципов протекционизма и свободы торговли в зависимости от уровня развития стран-партнеров, конкурентоспособности отдельных отраслей народного хозяйства, роли, которая отводится внешнеэкономическому сектору национальной экономики.

Внешнеэкономическая политика – деятельность государства, направленная на развитие и регулирование экономических отношений с другими странами. Она неразрывно связана с внутренней экономической политикой государства. Поэтому ее содержание обусловлено, с одной стороны, социально-экономическими приоритетами того или иного государства, а с другой – теми задачами расширенного воспроизводства, которые оно решает в рамках своего национального хозяйства. Главная цель внешнеэкономической политики – создание благоприятных внешних экономических условий для расширения воспроизводства внутри страны, т. е. для роста ВВП.

В соответствии со статьей 5 Закона Республики Беларусь «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» от 25 ноября 2004 г. внешнеторговая политика Республики Беларусь осуществляется в целях создания благоприятных условий для резидентов Республики Беларусь – участников внешнеторговой деятельности, производителей и потребителей товаров, заказчиков и исполнителей услуг.

Отношения Республики Беларусь с иностранными государствами в области внешнеторговой деятельности строятся на основе общепризнанных принципов и норм международного права, в том числе принципов суверенного равенства государств, мирного разрешения международных споров, невмешательства во внутренние дела друг друга, добросовестного выполнения международных обязательств, принятых Республикой Беларусь, а также недискриминации и взаимности.

В Республике Беларусь внешнеэкономическому сектору отводится роль экономического стабилизатора, т. е. внешнеторговая деятельность организаций должна обеспечивать устойчивое сохранение достигнутого уровня хозяйственного развития, поддержание оптимальных экономических пропорций и макроэкономического равновесия. Это положение закреплено в Национальной программе развития экспорта на 2000–2005 гг., которая рассматривает экспортное производство «как один из рычагов, оживляющих экономику, как источник финансирования критического и инвестиционного импорта, способ повышения международной конкурентоспособности белорусской экономики и привлечения иностранного капитала», в Государственной программе импортозамещения, где отмечается, что «политика импортозамещения является составной частью общеэкономической стратегии, направленной на восстановление темпов экономического роста».

## **1.2. Классификация методов государственного регулирования внешнеэкономической деятельности**

Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности представляет собой воздействие государственных органов на предпринимательскую деятельность с помощью экономических, административных и правовых мер.

Различают нетарифные (административные) и экономические (тарифные и паратарифные) методы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности.

Нетарифное регулирование – форма государственного регулирования внешнеторговой деятельности, с помощью которой государство реализует свое исключительное право на введение количественных ограничений и иных мер, отличных от мер тарифного регулирования.

Наибольшее распространение в практике регулирования внешнеэкономической деятельности имеют количественные ограничения.

Выделяют следующие виды количественных ограничений экспорта и импорта:

- *Квотирование* – временное количественное ограничение международной торговли отдельными видами товаров, услуг, работ, объектов интеллектуальной собственности, устанавливаемое уполномоченными государственными органами.

В ряде стран применяются так называемые тарифные квоты, в пределах стоимости или количества которых импортируемые товары облагаются таможенными пошлинами в обычном размере, а в случае превышения установленных ограничений к товарам применяются повышенные ставки пошлин.

- *Лицензирование* – выдача уполномоченными государственными органами разрешений (лицензий) на международную торговлю отдельными видами товаров, услуг, работ, объектов интеллектуальной собственности, действительное в течение определенного срока и (или) на определенное количество сделок.

Требование лицензирования может не только ограничить импорт или экспорт путем прямого отказа, но также привести к осложнению торговли в связи с дополнительными затратами, задержками во времени и неопределенностью, связанной с этой процедурой.

Объективными обстоятельствами, побуждающими к лицензированию внешнеторговых операций, является необходимость рационального использования иностранной валюты, что способствует выравниванию внешнеторгового и платежного баланса, когда воздействие таможенных пошлин недостаточно эффективно.

Кроме того, к лицензированию прибегают с целью защиты внутреннего рынка, если не применяются таможенные пошлины или их воздействие неэффективно, а также для выторговывания встречных уступок, и, наконец, в качестве дискриминационных действий. В зарубежной практике в настоящее время

наблюдается тенденция сокращения списка лицензируемых импортных товаров. При этом данная ограничительная мера трансформируется в практику добровольного самоограничения экспорта.

- *Добровольное самоограничение экспорта* – добровольный отказ экспортера от расширения поставок или обязательство по их ограничению в страну импортера в результате неофициальной договоренности между страной экспортера и страной импортера. Осуществляется под угрозой начала «торговых войн» или применения импортером более жестких мер.

В настоящее время добровольное самоограничение экспорта принимает форму соглашения об упорядочении рынка. Это многостороннее соглашение в рамках добровольного самоограничения экспорта, которое вводится сразу в нескольких странах.

- *Антидемпинговые, компенсационные, специальные защитные меры* вводятся с целью защиты национального рынка от так называемого «угрожающего» импорта, т. е. импорта товаров по заниженным ценам или в таком количестве, которое неизбежно приведет к перенасыщению рынка и резкому изменению его конъюнктуры.

- *Запретительные меры (эмбарго)* применяются в форме прямых запретов государства на экспорт-импорт отдельных товаров или в отдельные страны.

- К *техническим барьерам* традиционно относят сертификацию и специальные требования к импортным товарам. Сертификация осуществляется с целью контроля качества товаров в соответствии с национальными стандартами. Выдача сертификата соответствия по ряду пищевых товаров обуславливается предварительным получением ветеринарного, гигиенического сертификата. Применяются и другие меры сертификационных испытаний: технические, фармакологические и пр. К менее значительным техническим барьерам можно отнести, например, требование о маркировке иностранных товаров на национальном языке, обязательное нанесение штрих-кода.

К нетарифным методам относятся также экспортный контроль и ценовые ограничения, а также прямое государственное субсидирование и дотирование экспорта.

К *таможенно-тарифным методам государственного регулирования* относятся таможенные пошлины, взимаемые при таможенном оформлении грузов, а также порядок их определения.

Налоговые, или паратарифные, методы включают все виды платежей при таможенном оформлении сделки помимо таможенных пошлин (НДС, акциз, таможенные сборы). В эту категорию относят также косвенное субсидирование экспорта, страхование экспорта, другие экономические меры стимулирования экспорта.

### **1.3. Аппарат управления внешнеэкономической деятельностью в Республике Беларусь**

В аппарате регулирования внешнеэкономической деятельности на макроуровне можно выделить высшие органы управления (Президент Республики Беларусь, Парламент Республики Беларусь, Совет Министров Республики Беларусь); аппарат государственного регулирования внешнеэкономической деятельности (Министерство иностранных дел Республики Беларусь (МИД), Национальный банк Республики Беларусь (НБ), Государственный таможенный комитет Республики Беларусь, Министерство экономики Республики Беларусь и Министерство финансов Республики Беларусь).

Также следует отметить существование органов, содействующих развитию внешнеэкономической деятельности, к которым относят Белорусскую торгово-промышленную палату (БелТПП) и РУП «Национальный центр маркетинга и конъюнктуры цен».

*Парламент* является высшим законодательным органом в Республике Беларусь. Парламент определяет основы внешнеэкономической политики государства, общие принципы валютной политики, издает законы, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность, ратифицирует торговые договоры с зарубежными странами, утверждает план формирования и использования государственного валютного фонда, лимита внешнего долга республики, принимает решения о применении ответных мер в отношении стран, создающих дискриминационные условия для внешнеторговой деятельности Беларуси.

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

*Министерство иностранных дел Республики Беларусь* является республиканским органом государственного управления, подчиняется непосредственно Совету Министров Республики Беларусь. Наиболее значимыми задачами МИДа в сфере внешнеэкономической деятельности являются обеспечение прав и интересов Республики Беларусь в международных отношениях; координация внешнеэкономической деятельности республиканских органов государственного управления и самоуправления, иных юридических и физических лиц Беларуси; разработка предложений по вопросам внешнеэкономической деятельности и реализации решений Президента и Правительства Республики Беларусь в этой сфере; планирование внешнеэкономической деятельности; разработка и реализация концепции и государственной программы развития внешнеэкономических связей. МИД отвечает также за реализацию программы привлечения иностранных инвестиций в экономику республики, ведет статистику и регистрирует организации с иностранными инвестициями.

РУП «Национальный центр маркетинга и конъюнктуры цен» при Министерстве иностранных дел Республики Беларусь оказывает информационно-маркетинговые и консалтинговые услуги в сфере внешней торговли, в том числе осуществляет информационную поддержку экспорта, проводит маркетинговые исследования, осуществляет расчет и проводит обоснование контрактных цен, проводит проверку деловой состоятельности партнеров.

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

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

Важная роль в регулировании внешнеэкономической деятельности отводится Министерству торговли Республики Беларусь. С 2000 г. эта структура отвечает за применение нетарифных мер регулирования, к которым относятся квотирование, лицензирование, регистрация контрактов.

Помимо рассмотренных выше органов государственного управления, непосредственно воздействующих на внешнеэкономическую деятельность, Министерство экономики и Министерство финансов Республики Беларусь осуществляют регулирование экспортно-импортных операций, принимают участие в решении вопросов формирования и использования Государственного валютного фонда, проводят экспертизу финансируемых иностранными вкладчиками инвестиционных проектов. Кроме того, Министерство экономики Республики Беларусь наделено полномочиями принятия нормативных актов в области ценообразования во внешней торговле.

Белорусская торгово-промышленная палата является самостоятельным юридическим лицом, общественной организацией, содействующей развитию внешнеэкономической деятельности, оказывающей практическую помощь субъектам внешнеторговой деятельности. Закон «О торгово-промышленной палате» принят 16 июня 2003 г. Основными функциями БелТПП является обеспечение информацией, проведение выставок и ярмарок, оказание консультационных услуг, патентование, регистрация, экспертиза, сертификация, переводы.

На областном уровне руководство и координация внешнеторговой деятельности осуществляется управлениями и отделами внешнеэкономических связей, созданными при облисполкомах, а также специалистами городских и районных исполнительных комитетов.

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

В настоящее время Республика Беларусь установила дипломатические отношения со 153 государствами. Сформирована дипломатическая инфраструктура за рубежом: сегодня Беларусь представляет 51 дипломатическое представительство в 45 странах мира. Торговые советники входят в состав дипломатических представительств Республики Беларусь за рубежом и подчиняются Министерству иностранных дел Республики Беларусь.

Основные функции торговых советников следующие:

- защита интересов Республики Беларусь в стране пребывания по всем видам внешнеэкономической деятельности;
- содействие отечественным внешнеторговым 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.

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

Сегодня белорусская товаропроводящая сеть за рубежом включает более чем 1400 объектов 110 организаций и концернов республики. По данным МИДа, больше всего объектов товаропроводящей сети за рубежом имеют субъекты хозяйствования Министерства промышленности Республики Беларусь (78 %), концерна «Беллепром» (6,4), концерна «Белгоспищепром» (2,5 %). В региональном масштабе объекты товаропроводящей сети размещаются следующим образом: в странах СНГ – 91,8 %, странах ЕС – 2,3, Азии – 1,27, Ближнего Востока – 1,27, Африки – 0,5, Латинской Америки – 0,14 %.

Анализ, проведенный заграничными учреждениями МИДа, показывает, что самым предпочтительным и выгодным для отечественных организаций является заключение дилерских и дистрибьюторских соглашений с местными компаниями, располагающими необходимыми финансовыми и другими возможностями для продвижения белорусских товаров на зарубежных торговых площадках. Например, доля продукции, реализуемой организациями концерна «Белместпром» через дилеров и дистрибьюторов, составляет от 30 до 70 % совокупного объема экспорта концерна.

#### **1.4. Управление внешнеэкономической деятельностью в потребительской кооперации**

Общее руководство внешнеэкономической деятельностью в потребительской кооперации осуществляет Правление Белкоопсоюза.

В 2000 г. Правлением Белкоопсоюза были предприняты меры по совершенствованию системы управления внешнеэкономической деятельностью. В частности, было создано Управление внешнеэкономических связей и маркетинга (в дальнейшем – Управление заготовок и внешнеэкономической деятельности), Положение о котором было утверждено постановлением Правления Белкоопсоюза № 67 от 30 марта 2000 г.

Целью деятельности данного управления являлось повышение экспортного потенциала системы потребительской кооперации. Перед ним были поставлены следующие задачи:

- координация внешнеэкономической деятельности в системе Белкоопсоюза;
- анализ и контроль за состоянием внешнеэкономической деятельности;
- разработка прогнозных показателей внешнеторговой деятельности;
- проведение маркетинговых исследований;
- подготовка предложений по поставкам товаров кооперативного производства и распространение их через торговые представительства МИДа;
- организация совещаний и семинаров по проблемам осуществления внешнеэкономической деятельности, проведение работы по повышению квалификации специалистов кооперативных организаций.

В феврале 2006 г. функции координации и контроля внешнеэкономической деятельности переданы Управлению звероводства.

В облпотребсоюзах функции управления внешнеэкономической деятельностью выполняют либо специально созданные отделы внешнеэкономических связей, либо коммерческие отделы (центры) и отделы маркетинга.

В райпо для осуществления внешнеэкономической деятельности может вводиться должность специалиста по внешнеэкономическим связям, но, как правило, эти функции выполняет товаровед, заготовитель или экономист.

#### **1.5. Управление внешнеэкономической деятельностью в организации**

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

На выбор формы внешнеэкономической службы организации влияют разные факторы:

- мотивы и потребности, побуждающие к участию в международном разделении труда (экспорт, импорт, привлечение иностранных инвестиций, участие в международной кооперации и др.);
- степень интернационализации производственной деятельности (уже участвует или только 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 внешнеэкономической деятельностью;
- внешнеэкономические операции имеют постоянный характер или осуществляются время от времени.

В зависимости от этих факторов хозяйствующие субъекты применяют различные формы организации внешнеэкономической службы:

- отдел внешнеэкономических связей 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.

При постоянном характере экспортных и других внешнеэкономических операций, нацеленности на их расширение организация должна иметь в своем составе профессиональную внешнеэкономическую службу.

Отдел внешнеэкономических связей является структурным подразделением субъекта хозяйствования и осуществляет функции управления внешнеэкономической деятельностью как элемента единой системы внутрифирменного управления. Основные задачи отдела внешнеэкономических связей заключаются в следующем:

- планирование внешнеэкономической деятельности;
- участие в определении экспортных цен;
- поиск новых экспортных заказов;
- контроль выполнения обязательств по заключенным контрактам;

- анализ эффективности операций;
- организация и участие в проведении переговоров с потенциальными клиентами;
- 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 компаниям, по участию в выставках, ярмарках;
- разработка проектов стратегий внешнеэкономической деятельности организации.

При нарастании объемов внешнеторговых операций, их усложнении происходит преобразование отдела внешнеэкономических связей 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, к расширению круга клиентов.

### **1.6. Нормативно-правовая база государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в Республике Беларусь**

Нормативно-правовая база, лежащая в основе внешнеторговой деятельности белорусских субъектов хозяйствования, включает следующие основные виды документов:

- Законы, указы, декреты и другие нормативные акты общереспубликанского уровня, регулирующие хозяйственную деятельность всех субъектов рынка, в том числе и внешнеторговую. Наиболее важными документами этой группы являются Гражданский кодекс Республики Беларусь, Инвестиционный кодекс Республики Беларусь, Таможенный кодекс Республики Беларусь, Закон Республики Беларусь «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» от 25 ноября 2004 г. № 347-З, Закон Республики Беларусь

«О мерах по защите экономических интересов Республики Беларусь при осуществлении внешней торговли товарами» от 25 ноября 2004 г. № 346, Закон Республики Беларусь «О таможенном тарифе» от 3 февр. 1993 г., Указ Президента Республики Беларусь «О совершенствовании порядка проведения и контроля внешнеторговых операций» от 4 января 2000 г. № 7, постановление Совета Министров Республики Беларусь «О мерах по совершенствованию регулирования экспорта и импорта товаров» от 8 апреля 2002 г. № 440, Положение о порядке выдачи лицензий на экспорт и импорт товаров в Республике Беларусь и Положение о порядке регистрации внешнеторговых контрактов на экспорт товаров в Республике Беларусь (утв. постановлением Министерства торговли Республики Беларусь от 18 мая 2002 г. № 25/29) и др.

- Законы, указы, декреты и иные нормативные акты органов государственного управления, регулирующие деятельность организаций отдельных отраслей, в том числе и потребительской кооперации. К их числу можно отнести Декрет Президента Республики Беларусь «О потребительской кооперации в Республике Беларусь» от 20 августа 1999 г. № 32, Закон «О потребительской кооперации Республики Беларусь» (принят в феврале 2002 г.), ежегодно заключаемые Соглашения о взаимодействии между Советом Министров Республики Беларусь и Белкоопсоюзом, а также между облисполкомами и облпотребсоюзами.

- Внутриотраслевые и внутрисистемные нормативные акты, отраслевые программы, регулирующие внешнеторговые отношения. Среди них можно выделить Отраслевую программу развития экспорта Белкоопсоюза на 2000–2005 гг., ежегодные программы по выполнению прогнозных показателей внешнеэкономической деятельности потребительской кооперации, Положение о порядке согласования заключаемых договоров (контрактов) организациями Белкоопсоюза и др.

### **1.7. Участие Республики Беларусь в деятельности международных экономических организаций**

В целях обеспечения международной защиты торговых отношений и упрощения торговых процедур Республика Беларусь стремится стать полноправным участником ведущих международных торговых организаций, в частности, Всемирной торговой организации (ВТО). Формально эта организация создана в 1995 г., хотя фактически существует с 1947 г. Основными документами, принятыми ВТО, являются следующие:

1. Многосторонние соглашения по торговле товарами (по тарифам и торговле (ГАТТ), сельскому хозяйству, текстильным изделиям и одежде, техническим барьерам в торговле, инвестиционным мерам, связанным с торговлей и т. п.).

2. Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС).

3. Соглашение о торговых аспектах прав интеллектуальной собственности.

4. Договоренность о правилах и процедурах, регулирующих разрешение споров.

В декабре 1997 г. принято Соглашение о либерализации законодательства по международным финансам, которое вступило в силу с марта 1999 г. Оно предусматривает упрощение процедуры открытия финансовых, страховых компаний и банков с иностранными инвестициями в присоединившихся государствах. Кроме того, приняты соглашения по либерализации международных телекоммуникаций и о снятии ограничений в сфере торговли информационными технологиями.

Центральная задача Всемирной торговой организации – либерализация мировой торговли путем последовательного сокращения уровня импортных пошлин и устранения различных нетарифных барьеров. В своей деятельности она исходит из того, что расширение международного обмена позволит наиболее оптимально использовать мировые ресурсы, обеспечит стабильность экономического развития всех стран и сохранение окружающей среды.

Основопологающие принципы Всемирной торговой организации заключаются в следующем:

- предоставление режима наибольшего благоприятствования во взаимной торговле на недискриминационной основе;

- взаимное предоставление национального режима товарам и услугам иностранного происхождения;

- «прозрачность» торговой политики;

- разрешение торговых споров путем консультаций и переговоров.

Высший орган Всемирной торговой организации – Министерская конференция.

В настоящее время членами ВТО являются 149 государств (в том числе из стран СНГ – Армения, Кыргызстан и Молдова), 33 государства имеют в ВТО статус наблюдателя (в том числе Россия, Республика Беларусь, Казахстан и др.).

Процедура присоединения к Всемирной торговой организации состоит из следующих этапов:

1. Получение статуса наблюдателя (Республика Беларусь получила его в декабре 1992 г.).

2. Представление заявления о начале процедуры присоединения. На это заявление должно быть получено соглашение всех стран-участниц. Беларусь направила заявление 17 сентября 1993 г. Согласие было получено 26 октября 1993 г.

3. Создание рабочей группы по присоединению. В группу по присоединению Беларуси входят представители следующих стран: ЕС, США, Канады, Японии, Австралии, Швейцарии, Норвегии, Польши, Турции. Председатель группы – постоянный представитель Швеции при ВТО.

4. Предоставление присоединяющейся страной Меморандума о торговом режиме (Беларусь представила его 5 декабря 1995 г.).

5. Обсуждение Меморандума, которое проходит в несколько этапов. Сначала присоединяющаяся страна получает письменные вопросы по Меморандуму от всех стран-участниц и должна подготовить и представить письменные ответы на них. Письменные ответы передаются в Секретариат ВТО, который после рассмотрения передает их в рабочую группу по присоединению страны, а та, в свою очередь, должна назначить дату начала многосторонних переговоров в рамках рабочей группы (по анализу торгового режима) и двустороннего переговорного процесса со странами-членами ВТО по тарифным уступкам (товарам) и обязательствам (услугам). Первое заседание рабочей группы по присоединению Республики Беларусь к ВТО прошло 4–6 июня 1997 г. На нем был одобрен переданный ранее Меморандум режима торговли и заслушан отчет Премьер-министра Республики Беларусь о состоянии белорусской экономики. Белорусской делегации был передан список дополнительных вопросов стран-участниц. После заседания рабочей группы Меморандум был принят и разрешены переговоры на уровне двусторонних рабочих групп.

6. В ходе переговоров на уровне двусторонних групп страны должны урегулировать взаимные претензии, если они имеются. Прежде всего, переговоры касаются уступок, которые присоединяющаяся страна готова предоставить членам ВТО. Этот этап является заключительным.

Рабочая группа по двусторонним переговорам по присоединению Республики Беларусь к ВТО была создана в октябре 1997 г. В нее вошла 41 страна. Первое заседание рабочей группы прошло в июне 1997 г., второе – в апреле 1998 г. Следующее, третье заседание состоялось только в марте 2001 г., а четвертое состоялось в январе 2003 г. Следующий раунд переговоров продлился с 26 января по 3 февраля 2004 г. В ходе этого раунда переговоров Республика Беларусь провела двусторонние переговоры по доступу на рынки товаров и услуг с делегациями Швейцарии, ЕС, Канады, Японии, Панамы, Кыргызстана и Армении, а также неформальное обсуждение проблем с США, Болгарией, Индией и Бразилией. Принято решение о начале работы над заключительным документом, так называемым Сводным отчетом. Его первый проект обсуждался в сентябре 2004 г. на шестом раунде переговоров. Седьмой раунд был проведен 24 мая 2005 г., где обсуждался второй вариант Сводного отчета о торговом режиме, который был передан в секретариат ВТО для дальнейшего рассмотрения.

Очередной раунд переговоров прошел в Женеве 20–24 февраля 2006 г. Белорусской делегацией проведены двусторонние переговоры по доступу к рынкам товаров и услуг с Бразилией, Индией, Канадой, Швейцарией, Норвегией, Болгарией, Японией и Панамой. С большинством стран удалось существенно сократить количество проблемных вопросов и создать предпосылки для выведения переговоров на завершающую стадию.

Преимущества присоединения Беларуси к ВТО – стабильность, безопасность и предсказуемость в развитии торговых отношений со странами-членами ВТО, среди которых все основные торговые партнеры Беларуси.

Во-первых, это позволило бы республике свободно и без ограничений торговать на основных мировых рынках. Сегодня потери от антидемпинговых пошлин, применяемых к белорусской продукции, составляют ежегодно 80 млн евро. Сертификация белорусской технической продукции в странах ВТО проводится в настоящее время по самой жесткой схеме, плата за проведение испытаний по сертификации часто достигает 10 % от стоимости товара. После присоединения к ВТО все страны-участницы обязаны будут предоставить Беларуси режим наибольшего благоприятствования в торговле. Это коснется, прежде всего, экспортно-импортных и транзитных операций, а также связанных с ними таможенных пошлин и сборов. Кроме того, члены ВТО должны будут предоставить нашей стране на взаимной основе национальный режим в отношении внутреннего налогообложения и правил, регулирующих внутреннюю торговлю.

Во-вторых, вступление в ВТО обеспечит доступ к правовому механизму разрешения споров ВТО для защиты экономических интересов страны. Страна получит право настаивать на обязательном решении проблем путем переговоров и согласований, а также сможет обращаться в Международный суд ВТО.

В-третьих, Республика Беларусь получит доступ к информационной базе ВТО, сможет на регулярной основе получать информацию о политике стран в области внешней торговли, о действиях всех членов ВТО, об изменении конъюнктуры рынков.

В-четвертых, это возможность использовать ВТО в качестве инструмента продвижения своих торгово-экономических интересов на рынках стран-участниц ВТО, так как Беларусь получит право участвовать в разработке соглашений ВТО.

Однако присоединение к ВТО связано с рядом проблем. Прежде всего, Республика Беларусь должна будет открыть доступ на свой рынок всем иностранным фирмам стран ВТО. Это приведет к ужесточению конкуренции, вытеснению менее конкурентоспособного национального производителя.

Неурегулированным в переговорах с рабочей группой ВТО остается требование о снижении до нулевого уровня ставок таможенных пошлин по фармацевтической продукции и другим товарным группам, а также доступ на рынок услуг, так как ВТО не устраивает монополия на рынке услуг связи и затрудненный доступ иностранного капитала на рынок банковских и страховых услуг.

Кроме того, при вступлении в ВТО Республика Беларусь должна будет зафиксировать предельные объемы дотирования агропромышленного комплекса, прекратить дотации убыточных хозяйств.

Проблемным моментом является также требование ст. 24 Устава ВТО, согласно которой, все региональные объединения должны вступать в торговую организацию единым блоком. Беларусь и Россия имеют разные чувствительные позиции в экономике и добиться единой позиции в этих вопросах трудно.

Беларусь сотрудничает не только со Всемирной торговой организацией, но и другими международными организациями.

С 1992 г. Республика Беларусь является полноправным членом МВФ. Ее квота составляет в настоящее время около 386,4 млн СДР (542,1 млн долл. США) или 0,2 % от суммарных ресурсов МВФ (212 млрд СДР). Доля России – 2,8 %, США – 17,5 %.

Офис постоянного представителя МВФ в Беларуси был открыт 5 октября 1992 г. С 30 июня 1998 г. руководство белорусским представительством велось из Литвы: из офиса постоянного представителя в Вильнюсе. В связи с тем, что в мае 2004 г. Литва вступила в ЕС, МВФ закрыл представительство в Вильнюсе и других прибалтийских странах. С 2005 г. МВФ работает в Беларуси без официального представителя фонда и планирует продолжать оказание технической помощи республике.

В настоящее время с МВФ сотрудничество осуществляется на уровне консультаций (идет работа по изучению финансового сектора нашей страны и укреплению системы борьбы с отмыванием денег и финансированием терроризма), кроме того, эксперты МВФ осуществляют мониторинг экономического положения страны.

Республика Беларусь является также полноправным членом Всемирного банка, получив этот статус в 1992 г. Подписка Республики Беларусь на акционерный капитал банка составляет 3323 акции на сумму 400,9 млн долл. США. В 1994 г. в Минске было открыто Постоянное представительство Международного банка реконструкции и развития, действующее и по настоящее время.

За прошедшие годы Всемирным банком были одобрены 4 программы по сотрудничеству с Беларусью (1993, 1997, 1999 и 2002 гг.), а также ряд кредитных соглашений по конкретным проектам. Общая сумма финансовых средств, полученных республикой от группы Всемирного банка, составляет примерно 200 млн долл. США.

Наиболее активно сотрудничество Республики Беларусь с Всемирным банком происходило в 1993–1994 гг.: в 1993 г. были подписаны кредитные соглашения о предоставлении Беларуси займа в размере 8,3

млн долл. США для проведения преобразований в сфере государственного управления и реабилитационного займа в размере 120 млн долл. США. В 1994 г. был утвержден заем на развитие лесного хозяйства (первоначальная сумма кредита – 41,9 млн долл. США, в 1999 г. она была скорректирована до 33,9 млн долл. США), который официально завершился в 2002 г.

В июне 2001 г. Совет директоров Всемирного банка одобрил заем для Республики Беларусь на сумму 22,6 млн долл. США на проект «Модернизация инфраструктуры в социальной сфере Республики Беларусь». Выполнение проекта рассчитано на 5 лет: с декабря 2001 г. по июнь 2006 г. В качестве объектов проекта выбраны учреждения систем здравоохранения и образования, на долю которых приходится около 40 % энергии, потребляемой организациями бюджетной сферы. Мероприятия проекта выполняются на 353 объектах (школы, детские сады, больницы, поликлиники, дома-интернаты и другие объекты социальной сферы). Годовая экономия после реализации всех предусмотренных проектом мероприятий оценивается в 4,12 млн долл. США в год.

Кроме кредитной поддержки Всемирным банком стране была оказана безвозмездная помощь за счет грантов, предоставленных банком из различных специальных фондов на сумму более 15 млн долл. США (экология, поддержка процесса приватизации, социальная защита малообеспеченных слоев населения, сохранение биоразнообразия лесов, вывод из применения озоноразрушающих веществ, развитие потенциала по обеспечению соблюдения экологического законодательства в Республике Беларусь и др.).

### *План семинарского занятия*

1. Теоретические основы регулирования внешнеэкономической деятельности.
2. Понятие торговой политики, принципы ее формирования в Республике Беларусь.
3. Нормативно-правовая база государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в Республике Беларусь.
4. Классификация методов государственного регулирования внешнеэкономической деятельности.
5. Аппарат управления внешнеэкономической деятельностью в Республике Беларусь.
6. Управление внешнеэкономической деятельностью в потребительской кооперации.
7. Формы организации внешнеэкономической службы на уровне субъекта хозяйствования.
8. Принципы функционирования и направления деятельности Всемирной торговой организации.
9. Итоги взаимодействия Республики Беларусь и Всемирной торговой организации.
10. Принципы и цели деятельности МВФ и Всемирного банка.
11. Итоги взаимодействия МВФ и группы Всемирного банка с Республикой Беларусь.

### *Список рекомендуемой литературы*

1. **Соркин, С. Л.** Внешнеэкономическая деятельность предприятия : курс лекций / С. Л. Соркин. – Гродно : Изд-во Гродн. фил. Негос. ин-та соврем. знаний, 1998. – 309 с.
2. **Соркин, С. Л.** Внешнеэкономическая деятельность предприятия. Экономика и управление : учеб. пособие / С. Л. Соркин. – Гродно : ГрГУ, 2004. – 310 с.
3. **Филькевич, И. А.** Внешнеэкономическая политика государства / И. А. Филькевич. – Гомель : УО «Бел. торг.-экон. ун-т потреб. кооп.», 2002. – С. 358–377.
4. **Филькевич, И. А.** Формирование государственных приоритетов Республики Беларусь во внешнеэкономической деятельности / И. А. Филькевич. – Мн. : Армида-Маркетинг : Менеджмент, 1999. – С. 119–263.

## **Тема 2. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

### **2.1. Нетарифные ограничения внешнеторговых операций в Республике Беларусь**

#### **2.1.1. Характеристика системы мер нетарифного регулирования внешнеэкономической деятельности в Республике Беларусь**

В соответствии со ст. 4 Закона «О Совете Министров Республики Беларусь и подчиненных ему государственных органах» определять меры нетарифного регулирования внешнеэкономической деятельности может только Правительство Республики Беларусь, т. е. существует жесткая монополия государства на установление и применение нетарифных мер регулирования.

Законодательная база по вопросам нетарифного регулирования в настоящее время представлена широким перечнем документов. Наличие большого количества документов и частые изменения в них создают проблемы для участников внешнеэкономической деятельности. Единой классификации мер нетарифного



регулируемая в Республике Беларусь в настоящее время не существует. С учетом классификации, применяемой в таможенных органах, нетарифные меры можно классифицировать следующим образом:

1. *Нетарифные меры экономического характера*, включающие нетарифные меры регулирования внешней торговли (меры экономической политики), в том числе запрет экспорта-импорта, лицензирование, регистрацию контрактов, квотирование, установление минимальных и максимальных цен, введение института спецэкспортеров и валютное регулирование.

2. *Нетарифные меры неэкономического характера* (или запреты ввоза-вывоза), включающие разрешительную систему ввоза-вывоза, требования к техническому соответствию товаров, ветеринарные, санитарно-карантинные, фитосанитарные, экологические требования, требования экспортного контроля.

3. *Нетарифные меры государственного таможенного регулирования* (требования по декларированию), включающие требования к сопроводительным документам, финансовые гарантии доставки, требования к транспортным средствам.

### **2.1.2. Порядок лицензирования внешнеторговых операций**

Основным методом нетарифного регулирования, применяемого в республике, является лицензирование внешнеторговой деятельности. Выражается оно в выдаче лицензий на проведение внешнеторговых операций и регистрации внешнеторговых контрактов (применяется в зависимости от объекта сделки). Лицензированию и регистрации подлежат контракты, предметом которых являются товары, включенные в соответствующие перечни постановления Совета Министров Республики Беларусь от 8 апреля 2002 г. № 440.

В соответствии с Положением о порядке лицензирования экспорта и импорта товаров в Республике Беларусь различают три вида лицензий.

1. *Разовая лицензия* выдается на осуществление одной экспортной (импортной) сделки.

2. *Генеральная лицензия* выдается по решению Совета Министров Республики Беларусь, при реализации установленных квот, при выполнении межправительственных соглашений, при экспорте лицензируемых товаров собственного производства.

3. *Специальная лицензия* выдается на экспорт текстильных изделий в страны ЕС и Турцию.

Лицензия выдается на срок 12 месяцев, для квотируемых товаров она действительна в течение текущего календарного года.

Срок действия разовой и генеральной лицензий может быть продлен Министерством торговли Республики Беларусь до 6-ти месяцев, в них можно вносить изменения и дополнения. Внесение изменений и дополнений в эти лицензии, а также продление срока действия лицензии осуществляются Министерством торговли Республики Беларусь по мотивированному письменному обращению, представленному заявителем в произвольной форме.

Изменения и дополнения в разовую лицензию вносятся на основании дополнений и изменений к договору (контракту), которые должны быть оформлены в установленном порядке сторонами, заключившими контракт, и заверены в Министерстве торговли Республики Беларусь. Изменения и дополнения в генеральную лицензию вносят на основании письменного заявления, подтверждение внесения изменений в контракт не требуется. Изменения в специальную лицензию не вносятся, срок ее действия продлен быть не может.

Для оформления лицензии в Министерство торговли Республики Беларусь представляются следующие документы:

- три экземпляра заявления-лицензии (для разовой и генеральной), для специальной – два;
- оригинал и копия внешнеторгового контракта (только для разовой и специальной лицензий);
- документ на право представления интересов заявителя;
- копия документа о присвоении заявителю учетного номера налогоплательщика (УНН);
- документы, подтверждающие происхождение экспортируемого (импортируемого) товара;
- документ, подтверждающий выделение квоты с указанием объемов (только для квотируемых товаров);
- конкурентный лист цен (только для генеральных лицензий);
- обоснование цены товара (для товарообменных операций – экономическое обоснование эффективности сделки).

Все копии документов заверяются подписью и печатью заявителя. В случае необходимости Министерство торговли Республики Беларусь вправе дополнительно затребовать иные документы, касающиеся экономической эффективности сделки либо подтверждения достоверности сведений, заявленных в представленных документах.

Договор (контракт), представляемый для получения лицензии, должен содержать все существенные условия, предусмотренные действующим законодательством Республики Беларусь, в отношении каждого вида обязательств (внешнеэкономической операции).

Министерство торговли Республики Беларусь рассматривает представленные документы и в срок до 15 рабочих дней с даты их подачи оформляет лицензию.

Основанием для отказа в выдаче лицензии являются:

- неправильное оформление заявления-лицензии;
- наличие неполных или недостоверных сведений в документах, представляемых для получения ли-

цензии;

- отсутствие хотя бы одного из необходимых для оформления лицензии документов;
- несоответствие условий договора (контракта) законодательству или международным обязательствам Республики Беларусь;
- несоблюдение требований законодательства, касающихся порядка рассмотрения документов и выдачи лицензий;
- наличие в договоре (контракте) положений, обязательств, противоречащих друг другу или взаимоисключающих.

Министерство торговли Республики Беларусь оформляет три экземпляра оригинала лицензии (кроме специальных лицензий): два выдаются заявителю для представления в таможенный орган. Один из указанных экземпляров заявитель до подачи таможенной декларации представляет в таможенную, в которой будет производиться таможенное оформление. Третий экземпляр остается в архиве Министерства торговли Республики Беларусь.

Специальная лицензия оформляется в двух экземплярах. Первый экземпляр выдается заявителю, второй экземпляр остается в архиве Министерства торговли Республики Беларусь. Кроме того, в необходимых случаях заявителю выдается копия лицензии.

Документы, представленные для оформления лицензии, а также экземпляры лицензий хранятся в Министерстве торговли Республики Беларусь в течение 3 лет. По истечении срока хранения указанные документы уничтожаются.

Организации с долей иностранных инвестиций свыше 30 %, а также резиденты СЭЗ экспортируют продукцию собственного производства без лицензирования, за исключением экспорта текстильных изделий в рамках Соглашения между Республикой Беларусь и Европейским Союзом о торговле текстильными товарами и Меморандума о взаимопонимании между Правительством Республики Беларусь и Правительством Турецкой Республики относительно торговли текстильными изделиями.

### ***2.1.3. Сертификация товаров во внешнеэкономической деятельности***

Сертификация продукции – это деятельность специально уполномоченных государственных органов и заинтересованных субъектов хозяйствования, направленная на подтверждение соответствия продукции, работ, услуг требованиям, установленным законодательными актами и стандартами в отношении данной продукции, работ, услуг.

Основными целями сертификации являются обеспечение безопасности продукции для жизни, здоровья и имущества населения, а также охраны окружающей среды; подтверждение соответствия показателей качества продукции, заявленной изготовителем или продавцом, требованиям действующих законодательных актов и стандартов; создание условий для участия изготовителей и продавцов продукции в международной торговле и повышения конкурентоспособности продукции.

Правовые основы сертификации товаров, работ и услуг устанавливает Закон Республики Беларусь «Об оценке соответствия требованиям технических нормативных правовых актов в области технического нормирования и стандартизации» от 5 января 2004 г., который основан на положениях Соглашения по техническим барьерам в торговле Всемирной торговой организации, учитывает аспекты систем технического регулирования и стандартизации России, Украины и других стран, а также стран Европейского Союза.

Наиболее принципиальные положения, которые установлены в новом законе, следующие:

- введение государственной функции технического нормирования, в результате реализации которой создается и принимается технический нормативный акт – технический регламент (этот документ призван заменить действовавшие ранее государственные стандарты);
- определение видов технических нормативных правовых актов (технические регламенты, технические кодексы, государственные стандарты, стандарты организаций, технические условия);
- обязательность требований, которые должны соблюдаться всеми и обеспечивать безопасность жизни и здоровья людей, сохранность имущества, устанавливаемых в технических регламентах. Государственные стандарты, перейдя в ранг добровольных, используются для обеспечения соответствия требованиям технических регламентов.

Согласно новому закону, подтверждение соответствия может носить обязательный или добровольный характер. Обязательное подтверждение соответствия может осуществляться в формах обязательной сертификации и декларирования соответствия. Добровольное подтверждение осуществляется в форме добровольной сертификации.

Перечень продукции, услуг, персонала и иных объектов оценки соответствия, подлежащих обязательному подтверждению соответствия в Республике Беларусь, утвержден постановлением Комитета по стандартизации, метрологии и сертификации при Совете Министров Республики Беларусь от 30 июля 2004 г. № 35 (с изм. и доп.). Согласно этому постановлению, без сертификата соответствия или декларации соответствия, на территории Республики Беларусь запрещается реализация товаров, подлежащих обязательному подтверждению соответствия. Необходимые сертификаты и декларации выдаются Госстандартом Республики Беларусь или по его поручению аккредитованным органом по сертификации.

Основными документами, удостоверяющими безопасность товаров на территории республики, являются-

ся:

1. Удостоверение о качестве или другой документ, удостоверяющий качество товаров, выданный товаропроизводителем.

2. Удостоверение о государственной гигиенической регистрации, выданное Министерством здравоохранения Республики Беларусь фирме-производителю, ее официальному представителю, заявителю.

3. Сертификат соответствия или свидетельство о его признании, выданный органом по сертификации продукции фирме-производителю или заявителю.

Сертификация импортного товара может производиться с применением различных схем. Схема сертификации зависит от наименования товара, условий ввоза и назначения, наличия документов, удостоверяющих качество, выданных в стране происхождения.

Сертификат может быть получен на партию, контракт, серийное производство.

Сертификат, выданный в национальной системе сертификации страны-участницы соглашения о взаимном признании сертификатов, на продукцию, произведенную в этой стране, признается органами по сертификации или территориальными органами Комитета по стандартизации, которые оформляют сертификат соответствия национальной системы сертификации Республики Беларусь. Однако сертификаты соответствия, выданные в национальных системах сертификации этих стран на продукцию, произведенную в третьих странах, не признаются.

При наличии на продукцию сертификата соответствия страны, с которой не подписано соглашение о взаимном признании сертификатов соответствия, орган по сертификации проводит работу по сертификации. Сертификат в этом случае выдается на конкретную партию товара.

#### ***2.1.4. Ценовые ограничения в практике нетарифного регулирования***

Формирование цен во внешней торговле осуществляется в соответствии со следующими нормативными документами: Законом Республики Беларусь «О ценообразовании» от 10 мая 1999 г. № 255-з; Положением о порядке формирования и применения цен и тарифов (утв. постановлением Министерства экономики Республики Беларусь от 22 апреля 1999 г. № 43 (с изм. и доп.)).

Формирование цен на импортную продукцию зависит от следующих факторов: источника валютных средств (получены от экспорта товаров, заемные, приобретены на внутреннем валютном рынке), направления использования товара (предназначен для конечной реализации или для поставки на промышленную переработку).

Ограничение торговой надбавки применяется в случае, если товар предназначен для поставки на промышленную переработку или валютные средства приобретены на биржевом валютном рынке. Следует также помнить, что курсовая разница, возникающая при приобретении валюты на внебиржевом рынке, не может включаться в затраты организации и оплачивается за счет полученной прибыли. В остальных случаях размер надбавки при формировании цены первым импортером не ограничен.

Некоторые особенности по формированию экспортных цен установлены такими нормативно-правовыми документами, как постановление Совета Министров Республики Беларусь «О некоторых мерах по совершенствованию государственного регулирования экспорта отдельных видов товаров, производимых в Республике Беларусь» от 10 июля 1998 г. № 1091, постановление Министерства экономики Республики Беларусь «Об утверждении положения о порядке установления предельных минимальных цен на товары (включая товары по товарообменным операциям) при осуществлении субъектами хозяйствования Республики Беларусь внешнеэкономических операций» от 24 августа 1998 г. № 63; постановление Министерства экономики Республики Беларусь «Об утверждении порядка заявления белорусскими товаропроизводителями регистрационных цен на экспортируемую продукцию собственного производства» от 21 апреля 1999 г. № 42 (с изм. и доп.).

Сформированная экспортная цена не должна быть ниже:

- себестоимости, т. е. должна обеспечивать экспортеру установленную норму прибыли;
- предельной минимальной (индикативной) цены, установленной Министерством экономики Республики Беларусь, при этом более высокий уровень (выше минимального) контрактных цен не ограничен;
- регистрационной цены, если таковая зарегистрирована в надлежащем порядке организацией-изготовителем.

При формировании цен в бартерных операциях следует руководствоваться нормами постановления Совета Министров Республики Беларусь «О вопросах ценообразования при проведении товарообменных операций» от 24 марта 1999 г. № 405; Приказа Министерства экономики Республики Беларусь, Министерства финансов Республики Беларусь, Министерства промышленности Республики Беларусь «Об утверждении методических рекомендаций по проведению товарообменных операций» от 22 октября 1999 г. № 105/300/340 и др.

Наиболее важными аспектами формирования цен в бартерных операциях являются следующие:

- необходимо сформировать учетную цену экспортируемого товара, которая для товаров собственного производства определяется как отпускная цена производителя товара, обеспечивающая возмещение затрат на производство товара, выплаты налогов и неналоговых платежей и прибыль, рассчитанную из пла-

нового уровня рентабельности; при обмене иного товара учетной ценой является цена приобретения;

• при совершении каждой товарообменной операции субъекты хозяйствования Республики Беларусь обязаны оформить экономическое обоснование сделки.

Ведомственными документами системы Белкоопсоюза, устанавливающими отдельные особенности формирования цен, являются письма Белкоопсоюза «О формировании цен при товарообменных операциях» от 26 июня 2001 г. № 08-02/2-96; «О формировании цен на товары иностранного производства (кроме закупаемых по товарообменным операциям» от 17 декабря 2001 г. № 08-02/2-160, а также постановление Правления Белкоопсоюза «О порядке согласования отдельных видов договоров по закупке товаров» от 20 февраля 2004 г. № 71.

### *План семинарского занятия*

1. Характеристика методов нетарифного регулирования в Республике Беларусь.
2. Особенности лицензирования и квотирования товаров.
3. Порядок проведения сертификации в области внешней торговли.
4. Характеристика основных ценовых ограничений при формировании экспортных и импортных цен.
5. Практика применения методов нетарифного регулирования в промышленно развитых странах.
6. Практика применения методов нетарифного регулирования в развивающихся странах.

### *Задачи*

**Задача 1.** Изучите заявление на оформление лицензии и в соответствии с инструкцией по ее заполнению и данными, предложенными преподавателем, заполните исходную форму-заявление.

**Задача 2.** 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 дайте их сравнительную характеристику по форме табл. 3.

*Таблица 3. Сравнительная характеристика основных видов сертификации в Республике Беларусь*

Вид сертификации	Область распространения	Орган, осуществляющий сертификацию	Назначение
------------------	-------------------------	------------------------------------	------------

**Задача 3.** Дайте характеристику известных Вам схем сертификации качества по форме табл. 4.

*Таблица 4. Сравнительная характеристика основных схем сертификации качества в Республике Беларусь*

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

### *Список рекомендуемой литературы*

1. **Инструкция** о порядке заполнения заявлений-лицензий на экспорт и импорт товаров и оформления лицензий : утв. постановлением М-ва торговли Респ. Беларусь от 18 мая 2002 г. № 26 // НЭГ (Информбанк). – 2002. – № 54. – С. 10–13.

2. **О государственном** регулировании внешнеторговой деятельности : закон Респ. Беларусь от 25 нояб. 2004 г. // <http://www.pravo.by> [электронный ресурс].

3. **О мерах** по защите экономических интересов Республики Беларусь при осуществлении внешней торговли товарами : закон Респ. Беларусь от 25 нояб. 2004 г. № 346-3 // <http://www.pravo.by> [электронный ресурс].

4. **О мерах** по совершенствованию регулирования экспорта и импорта товаров : постановление Совета Министров Респ. Беларусь от 8 апр. 2002 г. № 440 // НЭГ (Информбанк). – 2002. – № 35. – С. 2–5.

5. **О совершенствовании** порядка проведения и контроля внешнеторговых операций : указ Президента Респ. Беларусь от 4 янв. 2000 г. № 7 (с изм. и доп.) // НЭГ (Информбанк). – 2001. – № 49. – С. 4–8.

6. **О совершенствовании** системы валютного регулирования и валютного контроля : указ Президента Респ. Беларусь от 23 марта 2000 г. № 87 // НЭГ (Информбанк). – 2000. – № 9. – С. 7–9.

7. **Положение** о порядке выдачи лицензий на экспорт и импорт товаров в Республике Беларусь : утв. постановлением М-ва торговли Респ. Беларусь от 18 мая 2002 г. № 25/29 // НЭГ (Информбанк). – 2002. – № 53. – С. 9–11.

8. **Положение** о порядке регистрации внешнеторговых контрактов на экспорт товаров в Республике Беларусь : утв. Постановлением М-ва торговли Респ. Беларусь от 18 мая 2002 г. № 25/29 // НЭГ (Информбанк). – 2002. – № 53. – С. 11–12.

9. **Соркин, С. Л.** Внешнеэкономическая деятельность предприятия. Экономика и управление : учеб. пособие / С. Л. Соркин. – Гродно : ГрГУ, 2004. – 310 с.

## **2.2. Валютное регулирование и валютный контроль в Республике Беларусь**

### **2.2.1. Понятие валютной политики и валютного контроля**

Валютная политика – это совокупность экономических, правовых и организационных мер и форм, осуществляемых государственными органами, центральными банковскими и финансовыми учреждениями, международными финансовыми организациями в области валютных отношений. Она является частью внешнеэкономической политики государства и включает следующие основные элементы:

- определение условий обратимости национальных валют;
- установление порядка осуществления международных расчетов;
- формирование механизма управления валютным курсом.

Различают текущую и долгосрочную валютную политику. В рамках текущей политики осуществляется оперативное регулирование валютного рынка (с помощью валютных ограничений и валютных интервенций), контроль за выдачей и использованием валютных кредитов, пополнение официальных валютных резервов. Основной задачей текущей политики является обеспечение нормального функционирования валютной системы и равновесия платежного баланса страны.

Долговременная валютная политика включает осуществление валютных реформ, изменение порядка международных расчетов, режима валютных курсов и т. п.

Реализация валютной политики на национальном, региональном и международном уровнях называется валютным регулированием.

В качестве одной из форм валютной политики периодически используются валютные ограничения.

Валютные ограничения – законодательно оформленная практика регламентации операций с валютой, а также с другими валютными ценностями (золотом) для резидентов или нерезидентов.

• Главная цель введения ограничений – оказание воздействия на рыночные механизмы спроса и предложения валюты для решения текущих и перспективных задач финансовой политики. Характер валютных ограничений может варьироваться от сравнительно мягких, косвенных (через регулирование международных платежей) до жестких, прямых (например, валютная блокада).

Валютная политика, в основе которой лежат жесткие валютные ограничения, называется политикой валютного контроля.

### **2.2.2. Организация валютного контроля в Республике Беларусь**

Валютное регулирование в Республике Беларусь осуществляется на основе Закона «О валютном регулировании и валютном контроле», принятом в 2003 г. Законом даны следующие определения:

• валютное регулирование – деятельность государственных органов по установлению порядка обращения валютных ценностей, в том числе правил владения, пользования и распоряжения ими;

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

Основными направлениями валютного контроля являются:

- определение соответствия проводимых валютных операций валютному законодательству;
- обеспечение контроля за перемещением иностранной валюты и иных валютных ценностей через таможенную границу Республики Беларусь;
- пресечение легализации доходов, полученных незаконным путем;
- проверка полноты и достоверности учета и отчетности по валютным операциям;
- анализ данных учета, отчетности и информации по валютным операциям.

Органами валютного регулирования в Республике Беларусь являются Совет Министров и Национальный банк Республики Беларусь.

К органам валютного контроля относятся Совет Министров Республики Беларусь, Национальный банк Республики Беларусь, Комитет государственного контроля, Государственный таможенный комитет.

Координацию деятельности органов валютного контроля, уполномоченных в соответствии с законодательством осуществлять контроль внешнеторговых операций, производит Комитет государственного контроля.

Агентами валютного контроля в Республике Беларусь являются республиканские органы государственного управления и иные государственные организации, подчиненные Правительству Республики Беларусь, областные (Минский городской) исполнительные комитеты, таможни, банки и небанковские кредитно-финансовые организации.

Наиболее общие правила осуществления валютных операций на территории республики включают:

• лицензирование деятельности коммерческих банков (субъектов хозяйствования небанковского сектора) на проведение валютных операций и предоставление им статуса уполномоченных банков (организаций);

- проведение всех операций исключительно через уполномоченные банки и осуществление последними контроля за соответствием проводимых клиентами операций действующему валютному законодательству;
  - предоставление в банки надлежащим образом оформленных банковских документов, содержащих информацию о валютной операции;
  - обязательность хранения юридическими лицами-резидентами принадлежащих им средств в иностранной валюте на счетах в уполномоченных банках Республики Беларусь и своих валютных кассах.
- Свою конкретизацию общие правила находят в части осуществления расчетов, купли-продажи валюты на внутреннем валютном рынке, кредитования в иностранной валюте.

### **2.2.3. Основные валютные ограничения и их применение в Республике Беларусь**

Для валютного регулирования в Республике Беларусь характерно наличие ряда типичных валютных ограничений:

- лицензирование валютных операций;
- ограничение продажи валюты импортерам;
- блокирование счетов (регламентация использования средств валютных счетов, особый порядок их ведения);
- регулирование сроков платежей по экспортным и импортным операциям;
- контроль за вывозом капитала (предоставление информации и получение разрешения на осуществление прямых инвестиций за рубежом, размещение и привлечение кредитов).

Валютный контроль внешнеторговых операций осуществляется на основании декларации «Паспорт сделки», который оформляется по каждому внешнеторговому договору, предусматривающему экспорт (импорт) товаров, общая стоимость которых превышает в эквиваленте 1500 евро. Это основной документ валютного контроля, так как с его помощью происходит связь информации о движении товаров с информацией о движении денежных средств. Паспорт сделки оформляется на бланке грузовой таможенной декларации (ГТД) в 5-ти экземплярах (2 для таможни, 2 для заявителя, 1 для декларанта). Два экземпляра паспорта сделки остаются в таможенных органах для осуществления валютного контроля внешнеторговых операций.

При проведении внешнеторговых операций должны быть выполнены следующие нормы, установленные Указом «О совершенствовании порядка проведения и контроля внешнеторговых операций» от 4 января 2000 г. № 7:

1. Поступление денежных средств от экспорта осуществляется только на счета экспортеров.
2. Расчеты по внешнеторговым договорам, предусматривающим импорт товаров (работ, услуг), осуществляются только со счетов импортеров.
3. Юридические лица и индивидуальные предприниматели обязаны обеспечить по внешнеэкономическим операциям:
  - поступление денежных средств от экспорта товаров (работ, услуг) не позднее 90 календарных дней с даты отгрузки товаров, а от экспорта по договорам комиссии товаров (работ, услуг), произведенных резидентами Республики Беларусь, – не позднее 180 календарных дней;
  - выполнение работ, оказание услуг по импорту не позднее 90 календарных дней с даты проведения платежа за выполненные работы, оказанные услуги;
  - поступление товаров по импорту не позднее 60 календарных дней с даты проведения платежа за товары;
  - поступление товаров, выполнение работ, оказание услуг при неденежной форме прекращения обязательств по двустороннему внешнеторговому договору – не позднее 60 календарных дней с даты их каждой экспортной отгрузки.

В случае неденежной формы прекращения обязательств поставка товаров (выполнение работ, оказание услуг) может осуществляться путем обмена на эквивалентное по стоимости количество других товаров (работ, услуг), оформленных двусторонним внешнеторговым договором (за исключением договоров, по которым осуществляется уступка требования или перевод долга); по иным операциям при неденежной форме прекращения обязательств резидент Республики Беларусь имеет право получить только сырье, материалы, комплектующие изделия, полуфабрикаты, оборудование и энергоносители, используемые для собственного производства.

Расчеты в белорусских рублях между резидентами в оплату обязательств по экспорту товаров (работ, услуг) не допускаются. Советом Министров Республики Беларусь устанавливается также перечень товаров, продажа которых нерезиденту Республики Беларусь за иностранную валюту, приобретенную на внутреннем валютном рынке, не допускается.

К юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям Республики Беларусь применяются экономические санкции за следующие нарушения:

- несанкционированное превышение сроков проведения внешнеторговых операций – в размере до 2 % не полученных в установленный срок денежных средств (стоимости не полученных в установленный срок

товаров, невыполненных работ, неоказанных услуг) за каждый день превышения срока, но не более суммы не полученных в установленный срок указанных денежных средств;

- продажу (реализацию) нерезиденту Республики Беларусь товаров по перечню, определяемому Советом Министров Республики Беларусь, оплаченных юридическим лицом или индивидуальным предпринимателем иностранной валютой, купленной на внутреннем валютном рынке, – в размере до 100 % стоимости проданных (реализованных) товаров;

- превышение суммы перечисленных денежных средств по импорту (стоимости отгруженного товара, выполненных работ, оказанных услуг по экспорту) в сравнении с договорной стоимостью полученного товара, выполненных работ, оказанных услуг (суммой полученных денежных средств) – в размере разницы между ними;

- экспорт товаров (работ, услуг), оплаченных белорусскими рублями за нерезидента, – в размере до 100 % суммы этих средств;

- несанкционированное распоряжение денежными средствами от экспорта товаров (работ, услуг) без зачисления на свой счет – в размере суммы средств, не полученных на свой счет;

- несанкционированное перечисление денежных средств со своего счета для оплаты за товары (работы, услуги) по импорту, если импортером является иное лицо, – в размере суммы перечисленных средств;

- несанкционированное получение резидентом Республики Беларусь при неденежной форме прекращения обязательств товаров (работ, услуг), если она применяется в результате изменения условий договора, а товар не предназначен для собственного производства – в размере до 100 % стоимости поставленных на экспорт товаров (работ, услуг);

- представление недостоверных сведений при оформлении лицензии либо других разрешительных документов на ввоз (вывоз) товаров, паспорта сделки, статистической декларации либо внесение изменений и (или) дополнений в договор в ходе его исполнения без отражения в установленные сроки этих изменений в паспорте сделки – в размере до 20 % контрактной стоимости экспортированных (импортированных) товаров;

- нарушение установленного порядка проведения внешнеторговых операций: отсутствие лицензии либо других разрешительных документов, паспорта сделки, статистической декларации – в размере до 100 % стоимости экспортированных (импортированных) товаров, выполненных работ, оказанных услуг;

- непредставление в установленный срок статистической декларации – в размере до 10 % стоимости экспортированных (импортированных) товаров;

- неосуществление в установленный срок аннулирования зарегистрированной таможенным органом статистической декларации, если отгрузка товаров, указанных в этой декларации, не состоялась, – в размере до 20 % контрактной стоимости товаров, указанных в ней;

- нецелевое использование валютных средств, приобретенных на внутреннем валютном рынке за белорусские рубли, – в размере до 100 % суммы средств, использованных не по целевому назначению;

- несанкционированное использование иностранной валюты или ценных бумаг в иностранной валюте в расчетах между резидентами Республики Беларусь – в размере до 100 % суммы платежа с плательщика и получателя (с каждого);

- несоблюдение установленных законодательством сроков использования валютных средств, приобретенных на внутреннем валютном рынке, – в размере 1 % суммы не использованных в установленный срок валютных средств за каждый следующий со дня просрочки день, но не более суммы неиспользованных средств;

- нецелевое использование и (или) невозвращение в установленный срок средств в иностранной валюте, выданных под отчет, в том числе на оплату расходов по командировкам за пределы Республики Беларусь, – до 10-кратной суммы этих средств;

- непредставление или несвоевременное представление экспортером в обслуживающий банк документов, подтверждающих основания получения средств по внешнеторговому договору, а также за представление в банк недостоверной информации – в размере 1 % полученных средств по данному внешнеторговому договору;

- представление импортером в обслуживающий банк недостоверной информации по проводимым по внешнеторговому договору платежам – в размере 10 % суммы произведенного платежа.

В случае совершения по внешнеторговому договору нескольких нарушений экономические санкции применяются за каждое нарушение, но в совокупности не могут превышать стоимости экспортированного либо импортированного товара, выполненных работ, оказанных услуг.

Белорусская сторона освобождается от ответственности за несоблюдение сроков проведения внешнеторговой операции при следующих условиях:

- товар в то время, когда риски несли белорусская сторона, оказался уничтоженным, безвозвратно утерянным вследствие аварии или действия непреодолимой силы;

- произошла недостача в силу естественного износа или убыли при нормальных условиях транспортировки и хранения;

- товар выбыл из владения белорусской стороны вследствие неправомерных действий органов или должностных лиц иностранного государства;

• возврат переведенной в счет оплаты товара суммы оказался невозможным в силу действия непреодолимой силы, объявленного иностранным государством моратория, а также неправомерных действий органов или должностных лиц иностранного государства.

Законодательством установлено, что белорусские юридические лица и индивидуальные предприниматели обязаны продавать на торговой сессии открытого акционерного общества «Белорусская валютно-фондовая биржа» 30 % средств в свободно конвертируемой валюте и российских рублях в течение 5-ти рабочих дней с даты поступления их на счета, открытые в белорусских или иностранных банках.

Не подлежит обязательной продаже иностранная валюта:

- полученная от экспорта продукции (работ, услуг) собственного производства организациями с иностранными инвестициями, в уставных фондах которых доля иностранных участников превышает 30 %;
- приобретенная в установленном порядке на внутреннем валютном рынке Республики Беларусь;
- поступившая в качестве вклада в уставные фонды организаций с иностранными инвестициями, в которых доля иностранных участников превышает 30 %, а также в уставные фонды банков от резидентов Республики Беларусь; в виде привлеченных средств (кредитов, депозитов, займов, вкладов), в том числе из-за рубежа; в качестве возврата основной суммы кредита (займа, депозита); в виде пожертвований на благотворительные цели, а также полученная от международных организаций и иностранных государств в порядке оказания Республике Беларусь помощи, при условии использования ее по назначению и т. п.

При нарушении порядка и сроков обязательной продажи валютной выручки налагается штраф за несвоевременную обязательную продажу иностранной валюты в размере 1 % от непроданной валюты за каждый день просрочки, но не выше суммы непроданных валютных средств; за необоснованное занижение суммы валютных средств, подлежащих обязательной продаже, – в размере, на который они необоснованно занижены.

#### ***2.2.4. Классификация и порядок регулирования валютных операций***

В валютном регулировании Республики Беларусь принят дифференцированный порядок осуществления операций с валютой для резидентов и нерезидентов, а также применяется дифференцированный режим валютного регулирования для текущих и капитальных операций.

Под валютными операциями понимаются операции, связанные с переходом права собственности и иных прав на валютные ценности, в том числе операции, связанные с использованием иностранной валюты в качестве средства платежа.

Специфика разделения операций на текущие и капитальные заключается в отнесении к текущим операций торгового характера, связанных с предоставлением финансового кредита сроком до полугода, к капитальным – операций, связанных с предоставлением коммерческого кредита сроком свыше полугода, а также операций инвестирования средств.

К текущим валютным операциям по законодательству Республики Беларусь относят следующие:

- осуществление расчетов по сделкам, предусматривающим экспорт и (или) импорт товаров (работ, услуг), охраняемой информации, исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности, если срок между датой поступления денежных средств (платежа) и датой отгрузки (поступления) товара (выполнения работ, оказания услуг) не превышает 180 дней;
- предоставление и получение кредитов и (или) займов на срок, не превышающий 180 дней;
- перевод и получение процентов, дивидендов и иных доходов по вкладам (депозитам), инвестициям, заемным и кредитным операциям;
- операции неторгового характера (выплата заработной платы, денежного довольствия, стипендий, пенсий, алиментов, государственных пособий, доплат и компенсаций; переводы денежных средств для оплаты командировочных расходов работников за рубежом; выплата денежных средств, входящих в состав наследства; выплата денежных средств на основании судебных постановлений и других процессуальных документов и т. п.).

Валютными операциями, связанными с движением капитала, являются следующие валютные операции, проводимые между резидентами и нерезидентами:

- приобретение акций при их распределении среди учредителей, а также доли в уставном фонде или пая в имуществе нерезидентов;
- приобретение ценных бумаг, выпущенных резидентами или нерезидентами, за исключением приобретения акций при их распределении среди учредителей;
- переводы для осуществления расчетов по обязательствам, предусматривающим передачу имущества, относимого законодательством Республики Беларусь к недвижимому имуществу, либо прав на него;
- расчеты по сделкам, предусматривающим экспорт и (или) импорт товаров (работ, услуг), охраняемой информации, исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности, если срок между датой поступления денежных средств (платежа) и датой отгрузки (поступления) товара (выполнения работ, оказания услуг) превышает 180 дней;
- предоставление и получение кредитов и (или) займов на срок, превышающий 180 дней;
- иные валютные операции, не относимые к текущим валютным операциям.



С 1 июля 2004 г. действуют новые правила проведения валютных операций, утвержденные постановлением Правления Национального банка от 30 апреля 2004 г. № 72. Этими правилами установлено, что для проведения операций текущего характера разрешения Национального банка не требуется (если это не указано прямо в законодательных актах).

Операции капитального характера могут осуществляться на основании разрешения Национального банка Республики Беларусь; регистрации в Национальном банке, уведомления Национального банка; без разрешения, регистрации и уведомления Национального банка Республики Беларусь.

Основная масса операций в настоящее время осуществляется в уведомительном порядке.

На основании разрешения осуществляются следующие операции:

1. Приобретение у нерезидента ценных бумаг.
2. Приобретение в собственность имущества, находящегося за пределами Республики Беларусь, и относимого к недвижимому имуществу.
3. Осуществление расчетов по договорам аренды имущества, находящегося за пределами Республики Беларусь и относимого по законодательству Республики Беларусь к недвижимому имуществу.
4. Размещение денежных средств в банках-нерезидентах.
5. Предоставление займа на срок более 180 дней.
6. Перевод на счет нерезидента денежных средств по договорам страхования, действующим за пределами Республики Беларусь, в сумме, превышающей 15000 долл. США в эквиваленте, в целях обеспечения исполнения обязательств резидентов.
7. Получение займа на срок более чем 180 дней, если кредитный договор содержит хотя бы одно из следующих условий:

- сумма кредита превышает эквивалент 1 млн долл. США;
- процентная ставка превышает уровень, установленный Национальным банком Республики Беларусь;
- сумма кредита направляется на оплату денежных обязательств, минуя счет резидента;
- исполнения обязательства по возврату кредита осуществляется не со счета кредитополучателя;
- кредитор зарегистрирован на территории оффшорной зоны.

На основании регистрации проводятся расчеты по сделкам, предусматривающим экспорт (импорт) товаров (работ, услуг), охраняемой информации, исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности, с получением отсрочки на срок, превышающий 180 дней с даты поступления денежных средств резиденту.

Без регистрации, уведомления и разрешения проводятся следующие операции:

- осуществление платежей нерезидентам по обязательствам, предусматривающим передачу резиденту имущества, находящегося на территории Республики Беларусь и относимого к недвижимому имуществу, либо прав на него;
- осуществление расчетов по договорам аренды имущества, за исключением договоров аренды имущества, находящегося за пределами Республики Беларусь и относимого к недвижимому имуществу;
- осуществление переводов иностранной валюты, белорусских рублей в качестве членских взносов в связи с участием в международных организациях;
- осуществление операций с ценными бумагами, выпущенными резидентами;
- осуществление вкладов нерезидента в национальной или иностранной валюте, либо в ценных бумагах, номинированных в иностранной валюте или белорусских рублях, в уставный фонд юридического лица – резидента в порядке, установленном законодательством Республики Беларусь;
- привлечение средств для покрытия дефицита республиканского бюджета на срок, превышающий 180 дней, и возврат этих средств в соответствии с Законом «О бюджете Республики Беларусь» на очередной финансовый (бюджетный) год;
- привлечение средств под гарантию Правительства Республики Беларусь на срок, превышающий 180 дней, и возврат этих средств;
- привлечение средств в рамках межправительственных соглашений на срок, превышающий 180 дней, и возврат этих средств;
- осуществление иных платежей по погашению и обслуживанию внешнего государственного долга.

### ***2.2.5. Порядок открытия валютных счетов и валютные фонды организаций***

В настоящее время выделяют три типа валютных счетов: текущий счет (тип «Т»), инвестиционный счет (тип «И»), и счет для инвестирования в ценные бумаги (тип «С»).

Порядок открытия счетов в иностранной валюте регулируется Положением Национального банка Республики Беларусь от 28 сентября 2000 г. № 24.12 «Об утверждении Правил открытия банками счетов клиентам в Республике Беларусь». Текущий счет в иностранной валюте открывается при предоставлении в банк следующих документов:

- заявления на открытие счета специальной формы (может быть на двух языках);
- документа о регистрации субъекта хозяйствования либо его копия, удостоверенная нотариально;
- Устава (Положения) с отметкой о регистрации в местном органе управления либо его копии, удо-

стоверенной нотариально или вышестоящей организацией;

- дубликата извещения о присвоении учетного номера налогоплательщика;
- справки органов Фонда социальной защиты населения Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь о регистрации в качестве плательщика обязательных страховых взносов и иных платежей в органах фонда;
- карточки с образцами подписей должностных лиц (имеющих право распоряжаться счетом) и оттиском печати владельца счета в 2-х экземплярах.

Специальный счет в иностранной валюте открывается для хранения иностранной валюты, покупаемой на внутреннем рынке Республики Беларусь до момента ее использования, и иностранной валюты, полученной по внешнеторговым операциям. Он открывается банком по заявлению организации на отдельном лицевом счете балансового счета, на котором открыт текущий счет в иностранных валютах данного субъекта хозяйствования.

Специальный счет открывается только в том банке, где открыт текущий счет данного клиента в иностранных валютах, при отсутствии текущего счета в иностранных валютах – в том банке, где открыт текущий счет в белорусских рублях, в иных случаях – с разрешения Национального банка Республики Беларусь.

Средства, хранимые на валютных счетах резидентов, образуют валютные фонды коммерческих организаций. Валютные фонды субъектов хозяйствования представляют собой разницу между всей суммой валютных поступлений в пользу субъектов хозяйствования и обязательной продажей валюты на Белорусской валютно-фондовой бирже. 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 (в первую очередь экспортной продукции); закупку машин и оборудования, технологий и лицензий, сырья и материалов; подготовку кадров; погашение задолженности по валютным кредитам и оплату процентов по ним; отчисления в пользу организаций-смежников по поставкам экспортной продукции; выплату комиссионного вознаграждения внешнеэкономическим объединениям и другим посредникам; командировочные расходы за границу; выплату штрафов и санкций в иностранной валюте и др. 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), а также на приобретение товаров народного потребления.

Организации могут объединять свои валютные фонды, передавать их другим организациям 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.

### ***План семинарского занятия***

1. Понятие валютной политики и валютного контроля.
2. Общие принципы реализации валютной политики Республики Беларусь.
3. Характеристика основных валютных ограничений, применяемых в практике валютного регулирования в Республике Беларусь.
4. Влияние валютных ограничений на результаты деятельности субъектов хозяйствования.
5. Виды валютных операций и их характеристика.
6. Виды и порядок открытия валютных счетов.
7. Понятие и роль валютных фондов в организации деятельности субъектов хозяйствования.

### ***Задачи***

**Задача 1.** Резидент Республики Беларусь (организация А) получил от нерезидента В товар по внешне-торговому контракту. Статистическая декларация зарегистрирована в таможене на 37-й день после оприходования товара. Укажите, каковы последствия для резидента А в соответствии с белорусским законодательством.

**Задача 2.** Резидент Республики Беларусь (организация А) по договору купли-продажи поставил товары нерезиденту В, а причитающуюся экспортную выручку без зачисления на свой счет направил на оплату сырья, материалов, получаемых по импортному контракту с нерезидентом С. Укажите, правомерны ли действия организации-резидента Республики Беларусь. Ответ обоснуйте в соответствии с нормами зако-

нодательства.

**Задача 3.** Резидент Республики Беларусь (организация А) по договору купли-продажи поставил на экспорт товар нерезиденту В, а тот по самостоятельному договору купли-продажи с резидентом А осуществил ему встречную поставку товара для целей последующей перепродажи. Стороны пришли к соглашению произвести зачет встречных однородных требований по оплате товаров. Уточните, какова мера ответственности резидента А и в чем состоит допущенное им нарушение.

**Задача 4.** Резидент А (экспортер) поставил нерезиденту В товар, который оплатил резиденту А резидент С. Укажите, нарушены ли в данном случае нормы белорусского законодательства, если да, то какие нарушения допущены, какие экономические санкции будут применяться.

**Задача 5.** Резидент А (импортер) получил товар от нерезидента В, оплату за импортированный товар произвел резидент С. Укажите, нарушены ли в данном случае нормы белорусского законодательства, если да, то какие нарушения допущены, какие экономические санкции будут применяться.

**Задача 6.** Резидент А (экспортер) по договору купли-продажи поставил товар нерезиденту В. Впоследствии обе стороны пришли к соглашению об изменении формы расчета с денежной на неденежную, после чего от нерезидента В был поставлен товар резиденту А на 80-й день после экспортной отгрузки. Определите, какие нарушения законодательства были допущены резидентом А и какие экономические санкции будут к нему применены.

**Задача 7.** По договору купли-продажи резидент А поставил нерезиденту В (субъекту хозяйствования Российской Федерации) товар, который тот из-за низкого качества не принял. Укажите, какие действия должен предпринять резидент Республики Беларусь, чтобы не нести ответственности в соответствии с нормами белорусского законодательства.

**Задача 8.** Белорусский экспортер отгрузил продукцию на экспорт 10 марта. На 1 сентября выручка организации не поступила. Организация 2 сентября заключила договор об уступке требования долга в обмен на сырье для собственного производства. В ходе проверки установлено, что организация не принимала мер по возврату выручки. Сумма контракта составляла 15 тыс. долл. США. Оцените ситуацию и определите сумму штрафных санкций.

**Задача 9.** В ходе осуществления товарообменной операции организация не обеспечила своевременного поступления импортных товаров. Импортная часть была выполнена через 95 дней после отгрузки продукции на экспорт. Сумма контракта составляла 10 тыс. долл. США. Определите ответственность организации и рассчитайте сумму штрафных санкций.

**Задача 10.** В ходе проверки хозяйствующего субъекта были установлены следующие нарушения, допущенные им в ходе осуществления одного из товарообменных контрактов:

- в договор были внесены изменения в ассортиментный перечень импортной части уже после отгрузки продукции на экспорт;
  - импортная часть была исполнена на 82-й день после осуществления экспортной поставки.
- Сумма контракта составляла 12 тыс. долл. США.

Штрафные санкции были взысканы по максимальной ставке. Рассчитайте их сумму.

**Задача 11.** Белорусский экспортер получил оплату за поставленный товар в белорусских рублях (хотя в договоре валютой платежа определен доллар США) на 4 дня позже установленного срока. Сумма контракта составляла 15 тыс. долл. США. Оцените ситуацию.

**Задача 12.** Субъект хозяйствования приобрел валютные средства на осуществление импортного контракта на Белорусской валютно-фондовой бирже. Сумма контракта – 10 тыс. долл. США. В ходе проверки было установлено, что 15 % средств было использовано не по целевому назначению. Оставшаяся сумма была использована с нарушением сроков на 1 рабочий день. Оцените ситуацию.

**Задача 13.** На счет белорусской организации 28 февраля 2005 г. (понедельник) поступила выручка от экспортной операции в сумме 1500 долл. США. Организация 10 марта продала 300 долл. США на Белорусской валютно-фондовой бирже. Дайте оценку сложившейся ситуации.

#### **Список рекомендуемой литературы**

1. **О валютном** регулировании и валютном контроле : закон Респ. Беларусь // <http://www.pravo.by> [электронный ресурс].
2. **О совершенствовании** системы валютного регулирования и валютного контроля : указ Президента

Респ. Беларусь от 23 марта 2000 г. № 87 // Нац. экон. газ. (Информбанк). – 2000. – № 9. – С. 7–9.

3. **О совершенствовании** порядка проведения и контроля внешнеторговых операций : указ Президента Респ. Беларусь от 4 янв. 2000 г. № 7 (с изм. и доп.) // Нац. экон. газ. (Информбанк). – 2001. – № 49. – С. 4–8.

4. **Об утверждении** Инструкции о порядке обязательной продажи средств в иностранной валюте белорусскими юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями : постановление Правления Национального банка Респ. Беларусь от 30 дек. 1999 г. № 29.10 // Гл. бухгалтер. – 2000. – № 9. – С. 28–30.

5. **Правила** проведения валютных операций : утв. постановлением Правления Национального банка Респ. Беларусь от 30 апр. 2004 г. № 72 // Банк. вест. – 2004. – № 15. – С. 59–66.

6. **Соркин, С. Л.** Внешнеэкономическая деятельность предприятия : курс лекций / С. Л. Соркин. – Гродно : Изд-во Гродн. фил. Негос. ин-та соврем. знаний, 1998. – 309 с.

7. **Соркин, С. Л.** Внешнеэкономическая деятельность предприятия. Экономика и управление : учеб. пособие / С. Л. Соркин. – Гродно : ГрГУ, 2004. – 310 с.

### **2.3. Таможенное регулирование внешнеэкономической деятельности**

#### **2.3.1. Основы таможенно-тарифного регулирования, структура и функции таможенных органов Республики Беларусь**

Таможенное регулирование представляет собой метод государственного регулирования внешней торговли товарами, осуществляемый путем установления, введения, изменения и прекращения действия таможенных пошлин на товары, перемещаемые через таможенную границу Республики Беларусь. Общее руководство таможенным делом в Республике Беларусь осуществляет Президент Республики Беларусь.

Основными средствами реализации таможенной политики Республики Беларусь являются:

- установление тарифных и нетарифных мер государственного таможенного регулирования;
- осуществление государственного таможенного контроля таможенными органами Республики Беларусь;
- участие Республики Беларусь в таможенных союзах и иных формах интеграции экономических связей с другими государствами.

Выделяют следующие основные цели таможенной деятельности:

1. *Экономические* (достигаются посредством взимания таможенных платежей).
2. *Регулятивные* (достигаются посредством установления ставок таможенных пошлин, а также запретов и ограничений на ввоз и вывоз товаров, лицензирования, квотирования экспорта и импорта; выдачи разрешений на ввоз и вывоз отдельных товаров и т. п.).
3. *Правоохранительные* (заключаются в защите государственной безопасности страны, общественного порядка, жизни и здоровья людей, нравственности, моральных устоев и культурных ценностей общества; охране животных, растений, окружающей природной среды; обеспечении интересов потребителей; применении мер пресечения незаконного оборота наркотических средств, оружия, предметов художественного, исторического и археологического достояния и т. д.).

Таможенную территорию Республики Беларусь составляют сухопутная территория Республики Беларусь, внутренние воды и воздушное пространство над ними. На территории Республики Беларусь могут находиться свободные таможенные зоны и свободные склады. Территории свободных таможенных зон и свободных складов рассматриваются как находящиеся вне таможенной территории Республики Беларусь.

Пределы таможенной территории Республики Беларусь, а также периметры свободных таможенных зон и свободных складов являются таможенной границей Республики Беларусь.

Осуществление таможенной деятельности связано с понятием «товар». Согласно Таможенному кодексу Республики Беларусь, *товар* – это любое движимое имущество, в том числе валюта, валютные ценности, электрическая, тепловая, иные виды энергии и транспортные средства, за исключением транспортных средств, предназначенных для международных перевозок пассажиров и товаров. Отечественные товары – это товары, происходящие из Республики Беларусь, либо товары, выпущенные в свободное обращение на территории Республики Беларусь. Иностранные товары – все остальные товары.

Таможенными органами Республики Беларусь являются государственные органы, непосредственно осуществляющие таможенное дело.

Таможенные органы Республики Беларусь составляют единую систему, т. е. иерархически построенную совокупность в соответствии с их компетенцией и поставленными перед ними едиными целями и задачами в области таможенного дела. В то же время эта система представляет собой сложную подсистему общей системы органов исполнительной власти Республики Беларусь. В единую систему таможенных органов входят Государственный таможенный комитет Республики Беларусь (ГТК) и таможни.

Государственный таможенный комитет – центральный орган исполнительной власти Республики Беларусь, осуществляющий непосредственное руководство таможенным делом в Республике Беларусь. Государственный таможенный комитет Республики Беларусь выполняет не только функции непосредственного руководства таможенным делом, но и координационные и контрольные функции в этой сфере. В случа-

ях, предусмотренных законодательством, ГТК в пределах своей компетенции издает нормативные акты по таможенному делу, обязательные для исполнения.

Основные функции таможни заключаются в следующем:

- претворении в жизнь на подведомственной территории правового, экономического и организационного механизмов реализации таможенной политики Республики Беларусь;
- осуществлении таможенного контроля и таможенного оформления, обеспечении правильного применения таможенных режимов при перемещении товаров через таможенную границу Республики Беларусь;
- начислении таможенных платежей, контроле уплаты таможенных платежей, взыскании таможенных платежей;
- осуществлении дознания по таможенным преступлениям, ведении оперативно-розыскной деятельности, проведении расследования по делам об административных таможенных правонарушениях.

Таможенно-тарифное регулирование основано на применении импортного и экспортного тарифа. Таможенный тариф – это свод ставок таможенных пошлин, применяемых к товарам, пересекающим таможенную границу Республики Беларусь. Он является важнейшим инструментом торговой политики. Цели таможенного тарифа заключаются в следующем:

- рационализации товарной структуры ввоза товаров в страну;
- поддержании рационального соотношения ввоза и вывоза товаров, валютных доходов и расходов на территории Республики Беларусь;
- создании условий для прогрессивных изменений в структуре производства и потребления товаров;
- защите белорусской экономики от неблагоприятного воздействия иностранной конкуренции;
- обеспечении условий для эффективной интеграции нашей страны в мировую экономику.

Правовой основой таможенно-тарифного регулирования является Таможенный кодекс и Закон Республики Беларусь «О таможенном тарифе».

Импортный таможенный тариф (систематизированный перечень товаров, облагаемых при ввозе таможенными пошлинами) – основной инструмент регулирования внешнеторговой деятельности. Содержание импортного тарифа – это его товарный перечень (номенклатура), методы определения таможенной стоимости ввозимых товаров и взимание пошлин, правила определения страны происхождения товара.

Экспортный таможенный тариф представляет собой инструмент регулирования экспорта. Его применяют отдельные страны, обладающие исключительными природными ресурсами и достаточно устойчивыми позициями на мировых рынках. Экспортные пошлины в ряде случаев способны повышать экспортные цены без ущерба для размеров вывоза и служить источником получения государством дополнительных валютных поступлений. Однако применение экспортных пошлин может осуществляться государством не только в целях получения дополнительного дохода, но и как средство ограничения вывоза отдельных групп товаров, что в настоящее время характерно для большинства стран бывшего СССР. Экспортный тариф на отдельные товарные группы в Республике Беларусь введен с 2000 г.

Общей тенденцией в международной торговле является стремление к снижению и частичной отмене таможенных пошлин в интересах увеличения международного обмена. Все более устойчивый характер в этой связи принимает тенденция к созданию и расширению межгосударственных региональных экономических объединений в форме таможенных союзов и зон свободной торговли, а также особых наднациональных зон.

### **2.3.2. Классификация таможенных режимов**

При перемещении товаров через таможенную границу проводится таможенное оформление грузов. Таможенное оформление – это установленная процедура помещения товаров под определенный таможенный режим до завершения действия этого режима.

*Таможенный режим* – это совокупность положений, определяющих статус (правила пользования и распоряжения) товаров и транспортных средств, перемещаемых через таможенную границу Республики Беларусь, для таможенных целей.

В целях таможенного регулирования устанавливаются следующие *виды таможенных режимов*:

1. Режимы, предусматривающие размещение на таможенной территории Республики Беларусь.
2. Режимы, предусматривающие размещение товаров вне таможенной территории Республики Беларусь.

3. Транзит.

К первой группе относятся:

- режимы, в которых товары снимаются с таможенного контроля с передачей заявителю (выпуск для свободного обращения, реимпорт), без передачи заявителю (отказ в пользу государства, уничтожение);
- режимы, в которых товары не снимаются с таможенного контроля с передачей заявителю (временный ввоз, переработка на таможенной территории, переработка под таможенным контролем, свободная таможенная зона, свободный склад, магазин беспошлинной торговли), с передачей иному лицу, имеющему специальное разрешение (таможенный склад).

Ко второй группе относятся:

- режимы, в которых товары снимаются с таможенного контроля после вывоза (экспорт, реэкспорт);
- режимы, в которых товары не снимаются с таможенного контроля после вывоза (временный вывоз, переработка вне таможенной территории).

### **2.3.3. Понятие и методы определения таможенной стоимости**

Оценка товаров, обращающихся в международной торговле, для таможенных целей является одним из самых важных вопросов во всем экономическом блоке таможенной политики Республики Беларусь. В мировой практике основными видами ставок пошлин являются адвалорные ставки, исчисляемые в процентах от таможенной стоимости (ТС).

Поскольку таможенная стоимость используется в качестве расчетной основы для обложения товара пошлиной, то как любая расчетная база, она требует создания определенного порядка заявления и исчисления, которого должны придерживаться субъекты внешнеэкономической деятельности, а также контроля со стороны таможенных органов.

Определение таможенной стоимости товаров, ввозимых на таможенную территорию Республики Беларусь, производится следующим образом:

- по цене сделки с ввозимыми товарами;
- по цене сделки с идентичными товарами;
- по цене сделки с однородными товарами;
- на основе вычитания стоимости;
- на основе сложения стоимости;
- резервным методом.

Основным методом определения таможенной стоимости товаров является метод по цене сделки с ввозимыми товарами. В случае, если основной метод не может быть использован, применяется последовательно каждый из перечисленных выше методов. При этом каждый последующий метод применяется, если таможенная стоимость не может быть определена путем использования предыдущего метода. Методы вычитания и сложения стоимости могут применяться в любой последовательности по заявлению декларанта.

1. *Метод определения таможенной стоимости товара по цене сделки с ввозимым товаром.* Таможенной стоимостью товара, ввозимого на таможенную территорию Республики Беларусь, является цена сделки, т. е. цена, фактически уплаченная или подлежащая уплате за ввозимый в Республику Беларусь товар и откорректированная с учетом относимых на товар дополнительных расходов.

Так, при определении таможенной стоимости товара к цене сделки, если ранее в нее не были включены, должны быть добавлены следующие расходы:

- Стоимость доставки товара до места ввоза товара на таможенную территорию Республики Беларусь, т. е. стоимость транспортировки, расходы по погрузке, разгрузке, перегрузке и перевалке товара.
- Плата за страхование (страховой взнос).
- Расходы, понесенные покупателем (комиссионные и брокерские вознаграждения, за исключением комиссионных по закупке товара; стоимость контейнеров или другой многооборотной тары, если в соответствии с Товарной номенклатурой они рассматриваются как единое целое с оцениваемым товаром; стоимость упаковки, включая стоимость упаковочных материалов и работ по упаковке).
- Соответствующая часть стоимости сырья, материалов, деталей, полуфабрикатов и других комплектующих изделий, являющихся составной частью оцениваемого товара, прямо или косвенно предоставленных продавцу покупателем бесплатно или по сниженной цене для использования в связи с производством и продажей оцениваемого товара на экспорт в Республику Беларусь.
- Роялти и лицензионные платежи за использование объектов интеллектуальной собственности, связанных с оцениваемым товаром, подлежащие уплате покупателем прямо или косвенно как условие продажи оцениваемого товара, если они не включены в цену сделки, фактически уплаченную за оцениваемый товар.
- Величина части прямого или косвенного дохода, причитающаяся продавцу от последующих перепродаж, передачи или использования оцениваемого товара.

Добавления к цене сделки производятся на основе достоверной, документально подтвержденной и количественно определяемой информации.

Для определения таможенной стоимости товара не применяется метод по цене сделки с ввозимым товаром, если существуют ограничения в отношении прав покупателя на распоряжение оцениваемым товаром или на его использование, за исключением следующих ограничений:

- установленных законодательством Республики Беларусь;
- географического региона, в котором товар может быть перепродан;
- существенно не влияющих на стоимость товара.

В Республику Беларусь по сделкам, не содержащим признаков купли-продажи, осуществляется поставка товара на следующих условиях:

- безвозмездно;
- на условиях комиссии, предусматривающей поставку товара для продажи в Республике Беларусь

без перехода права собственности к импортеру;

- иностранным юридическим лицом в свои филиалы (представительства), находящиеся на территории Республики Беларусь;
- по договорам аренды, в том числе лизинга;
- в целях временного нахождения;
- в целях замены товара (комплектующих изделий) ненадлежащего качества, на который установлен гарантийный срок;
- в качестве отходов производства, ввозимых в целях утилизации (уничтожения) в Республике Беларусь с оплатой работ по их утилизации (уничтожению);
- по иным сделкам, не содержащим признаков купли-продажи.

Продажа или цена сделки зависят от соблюдения условий, влияние которых невозможно исчислить, в силу чего цена сделки не является приемлемой для определения таможенной стоимости товара путем применения договора мены; договоров, предусматривающих переработку давальческого сырья (толлинговые операции); договоров контрактации; иных видов договоров.

Участники сделки являются взаимосвязанными лицами. При этом под взаимосвязанными лицами понимаются лица, соответствующие одному из следующих признаков:

- один из участников сделки является работником или руководителем другого участника сделки;
- участники сделки совместно осуществляют предпринимательскую деятельность и распределяют прибыли и убытки;
- участники сделки связаны трудовыми отношениями;
- какое-либо третье лицо прямо или косвенно владеет либо контролирует пять или более процентов простых акций, выпущенных в обращение каждым из участников сделки, или прямо или косвенно владеет либо контролирует долю в уставном фонде каждого из участников сделки, составляющую пять или более процентов;
- участники сделки находятся под прямым или косвенным контролем третьего лица;
- участники сделки совместно контролируют прямо или косвенно третье лицо;
- один из участников сделки находится под прямым или косвенным контролем другого участника сделки;
- участники сделки или их должностные лица являются близкими родственниками или членами одной семьи.

Факт взаимосвязанности участников сделки не является достаточным основанием для того, чтобы считать цену сделки неприемлемой. В этом случае таможенный орган Республики Беларусь должен изучить обстоятельства, сопутствующие сделке, и ее цена может быть использована для определения таможенной стоимости товара, если взаимосвязанность не повлияла на цену сделки.

*2. Метод определения таможенной стоимости товара по цене сделки с идентичным товаром.* Под идентичным товаром понимается товар, одинаковый с оцениваемым товаром, в том числе по физическим характеристикам, качеству и репутации на рынке.

При использовании метода определения таможенной стоимости товара по цене сделки с идентичным товаром должны учитываться следующие обстоятельства:

- товар не считается идентичным с оцениваемым товаром, если он не был произведен в той же стране, что и оцениваемый товар;
- принимается во внимание продукция производства иных фирм, если не имеется идентичного товара, выпущенного предприятием-производителем оцениваемого товара;
- товар не считается идентичным, если инженерная проработка, опытно-конструкторские работы, дизайн, художественное оформление, эскизы или чертежи по нему были выполнены в Республике Беларусь и предоставлены продавцу покупателем бесплатно или по сниженной цене для использования в связи с производством и продажей оцениваемого товара на экспорт в Республику Беларусь.

Незначительные различия во внешнем виде не могут являться основанием для отказа в рассмотрении товара как идентичного.

Цена сделки с идентичным товаром принимается в качестве основы для определения таможенной стоимости товара, если этот товар:

- продан для ввоза на территорию Республики Беларусь;
- ввезен одновременно с оцениваемым товаром или не ранее чем за 90 календарных дней до ввоза оцениваемого товара;
- ввезен примерно в том же количестве и на том же коммерческом уровне (оптом, в розницу).

При отсутствии случаев ввоза товара в том же количестве и на том же коммерческом уровне (оптом, в розницу) может быть использована стоимость идентичного товара, ввезенного в ином количестве и на ином коммерческом уровне (оптом, в розницу), откорректированная с учетом этих различий.

Если при применении метода определения таможенной стоимости товара по цене сделки с идентичным товаром будет выявлено более одной цены сделок с идентичным товаром, то для определения таможенной стоимости ввозимого товара применяется самая низкая из них.

*3. Метод определения таможенной стоимости товара по цене сделки с однородным товаром.* Под однородным товаром понимается товар, который не является одинаковым, но имеет сходные характери-

стики и состоит из схожих компонентов, что позволяет ему выполнять те же функции, что и оцениваемый товар, и быть коммерчески взаимозаменяемым. При определении однородности товара учитываются наличие товарного знака, качество и репутация на рынке. С точки зрения условий, применение данного метода аналогично предыдущему.

4. *Метод определения таможенной стоимости товара на основе вычитания стоимости.* Определение таможенной стоимости товара путем применения метода на основе вычитания стоимости производится 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.

При применении метода определения таможенной стоимости товара на основе вычитания стоимости в качестве основы для определения таможенной стоимости товара принимается цена единицы товара, по которой оцениваемый, идентичный или однородный товар продается в наибольшем совокупном количестве одновременно с ввозом оцениваемого товара лицам, не являющимся взаимосвязанными с продавцом. При этом продажа должна быть осуществлена одновременно с ввозом оцениваемого товара, а при отсутствии такой продажи учитывается наиболее близкая после ввоза оцениваемого товара дата продажи, но не позднее 90 календарных дней с даты ввоза оцениваемого товара.

Из цены единицы оцениваемого, идентичного или однородного товара вычитаются:

- комиссионные вознаграждения, выплачиваемые или согласованные к оплате, либо надбавки, начисляемые в целях извлечения прибыли и (или) покрытия общих расходов в связи с продажей в Республике Беларусь ввозимого товара того же класса или вида;

- суммы налогов, сборов (пошлин), взимаемых в соответствии с законодательством Республики Беларусь в связи с ввозом и (или) продажей оцениваемого, идентичного или однородного товара на территории Республики Беларусь;

- стоимость транспортировки, расходы по погрузке, разгрузке, перегрузке и перевалке товара, плата за страхование, осуществляемые на территории Республики Беларусь.

Под товаром того же класса или вида понимается товар, который относится к группе или разряду товара, произведенного определенной отраслью промышленности, включая идентичный и однородный товар.

При отсутствии случаев продажи оцениваемого, идентичного или однородного товара в таком же состоянии, которое он имел на момент ввоза, по просьбе декларанта может использоваться цена единицы товара, прошедшего переработку, с вычетом добавленной стоимости товара.

5. *Метод определения таможенной стоимости товара на основе сложения стоимости.* При применении метода определения таможенной стоимости товара на основе сложения стоимости в качестве основы для определения таможенной стоимости товара принимается цена товара, рассчитанная путем сложения следующих показателей:

- стоимости материалов и издержек, понесенных изготовителем в связи с производством оцениваемого товара;

- суммы прибыли и общих расходов, включаемых в цену при продаже товара того же класса или вида, что и оцениваемый товар, произведенный в стране экспорта для поставки в Республику Беларусь;

- стоимости расходов, указанных в основном методе определения таможенной стоимости.

6. *Резервный метод определения таможенной стоимости товара.* Если таможенная стоимость товара не может быть определена в результате последовательного применения методов определения таможенной стоимости товара, то таможенная стоимость оцениваемого товара определяется путем применения резервного метода согласно принципам и общим положениям таможенной оценки, установленным Всемирной торговой организацией, на основании данных, имеющихся в Республике Беларусь.

При определении таможенной стоимости товара на основе резервного метода допускается применение элементов иных методов.

При применении резервного метода определения таможенной стоимости товара также может быть использована информация, имеющаяся в таможенных органах Республики Беларусь.

Для определения таможенной стоимости товара резервным методом не могут быть использованы:

- цена товара на внутреннем рынке страны экспорта;
- цена товара, поставляемого из страны экспорта в третьи страны;
- цена товара, происходящего из Республики Беларусь, и реализуемого на внутреннем рынке Республики Беларусь;

- цена товара, произвольно установленная или документально не подтвержденная;
- любые методы, предусматривающие использование для таможенных целей более высокой из двух альтернативных стоимостей;

- стоимость идентичного или однородного товара, определяемая на основе сложения затрат, не предусмотренных в Законе «О таможенном тарифе»;

- предельно минимальная (фиксированная) стоимость товара.

Таможенная стоимость товаров заявляется (декларируется) декларантом таможенному органу и принимается либо корректируется последним.

### **2.3.4. Виды и порядок уплаты таможенных платежей и сборов**

При перемещении через таможенную границу Республики Беларусь и в других случаях, установленных



Таможенным кодексом Республики Беларусь, уплачиваются следующие таможенные платежи: таможенная пошлина; налог на добавленную стоимость; акцизы; таможенные сборы.

Таможенные платежи подлежат уплате до принятия или одновременно с принятием таможенной таможенной декларации.

Таможенные сборы за таможенное оформление товаров взимаются в соответствии с постановлением Государственного таможенного комитета от 29 марта 2005 г. № 17 «О размерах таможенных сборов за таможенное оформление» по ставкам, указанным в табл. 5.

Таблица 5. Размеры таможенных сборов за таможенное оформление товаров и транспортных средств, перемещаемых через таможенную границу Республики Беларусь

Код группы товаров в соответствии с ТН ВЭД Республики Беларусь	Размер таможенного сбора, евро
1–24	20
25–49	35
50–70	20
71	50
72–83	20
84–85	35
86–89	50
90–97	35

Сбор уплачивается с оформляемой партии товара независимо от таможенной стоимости и количества ввозимого товара. Если в оформляемой партии несколько наименований товаров, то используется большая из предусмотренных для этих наименований ставка сбора. Сумма таможенных сборов за таможенное оформление, приходящаяся на каждое из наименований товаров по таможенному разрешению, определяется как частное от деления ставки таможенных сборов за таможенное оформление на количество наименований товаров по таможенному разрешению.

За таможенное оформление вне определенных для этого мест и (или) вне времени работы таможенного органа ставка таможенного сбора за таможенное оформление увеличивается на 10 евро.

Основным платежом, взимаемым при таможенном оформлении товаров, является таможенная пошлина. Различают следующие виды таможенных пошлин:

1. *Конвенциональные (конвенционные)*. Применяются к вещам, происходящим из стран и их союзов, пользующихся в данном государстве режимом наибольшего благоприятствования в торговле. Обычно ставки этих пошлин являются базовыми.

2. *Автономные*. Применяются к вещам, происходящим из стран и их союзов, не пользующихся в данном государстве режимом наибольшего благоприятствования в торговле. Обычно ставки этих пошлин являются повышенными в сравнении с базовыми.

3. *Преференциальные*. Применяются к вещам, происходящим из наименее развитых стран или стран, с которыми заключены соглашения о взаимном снижении пошлин. Отличаются пониженным размером ставок.

4. *Особые*. Применяются по решению Совета Министров Республики Беларусь в особых случаях. Подразделяются на специальные, антидемпинговые и компенсационные. Особые пошлины применяются в качестве защитной меры, если товары ввозятся на территорию страны в количестве и на условиях, наносящих ущерб отечественным производителям подобных или непосредственно конкурирующих товаров, а также как ответная мера на дискриминационные действия других стран.

5. *Сезонные*. Устанавливаются Правительством для оперативного регулирования ввоза и вывоза товаров на срок, который не может превышать 6 месяцев в году.

Применяются следующие виды ставок таможенных пошлин (методы их определения):

- адвалорные, начисляемые в процентах к таможенной стоимости облагаемых товаров;
- специфические, начисляемые в установленном размере за единицу облагаемых товаров;
- комбинированные, сочетающие оба названных вида таможенного обложения.

Сумма таможенной пошлины исчисляется следующим образом:

1. Адвалорная ставка таможенной пошлины по формуле

$$ТП = ТС \cdot СТТП_{адвал},$$

где  $ТП$  – сумма таможенной пошлины;

$ТС$  – таможенная стоимость;

$СТТП_{адвал}$  – адвалорная ставка таможенной пошлины.

2. Специфическая ставка таможенной пошлины по формуле

$$ТП = K_m \cdot СТТП_{\text{специф}} \cdot K_{\text{евро}},$$

где  $ТП$  – сумма таможенной пошлины;

$K_m$  – количество товара в единицах измерения, в которых установлена ставка таможенной пошлины;

$СТТП_{\text{специф}}$  – специфическая ставка таможенной пошлины;

$K_{\text{евро}}$  – официальный курс евро, установленный Национальным банком Республики Беларусь.

3. Комбинированная ставка таможенной пошлины (ставка в процентах, но не менее ставки в евро за единицу измерения товаров) равна наибольшей из сумм, исчисленных по адвалорной и специфической ставкам таможенной пошлины.

4. Комбинированная ставка таможенной пошлины (ставка в процентах плюс ставка в евро за единицу измерения товаров) равна сумме, исчисленной по адвалорной и специфической ставкам таможенной пошлины.

При исчислении акцизов применяются следующие виды ставок акцизов:

- адвалорные, исчисляемые в процентах к таможенной стоимости облагаемых товаров, увеличенной на подлежащие уплате суммы таможенных сборов за таможенное оформление и таможенной пошлины;
- твердые (специфические), исчисляемые в установленном размере за единицу измерения облагаемых товаров.

Исчисление сумм акцизов производится следующим образом:

1. При применении адвалорной ставки акцизов используют формулу

$$A = B_a \cdot СТА_{\text{адвал}},$$

где  $A$  – исчисленная сумма акцизов;

$B_a$  – налоговая база по товарам, подлежащим обложению акцизами;

$СТА_{\text{адвал}}$  – адвалорная налоговая ставка акцизов.

При этом налоговая база по товарам, подлежащим обложению акцизами, исчисляется по следующей формуле:

$$B_a = TC + C_{\text{то}} + ТП,$$

где  $TC$  – таможенная стоимость ввозимого товара;

$C_{\text{то}}$  – подлежащая уплате сумма таможенных сборов за таможенное оформление, приходящаяся на каждое наименование товара;

$ТП$  – подлежащая уплате сумма ввозной таможенной пошлины.

2. При применении специфической ставки акцизов используют следующие формулы:

$$A = K_m \cdot СТА_{\text{специф}} \cdot K_{\text{евро}},$$

где  $A$  – сумма акцизов;

$K_m$  – количество товара в единицах измерения, в которых установлена ставка акцизов;

$СТА_{\text{специф}}$  – установленная ставка акцизов в евро за единицу товара;

$K_{\text{евро}}$  – официальный курс евро, установленный Национальным банком Республики Беларусь;

$$A = K_m \cdot СТА,$$

где  $СТА$  – установленная ставка акцизов в белорусских рублях за единицу товара.

При исчислении налога на добавленную стоимость при таможенном оформлении налоговая база по товарам, ввозимым на таможенную территорию Республики Беларусь и подлежащим обложению налогом на добавленную стоимость, определяется как сумма их таможенной стоимости, подлежащих уплате таможенных сборов за таможенное оформление, таможенной пошлины и акцизов (для подакцизных товаров). Товары при ввозе на территорию Республики Беларусь облагаются налогом на добавленную стоимость по следующим ставкам:

- в размере 10 % – продовольственные товары и товары для детей по перечням, определяемым соответствующими актами законодательства Республики Беларусь;
- в размере 18 % – остальные товары.

Сумма налога на добавленную стоимость при ввозе товаров на таможенную территорию Республики Беларусь исчисляется по следующей формуле:

$$НДС = B_{\text{НДС}} \cdot СТ_{\text{НДС}},$$

где  $НДС$  – исчисленная сумма налога на добавленную стоимость;

$B_{\text{НДС}}$  – налоговая база по товарам, подлежащим обложению налогом на добавленную стоимость;

$CT_{НДС}$  – ставка налога на добавленную стоимость в процентах.

При этом налоговая база по товарам, подлежащим обложению налогом на добавленную стоимость, рассчитывается следующим образом:

$$B_{НДС} = TC + C_{mo} + TP + A,$$

где  $TC$  – таможенная стоимость ввозимого товара;

$C_{mo}$  – подлежащая уплате сумма таможенных сборов за таможенное оформление, приходящаяся на каждое наименование товара;

$TP$  – подлежащая уплате сумма ввозной таможенной пошлины;

$A$  – подлежащая уплате сумма акцизов.

### **2.3.5. Порядок таможенного оформления грузов по общей процедуре**

Порядок перемещения вещей через таможенную границу Республики Беларусь устанавливается Таможенным кодексом и приказами ГТК.

Перемещаться через границу могут вещи, ввоз, вывоз и транзит которых не запрещен законодательством Республики Беларусь.

Вещи, перемещаемые через таможенную границу, находятся под таможенным надзором.

Общая процедура таможенного оформления товаров подразделяется на 3 этапа:

1. Операции, предшествующие заявлению товаров в соответствующем таможенном режиме:

- получение лицензий и иных документов, необходимых для таможенного оформления;
- получение финансовых гарантий таможенных платежей;
- доставка товаров в пункт таможенного оформления и размещение их на территории этого пункта;
- регистрация размещенных товаров и документов.

2. Операции, связанные с декларированием товаров (предоставление таможенной декларации, лицензии и иных необходимых документов).

Процесс оформления ГТД состоит из нескольких этапов. На первом этапе контроль проводится сотрудниками отдела таможенной статистики. Инспектор таможни принимает заполненную ГТД и прилагаемые к ней документы согласно перечню. По результатам проверки ГТД присваивается регистрационный номер. Грузовая таможенная декларация регистрируется в специальном журнале, указывается ее номер, тип и т. д.

На втором этапе сотрудники отдела таможенной стоимости и валютного контроля проверяют соответствие сведений о таможенной стоимости, указанных в ГТД и прилагаемой к ней декларации таможенной стоимости (ДТС), правильность расчетов в иностранной валюте между участниками сделки. Декларация таможенной стоимости составляется в 3-х экземплярах (таможне, отделу платежей, декларанту).

3. Операции, связанные с выдачей разрешения на использование товаров в заявленном режиме:

- принятие документов к рассмотрению, проверка заявленных в них сведений по существу;
- выдача разрешения (или отказа) на использование товаров в заявленном режиме;
- выдача разрешения на перемещение товаров за пределы территории таможенного органа.

Сначала контроль ГТД проводят сотрудники отдела таможенных платежей. Они проверяют правильность начисления таможенных платежей, использования таможенных преференций, а также документы, подтверждающие перечисление денежных средств на счет таможни (все таможенные платежи уплачиваются до или в момент предоставления декларации). Затем сотрудники грузового отдела осуществляют досмотр товаров, во время которого проверяется соответствие сведений о грузе, заявленном в ГТД и фактически перемещаемом. Если расхождений нет, таможня ставит штамп о выпуске.

Таможенному оформлению подлежат также и те товары, которые перемещаются физическими лицами не для коммерческих целей. Таможенное оформление производится в данном случае на основании Положения о порядке перемещения физическими лицами через таможенную границу Республики Беларусь товаров, не предназначенных для производственной или иной коммерческой деятельности, утвержденного Указом Президента Республики Беларусь «Об утверждении Положения о порядке перемещения физическими лицами через таможенную границу Республики Беларусь товаров, не предназначенных для производственной или иной коммерческой деятельности» от 5 февраля 2001 г. № 57 (в редакции указа от 27 мая 2004 г. № 259).

### **План семинарского занятия**

1. Характеристика принципов таможенного регулирования. Структура и функции таможенных органов Республики Беларусь.

2. Понятие и структура Таможенного тарифа Республики Беларусь, виды и цели его применения.

3. Классификация и характеристика таможенных режимов.

4. Понятие и методы определения таможенной стоимости вывозимого товара.

5. Понятие и методы определения таможенной стоимости ввозимого товара.

6. Виды и порядок уплаты таможенных платежей и сборов.

7. Порядок таможенного оформления грузов по общей процедуре.

8. Порядок ввоза и вывоза товаров физическими лицами.

### Задачи

**Задача 1.** Используя раздаточный материал, изучите содержание грузовой таможенной декларации и сравните основной и дополнительный формуляр ГТД и укажите, в чем состоит их отличие.

**Задача 2.** Используя раздаточный материал, изучите содержание декларации таможенной стоимости и сравните формуляр ДТС-1 и ДТС-2 и укажите, в чем состоит их отличие.

**Задача 3.** Используя исходные данные и программу «Консультант+», заполните грузовую таможенную декларацию.

Открытое акционерное общество «Белсоль» (УНН 400030290) заключило контракт № 800/2-004 от 14 ноября 2004 г. на поставку 62 т поваренной пищевой соли экстра «Полесье» йодированной, нефасованной, упакованной в мешки по 50 кг. Контракт заключен с фирмой «С. К. Инсиндер групп» (ул. Я. Феликс, д. 88, г. Бухарест, Румыния) с использованием базисного условия FCA г. Мозырь.

Цена на товар установлена в размере 40 долл. США за 1 т нетто со 100 %-ной предоплатой. Авансовый платеж на сумму 2480 долл. США поступил 27 марта 2005 г. на основании платежного поручения № 152.

На отгрузку товара оформлены следующие документы:

- инвойс № 5 от 28 марта 2005 г.;
- товарно-транспортная накладная № 06572010 от 31 марта 2005 г.;
- паспорт сделки № 15011/3600079 от 17 января 2005 г.;
- протокол регистрации цены № 00060 от 14 августа 2003 г.

Декларация составлена 31 марта 2005 г., исходящий № 030102 ОАО «Белсоль», номер лицензии таможенного агента D 1946001002726.

Юридический адрес:

Республика Беларусь

247760, г. Мозырь, Гомельская область

р/с 3012200000000 в ОАО «Белагропромбанк» отделение г. Мозыря

МФО 151001045

в/с 3012133000020 в ОАО «Белвнешэкономбанк» филиал г. Мозыря

МФО 151001005.

**Задача 4.** Изучите виды таможенных режимов и заполните табл. 6, отразив в ней отличительные черты и особенности применения каждого из них.

Таблица 6. Виды таможенных режимов, применяемых в соответствии с Таможенным кодексом Республики Беларусь

Вид таможенного режима	Основное содержание	Условия применения	Экономические меры	Дополнительные требования	Наименование режимов, имеющих схожие условия применения
------------------------	---------------------	--------------------	--------------------	---------------------------	---

**Задача 5.** Исчислите размер таможенных платежей, подлежащих уплате при таможенном оформлении партии груза, исходя из следующих данных:

- Таможенная стоимость партии – 6300 долл. США.
- Размер партии – 100 кг.
- Ставка сбора – 35 евро.
- Ставка таможенной пошлины – 30 %, но не менее 6 евро за 1 кг.
- Ставка акциза – 30 %.
- Ставка НДС – 18 %.

**Задача 6.** Определите размер таможенной пошлины и акциза, подлежащих уплате при таможенном оформлении груза, на основании следующих данных (ставку сбора за таможенное оформление определите самостоятельно):

- Код товара – 180100000 (какао-бобы).
- Страна происхождения – Бразилия.
- Объем партии – 6000 кг.
- Таможенная стоимость партии – 12400 долл. США.
- Базовая ставка таможенной пошлины – 5 %.
- Акцизом товар не облагается.
- Ставка НДС – 10 %.

**Задача 7.** Определите размер таможенной пошлины и акциза, подлежащие уплате при таможенном оформлении груза, исходя из следующих данных (ставку сбора за таможенное оформление определите самостоятельно):

- Код товара – 2204218000 (вино игристое натуральное).
- Страна происхождения – Гаити.
- Объем партии – 300 л.
- Таможенная стоимость партии – 750 долл. США.
- Базовая ставка таможенной пошлины – 0,5 евро за 1 л.
- Ставка акциза – 0,2 евро за 1 л.

**Задача 8.** Исчислите таможенную пошлину, используя следующие данные:

- Декларируется ввозимый на территорию Республики Беларусь товар – яблоки свежие (код 0808102002).
- Количество товара – 3000 кг.
- Ставка ввозной таможенной пошлины – 0,2 евро за 1 кг.
- Страна происхождения: а) Италия; б) Молдова; в) не установлена.

**Задача 9.** Определите подлежащий уплате размер таможенных платежей на основании приведенных данных (ставку сбора за таможенное оформление определите самостоятельно):

- Декларируется ввозимый на таможенную территорию Республики Беларусь товар – чай зеленый в упаковках массой нетто не более 3 кг (код 0902100001).
- Количество товара – 1000 кг.
- Цена за 1 кг – 1,02 долл. США.
- Ставка ввозной таможенной пошлины – 20 %, но не менее 0,8 евро за 1 кг.
- Ставка НДС – 10 %.
- Страна происхождения: а) Великобритания; б) Шри-Ланка; в) не установлена.

**Задача 10.** Определите размер платежей, подлежащих уплате при таможенном оформлении партии детской одежды из шерстяной пряжи (код 6209100000) в количестве 700 кг, используя следующие данные (ставку сбора за таможенное оформление определите самостоятельно):

- Таможенная стоимость партии – 4 млн бел. р.
- Размер таможенной пошлины – 20 %, но не менее 2 евро за 1 кг.
- Товар не облагается акцизом.
- Ставка НДС – 10 %.

**Задача 11.** Определите размер подлежащих уплате таможенных платежей исходя из нижеприведенных данных (ставку сбора за таможенное оформление определите самостоятельно):

- Декларируется ввозимый на таможенную территорию Республики Беларусь товар – машины стиральные бытовые автоматические, емкостью не более 6 кг сухого белья с фронтальной загрузкой (код 8450111100) в количестве 10 шт.
- Цена за 1 шт. – 300 долл. США.
- Ставка ввозной таможенной пошлины – 15 %.
- Ставка НДС – 18 %.
- Страна происхождения – Корея.

**Задача 12.** Исчислите НДС на ввозимый товар на основании следующих данных:

- Таможенная стоимость партии – 18700 бел. р.
- Ставка сбора за таможенное оформление – 50 евро.
- Ставка акциза, уплачиваемого при ввозе, – 30 %.
- Ввозная таможенная пошлина – 85 %.
- Ставка НДС – 18 %.

**Задача 13.** Исчислите размер таможенной пошлины на ввозимый на таможенную территорию Республики Беларусь автомобиль «Mitsubishi Pajero Forest» (страна происхождения – Германия), код товара по ТН ВЭД Республики Беларусь – 8703339091, таможенная стоимость товара – 10230 долл. США, объем двигателя – 2835 см<sup>3</sup>, ставка ввозной таможенной пошлины – 25 %, но не менее 1 евро за 1 см<sup>3</sup> объема двигателя.

**Задача 14.** Исчислите суммы акцизов, если в рамках одной ГТД декларируется два товара, ввезенные на таможенную территорию Республики Беларусь:

- Ювелирные изделия из серебра: код товара по ТН ВЭД Республики Беларусь – 7113110000, таможенная стоимость товара – 1250 тыс. бел. р., размер таможенных сборов за таможенное оформление в отношении товаров, классифицируемых в соответствии с ТН ВЭД Республики Беларусь в группе 71, – 50 евро, подлежащая уплате сумма ввозной таможенной пошлины – 250000 бел. р., ставка акцизов – 5 %.
- Изделия из серебра: код товара по ТН ВЭД Республики Беларусь – 7114110000, таможенная стоимость товара – 3 млн бел. р., размер таможенных сборов за таможенное оформление в отношении товаров, классифицируемых в соответствии с ТН ВЭД Республики Беларусь в группе 71, – 50 евро, подлежащая

уплате сумма ввозной таможенной пошлины, – 600 тыс. бел. р., ставка акцизов – 5 %.

**Задача 15.** Рассчитайте сумму таможенной пошлины, если декларируется ввозимая на таможенную территорию Республики Беларусь спортивная обувь для баскетбола (страна происхождения – Болгария), код товара по ТН ВЭД Республики Беларусь – 6404110000, количество товара – 300 пар, таможенная стоимость товара – 32650 тыс. бел. р., ставка ввозной таможенной пошлины – 15 % плюс 0,7 евро за одну пару.

**Задача 16.** Исчислите сумму подлежащего уплате акциза, если декларируется ввозимый на таможенную территорию Республики Беларусь коньяк «Гбилиси» с фактической концентрацией спирта – 42 %, код товара по ТН ВЭД Республики Беларусь – 2008201200, объем партии товара – 500 л, ставка акцизов – 2,9 евро за 1 л безводного (стопроцентного) этилового спирта, содержащегося в готовой продукции.

**Задача 17.** Рассчитайте сумму акциза, подлежащего уплате, за ввозимый на таможенную территорию Республики Беларусь легковой автомобиль «Volvo». Мощность двигателя – 78 кВт (104 лошадиные силы), ставка акцизов – 0,4 евро за 0,75 кВт (1 л. с.).

### **Список рекомендуемой литературы**

1. **Таможенный кодекс** Республики Беларусь // НЭГ (Информбанк). – 1998. – № 4.
2. **Об утверждении** ставок вывозных таможенных пошлин : постановление Совета Министров Респ. Беларусь от 28 июня 2002 г. № 864 // НЭГ (Информбанк). – 2002. – № 52. – С. 7–13.
3. **Об утверждении** ставок ввозных таможенных пошлин : постановление Совета Министров Респ. Беларусь от 28 июня 2002 г. № 865 // НЭГ (Информбанк). – 2002. – № 52. – С. 13–15.
4. **О порядке** исчисления, уплаты и контроля уплаты таможенных сборов за таможенное оформление, таможенной пошлины, акцизов и налога на добавленную стоимость : постановление Государственного таможенного комитета Респ. Беларусь от 11 мая 2005 г. № 28 // <http://www.pravo.by> [электронный ресурс].
5. **О ставках** акцизов по подакцизным товарам : постановление Совета Министров Респ. Беларусь от 21 янв. 2003 г. № 63 (с изм. и доп.) // <http://www.pravo.by> [электронный ресурс].
6. **О таможенном тарифе** : закон Респ. Беларусь от 3 февр. 1993 г. с изм., внесенными Законом Респ. Беларусь от 3 авг. 2004 г. № 308-З «О внесении изменений и дополнений в закон Республики Беларусь "О таможенном тарифе"» // <http://www.pravo.by> [электронный ресурс].

## **Тема 3. ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ: ПОНЯТИЕ, ВИДЫ ОПЕРАЦИЙ, ОБЩИЕ ПРИНЦИПЫ ОРГАНИЗАЦИИ И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ СДЕЛКИ**

### **3.1. Понятие и классификация международных коммерческих операций**

Внешнеторговая операция – это комплекс действий участников (контрагентов) сделки, представляющих разные страны, направленных на осуществление торгового обмена. По направлению торговли различают экспортные, импортные, реэкспортные, реимпортные операции и встречную торговлю.

Экспортные операции предполагают продажу и вывоз за границу товаров для передачи их в собственность иностранному контрагенту. Белорусским законодательством установлены следующие основные требования к экспортным операциям: согласование в необходимых случаях объема и цены с государственными органами; получение лицензии и квоты (в необходимых случаях); регистрация экспортной сделки; обеспечение в установленные государством сроки поступления выручки от экспорта.

Импортные операции – это закупка и ввоз иностранных товаров для последующей реализации их на внутреннем рынке своей страны или потребления организацией-импортером. Импортные сделки контролируются государством по ассортименту, ценам и качественным показателям. Белорусский субъект обязан получить разрешение на импорт конкретных товаров (по установленному перечню), провести сертификацию и гигиеническую регламентацию, уплатить все налоги и сборы, связанные с ввозом товара на территорию Республики Беларусь.

Реэкспортная операция – это вывоз за границу ранее ввезенного товара, не подвергшегося в реэкспортирующей стране какой-либо переработке. Такие сделки чаще всего встречаются при продаже товаров на аукционах или товарных биржах.

Реимпортные операции предполагают ввоз из-за границы ранее вывезенных отечественных товаров, не подвергшихся там переработке. Это могут быть операции с товарами, возвращенными с консигнационно-го склада, забракованными покупателем и т. п.

Операции встречной торговли – это внешнеторговые операции, предусматривающие в одном соглашении встречные обязательства экспортера и импортера по закупке товаров друг у друга.

В зависимости от объекта продажи различают операции купли-продажи товаров, услуг, научно-

технической продукции.

Операции купли-продажи товаров могут, в свою очередь, подразделяться на операции по продаже готовой продукции, сырья, машин и оборудования в разобранном виде, по поставке кооперированной продукции, операции по продаже комплектного оборудования и др.

Операции по продаже услуг классифицируются в зависимости от вида услуг на операции по продаже основных услуг (инжиниринг, лизинг, международный туризм, консультационные услуги); операции по продаже обеспечивающих услуг (транспортные, транспортно-экспедиторские, страховые, рекламные услуги, услуги по хранению грузов, международные расчеты); операции по продаже услуг в бытовой сфере (ведение домашнего хозяйства, воспитание детей и т. п.).

Деление услуг на основные (обособленные) и обслуживающие международный товарооборот является условным, поскольку не все услуги можно однозначно отнести к той или иной группе. Кроме того, часто оказание того или иного вида услуг вызывает спрос на определенный товар. Например, консультационные услуги могут вызвать спрос на определенный вид оборудования.

Операции купли-продажи научно-технической продукции подразделяют на следующие основные виды:

- купля-продажа патентуемой научно-технической продукции (изобретений, товарных знаков, промышленных образцов);
- обмен результатами научно-исследовательских работ;
- купля-продажа непатентуемой научно-технической продукции («ноу-хау»);
- операции по торговле результатами творческой деятельности в сфере духовной жизни.

Патентуемые объекты охраняются законодательством в области патентного права. В Республике Беларусь к числу наиболее важных нормативно-правовых актов патентного права относятся Гражданский кодекс (раздел 5 «Интеллектуальная собственность»), Закон «О патентах на изобретения, полезные модели, промышленные образцы» от 16 декабря 2002 г. № 160-3. Под «ноу-хау» понимают такую продукцию, которая обладает научно-технической и экономической ценностью, а также технической применимостью, не имеет прямой защиты в качестве промышленной собственности, обладает полной или частичной конфиденциальностью.

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

### **3.2.2. Понятие и значение встречной торговли**

Все возрастающее значение в международной торговле приобретает встречная торговля, товарообменные сделки, на долю которых по некоторым подсчетам приходится около 40 % сделок. Основываются они на заинтересованности продавца расширить объем торговли своими товарами, а покупателя, в выходе на новый рынок, продаже, в первую очередь, трудно реализуемых товаров, а также исключения или значительного ограничения денежных (валютных) расчетов. При затруднениях с наличием денежных средств, в том числе и в СКВ, товарообменные сделки приобрели особую актуальность для субъектов Республики Беларусь, однако государство постоянно стремится к их ограничению.

Встречные торговые сделки представляют собой сделки, в которых одна сторона поставяет товары, услуги, технологии второй стороне, а в ответ на это первая сторона закупает у второй стороны согласованный объем товаров, услуг, технологий. Отличительной чертой таких сделок является то, что заключение контракта или контрактов в одном направлении обусловлено заключением контракта или контрактов на поставку в обратном направлении. Такие сделки заключаются в самых разнообразных формах и имеют различные характерные признаки в зависимости от конкретных обстоятельств сделки. Различия могут быть обусловлены договорной структурой сделки (например, количеством и последовательностью заключения составляющих сделку контрактов), намерением использовать товары, поставленные в одном направлении, в производстве товаров, которые должны быть поставлены в обратном направлении, способом платежа и числом сторон, участвующих в сделке, степенью потенциальной заинтересованности сторон в различных составных частях встречной торговой сделки.

Эксперты ООН подразделяют международные компенсационные сделки на три группы: бартерные сделки, торговые компенсационные сделки, промышленные компенсационные сделки.

Бартерная сделка – это безвалютный товарообмен на всю стоимость контракта. В условиях бартерного соглашения либо точно определяются количество и ассортимент взаимопоставляемых товаров, либо оговариваются полная стоимость товарообменной операции и списки товаров, принимаемые в качестве эквивалента каждой из сторон.

Компенсационные сделки могут быть как с полной, так и с частичной компенсацией, при этом, в отличие от бартера, поставки оплачиваются независимо друг от друга.

Следует отметить, что из всего объема международных коммерческих операций, осуществляемых на принципах встречной торговли, на бартерные сделки приходится 4 %, на встречные закупки – 55, на компенсационные соглашения – 9, на клиринги – 8 %.

Регулирование встречной торговли в Республике Беларусь осуществляется следующими документами:

1. Гражданским кодексом Республики Беларусь (ст. 538), где дано определение данной сделки. Договор

бартера рассматривается как договор мены во внешней торговле.

2. Указом Президента Республики Беларусь «О совершенствовании порядка и контроля внешнеторговых операций» от 4 января 2000 г. № 7. Указом определен предельных срок проведения бартерных сделок: поступление импортных товаров, в том числе сырья, материалов, комплектующих изделий, полуфабрикатов, оборудования и энергоносителей, используемых для собственного производства, должно быть обеспечено не позднее 60 календарных дней с даты каждой эквивалентной им экспортной отгрузки.

3. Постановлением Совета Министров Республики Беларусь «О вопросах ценообразования при проведении товарообменных операций» от 24 марта 1999 г. № 405. Этот документ является основным с точки зрения проведения и оформления операций встречной торговли.

Товарообменными операциями являются операции, осуществляемые в пределах исполнения договоров, в том числе внешнеэкономических, предусматривающих обмен одного товара, на эквивалентное по стоимости количество другого товара по товарообменным (бартерным) договорам, предусматривающим полный или частичный расчет в товарной форме.

Учетной ценой является цена отпускаемого (экспортируемого) товара, используемая для отражения в бухгалтерском учете при осуществлении товарообменных операций и устанавливаемая в белорусских рублях.

Учетная цена определяется при обмене товара собственного производства как сформированная в соответствии с законодательством и действующая на территории республики отпускная цена производителя товара, обеспечивающая ему возмещение экономически обоснованных затрат на производство товара, выплату налогов и неналоговых платежей и прибыль, рассчитанную из принятого товаропроизводителем планового уровня рентабельности, а при государственном регулировании цены – как отпускная цена в соответствии с действующим порядком регулирования ее уровня; при обмене иного товара – как цена приобретения.

Учетная цена должна быть единой по всем товарообменным операциям на дату отгрузки товара.

Товар, полученный субъектом хозяйствования Республики Беларусь при исполнении товарообменной операции, приходится по учетной стоимости отгруженного товара на дату отгрузки.

При совершении каждой товарообменной операции субъекты хозяйствования Республики Беларусь обязаны оформить экономическое обоснование сделки.

Экономическое обоснование сделки должно содержать следующее:

- цены, складывающиеся на рынке на обмениваемые товары, для определения эквивалентности товарообмена на момент заключения или проведения сделки при соблюдении предельных цен, устанавливаемых в соответствии с законодательством Республики Беларусь (при этом цены на товары, указываемые в договорах (контрактах), устанавливаются согласно законодательству Республики Беларусь);

- расчет количества товаров, обеспечивающий эквивалентный обмен;
- стоимость отпускаемых (экспортируемых) товаров в учетных ценах;
- определение цен получаемых (импортируемых) товаров.

Отсутствие экономического обоснования или использование необоснованных (недостоверных) сведений при его формировании, а также отсутствие достоверных экономических расчетов, обосновывающих цену отпускаемого (экспортируемого) товара, сформированную в соответствии с законодательством, является нарушением дисциплины цен и влечет применение штрафных санкций в размере до 10 % от стоимости фактически исполненной товарообменной операции.

4. Постановлением Совета Министров Республики Беларусь «О товарах, не подлежащих поставкам по товарообменным (бартерным) операциям» от 19 ноября 1998 г. № 1781 (лесоматериалы, калийные удобрения, дикорастущие лекарственные растения).

5. Приказом Министрства экономики Республики Беларусь, Министерства финансов Республики Беларусь, Министерства промышленности Республики Беларусь «Об утверждении методических рекомендаций по проведению товарообменных операций» от 22 октября 1999 г. № 105/300/340.

6. Положением о порядке формирования и применения цен и тарифов, утвержденным постановлением Министерства экономики Республики Беларусь от 22 апреля 1999 г. № 43 (с изм. и дополн.), которым установлено, что при формировании цены на товар, поступивший по бартерным операциям, предельный уровень надбавки не может превышать 20 (оптовая) или 30 % (торговая надбавка).

7. Указом Президента Республики Беларусь «О некоторых вопросах заключения договоров и исполнения обязательств на территории Республики Беларусь» от 15 августа 2005 г. № 373. Этим указом установлено, что с 1 августа 2005 г. по 31 декабря 2008 г. при осуществлении предпринимательской деятельности организации и индивидуальные предприниматели не имеют права заключать договоры мены, а также прекращать обязательства по возмездным договорам новацией, предоставлением взамен исполнения отступного без поступления в установленном порядке денежных средств организации, индивидуальному предпринимателю; а также прекращать обязательства без поступления в установленном порядке денежных средств организации, индивидуальному предпринимателю с превышением предельных нормативов прекращения обязательств, ежегодно утверждаемых Советом Министров Республики Беларусь по согласованию с Президентом Республики Беларусь.

8. Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 23 ноября 2005 г. № 1317 «Об отдель-



ных вопросах заключения договоров и исполнения обязательств на территории Республики Беларусь». Этим постановлением поясняются отдельные положения указа № 373, в частности, определено, что запрет на договоры мены не распространяется на внешнеторговую деятельность».

### 3.3. Виды и роль посредников во внешней торговле

Во внешнеторговой практике широкое распространение получили посреднические операции. Торговые посредники – это лица (организации), которые связывают стороны, желающие заключить сделку. Необходимость и целесообразность привлечения посредников обусловлена следующим:

- посредники лучше знают экономическую конъюнктуру, оперативно и активно реагируют на ее изменение;
- они лучше знакомы с особенностями конкретных географических рынков, являются источником информации о степени удовлетворения товаром существующих потребностей;
- участие посредников повышает оперативность в сбыте товаров, а за счет ускорения оборота увеличивается и прибыль;
- привлечение посредников способствует повышению конкурентоспособности товаров, так как посредники проводят техническое обслуживание, осуществляют предпродажный сервис;
- посредники часто имеют собственную сбытовую сеть;
- так как посредники специализируются обычно на массовом сбыте определенных товаров, то за счет снижения издержек обращения на единицу реализуемого товара возникает дополнительная коммерческая выгода.

В международной практике выделяют следующие виды посреднических операций:

1. *Дилерские операции.* Посредник действует от своего имени и за свой счет на определенной территории. Он занимается перепродажей товара, сам определяет цену и условия его реализации, осуществляет рекламу, несет риск гибели товара. Доход посредника образуется за счет разницы продажных и покупных цен. Часто к числу таких посредников относят также дистрибьюторов. Дистрибьюторы или сбытовые посредники закупают товары у конкретного производителя на условиях предоставления товарного кредита. Обычно такие посредники действуют на основании соглашения с производителем, которым определяется регион деятельности и номенклатура товаров. Соглашение также определяет положение дистрибьютора на рынке: исключительное (монопольное), когда данную продукцию на определенной территории реализует только посредник; преимущественное, при котором производитель должен в первую очередь предложить товар дистрибьютору и только в случае отказа искать другого посредника; неисключительное, когда права производителя в сбыте не ограничиваются.

2. *Комиссионные операции.* Одна из самых распространенных форм посредничества во внешней торговле на территории стран СНГ. Посредник действует от своего имени, но за счет производителя. Существуют следующие разновидности таких посредников:

- традиционные комиссионеры имеют право поиска партнера, могут подписывать с ним контракты, являются продавцами (или покупателями) товара перед третьими лицами, отвечают за сохранность товара, несут материальную ответственность за убытки;
- консигнаторы (разновидность комиссионного посредничества) принимают товар под реализацию на строго определенный срок. Обычная консигнация предполагает, что непроданный в срок товар возвращается экспортеру. Частично возвратная консигнация означает, что часть нереализованного в срок товара консигнатор обязан выкупить у экспортера. Полностью безвозвратная консигнация предполагает, что весь не проданный в срок товар должен быть выкуплен консигнатором.

3. *Операции по договорам поручения.* Посредник действует от имени и за счет производителя существуют следующие разновидности таких посредников:

- Простые посредники (брокеры) сводят вместе покупателя и продавца, но непосредственно в сделках не участвуют (ни капиталом, ни своим именем). Иногда, по соглашению, могут оказывать дополнительные услуги, например, участвовать в составлении контрактов, кредитовать сделку, гарантировать платежеспособность покупателя, проводить исследования рынка и т. п. Брокер может действовать от имени только одной стороны, которая и выплачивает ему соответствующее вознаграждение. Как правило, на постоянной основе с клиентами не работают.

- Поверенные (торговые представители) работают с клиентом на постоянной основе. Как правило, между производителем и поверенным существует соглашение на определенный срок и в отношении определенных рынков.

- Торговые агенты выполняют функции и простых посредников, и поверенных. В белорусском законодательстве вопросы деятельности торговых агентов регулируются договорами поручения и комиссии.

Гражданский кодекс Республики Беларусь предусматривает два вида договоров, которыми оформляются посреднические операции: договор поручения (гл. 49) и договор комиссии (гл. 51).

Основные ограничения в осуществлении посреднической деятельности установлены Указом Президента Республики Беларусь «О некоторых мерах по упорядочению посреднической деятельности при продаже товаров» от 7 марта 2000 г. № 117. Особенностью данного указа является отнесение операций с двальческим сырьем к посредничеству.

Поставка сырья и материалов, страной происхождения которых является Республика Беларусь, для переработки на давальческих условиях может осуществляться посредником только на основании лицензии на осуществление оптовой торговли. Поставка иностранных сырья и материалов для переработки на давальческих условиях может осуществляться организациями и индивидуальными предпринимателями, импортирующими эти сырье и материалы, без получения лицензии на осуществление оптовой торговли.

Торговая надбавка по реализации ограничивается 5 % к отпускной цене, установленной производителем соответствующего товара для потребления его на территории Республики Беларусь в случаях приобретения резидентами у нерезидентов товаров, произведенных на территории Республики Беларусь (на день заключения договора реимпорта); продажи на территории Республики Беларусь товаров, приобретенных для вывоза из республики.

Специализированными посредниками являются биржи, аукционы, торги (тендеры).

В Республике Беларусь действует 2 биржи, в том числе одна из них – Белорусская валютно-фондовая биржа. Постановлением Совета Министров от 30 декабря 2003 г. № 1719 было принято решение о создании ОАО «Белорусская универсальная товарная биржа» со 100 %-ной долей государства в уставном фонде. Правила торговли на товарных биржах и перечень товаров, сделки с которыми будут совершаться на торгах новой биржи, были утверждены постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 17 июня 2004 г. № 714 «О мерах по развитию биржевой торговли на товарных биржах» (в редакции постановления Совета Министров Респ. Беларусь от 8 декабря 2005 г. № 1400). В перечень товаров в настоящее время входит 21 товарная позиция, в том числе лесоматериалы, изделия из железа и нелегированной стали. С 1 января 2005 г. государственные субъекты и субъекты с долей государственного капитала обязаны совершать сделки с этими товарами на торгах биржи. На иных субъектов хозяйствования это требование распространяется только при поставках на экспорт.

Большее распространение в Республике Беларусь получили торги (тендеры). Тендер – это документ, предложение продавца, участвующего в торгах, отвечающее конкретным требованиям заказчика (покупателя), изложенным в его технических условиях, подтверждающее согласие продавца взять на себя выполнение обозначенных в них работ и содержащее указание предлагаемой цены или стоимости работ. Как правило, используется при торговле оборудованием. В первом полугодии 2005 г. по данным Министерства статистики и анализа Республики Беларусь проведено всего 86448 процедур закупок (в 1-м полугодии 2004 г. – 63599), в числе которых открытых процедур тендера – 0,96 %, ограниченных процедур тендера – 0,03, упрощенных процедур тендера – 0,47, процедур переговоров – 2,4, прямых процедур – 96,14 %. В процедурах закупок приняли участие свыше 103 тыс. претендентов, в том числе 97,96 % отечественных претендентов и 2,04 % зарубежных. Среди зарубежных претендентов 24,5 % претендентов из Российской Федерации, 46 – из других стран СНГ, 29,5 % – из стран, не входящих в СНГ (в 1-м полугодии 2004 г. соответственно 19, 40,7 и 40,3 %). По результатам проведенных процедур закупок заключено 86,8 тыс. контрактов на сумму 1229,1 млрд р. (в 1-м полугодии 2004 г. – 63581 контракт на сумму 785,3 млрд р.).

Затраты заказчиков на организацию и проведение процедур закупок составили 77,7 млн р. или 0,006 % от суммы заключенных контрактов (договоров) в рассматриваемом периоде (в 1-м полугодии 2004 г. соответственно 35,7 млн р. или 0,005 %). При этом экономический эффект закупок в 1-м полугодии 2005 г. составил 42231 млн р. или 3,4 % от общей стоимости заключенных контрактов (договоров), в 1-м полугодии 2004 г. – 30347,9 млн р. (3,9 %). Удельный вес товаров (работ, услуг) отечественного происхождения в общей стоимости приобретенных товаров (работ, услуг) составил 61,5 % (за 2004 г. – 61 %).

#### **3.4. Понятие и виды электронной торговли**

Упрощение процедур в современной коммерции происходит на основе совершенствования деловой практики с использованием новых информационных технологий. Операционной средой для электронного бизнеса являются телекоммуникационные сети, в частности, «Интернет», обеспечивающий практически универсальную связь. Набор используемых инструментов включает электронную почту (электронную передачу сообщений), взб-технологии (World Wide Web), смарт-карточки, системы электронных платежей, автоматизированный сбор данных, систему штриховых кодов, электронный обмен данными (Electronic Data Interchange – EDI).

Под электронной коммерцией понимают технологию совершения коммерческих операций и управления производственными и иными процессами в коммуникационной среде с использованием современных информационных технологий.

Основными формами электронной коммерции являются:

1. Электронный магазин – это специализированный сайт, с помощью которого можно в интерактивном режиме покупать или продавать товар или услуги, предварительно ознакомившись с информацией о них. Выделяют три разновидности электронного магазина:

- электронная витрина (дает возможность просмотра каталога и отправки заказа, дальнейшая работа с клиентом производится традиционным способом);
- автоматизированный магазин (предоставляет возможность осмотреть товар, получить интерактивную помощь, оформить заказ с выбором метода оплаты и доставки, возможность работы с электронной корзиной);
- торговая Интернет-система (напрямую связана с внутренней автоматизированной торговой систе-

мой коммерческой организации).

2. Электронный аукцион – это комбинация электронных рынков и автоматизированных переговоров.

3. Корпоративный портал – веб-сайт, предназначенный для специфической аудитории, который позволяет объединить информационную и коммерческую деятельность, создать систему общения на основе персонализации пользователей.

4. Электронная торговая площадка – сайт, выполняющий функции посредника. Он создает специальное рыночное пространство, на котором может разместить свой товар или заказ любой желающий за определенную плату. На платной основе проводятся и сделки купли-продажи на торговой площадке.

Электронная коммерция в Европе по степени развития отстает от показателей США, хотя развивается быстрыми темпами и достигла в 2004 г. рекордных показателей, увеличившись на 56 % по сравнению с предыдущим годом. Впервые объем продаваемых через сеть «Интернет» товаров в Великобритании составил более 1,2 млрд евро в месяц. Уровень проникновения Интернета в коммерческую деятельность во Франции составляет всего 14 %, в Великобритании – 26 и только в Швеции – 47 %. Ожидается, что в текущем году оборот онлайн-торговли только в Германии достигнет 5 млрд евро и 20 млрд евро по всей Европе. В то же время показатели онлайн-продаж США только в период рождественских праздников составляют около 10 млрд долл. США.

В Республике Беларусь за 2004 г. объемы продаж через Интернет-магазины выросли вдвое по сравнению с 2003 г.: об этом же косвенно свидетельствует и двукратный рост объемов Интернет-рекламы в Беларуси. Динамика роста носит сезонный характер и зависит от деловой активности продавцов. В 2004 г. открывалось от 2 (апрель) до 10 (сентябрь) магазинов в месяц. За год посещаемость сети магазинов shop.by увеличилась в 1,5 раза, а количество магазинов – в 1,6 раза.

В России электронная торговля развивается более быстрыми темпами. Так, по сообщениям российского журнала «Вебпланета» ([www.webplanet.ru](http://www.webplanet.ru)) за 11 месяцев 2004 г. общий оборот электронной коммерции в Рунете составил 3,233 млрд долл. США, т. е. наторговали в 3,5 раза больше, чем за 2003 г. Государственные закупки через Интернет составили 2,13 млрд долл. США, что в 15 раз больше, чем за весь 2003 г. Доля корпоративного сегмента составила 442 млн долл. США (рост на 40 % по сравнению с прошлым годом), а розницы – 662 млн долл. США (рост на 38 %).

Правовую базу регулирования электронной торговли в Республике Беларусь составляют Гражданский кодекс Республики Беларусь, Банковский кодекс, Закон «Об информации», Закон «Об электронном документе». Эти нормативные акты уравнивают документы, полученные с помощью электронной, вычислительной и другой техники, либо посредством факсимильной, электронной или иной связи, с другими письменными доказательствами при условии их надлежащего оформления и возможности проверки их достоверности.

С 1999 г. в Республике Беларусь реализуется концепция государственной политики в области информатизации, где рассматриваются вопросы развития сети «Интернет» в стране.

В 2004 г. была анонсирована первая белорусская система Интернет-платежей «EasyPay» [www.easypay.by](http://www.easypay.by), которая использует «электронные деньги» в качестве платежного средства, что регламентируется постановлением Правления Национального банка Республики Беларусь от 26 ноября 2003 г. № 201 «О правилах осуществления операций с электронными деньгами».

Регулирование электронной торговли на международном уровне осуществляется на основании следующих документов:

1. Типового закона ЮНСИТРАЛ (комиссии ООН по праву международной торговли) «О коммерческих операциях с применением электронных средств», принятого в 1996 г.

2. Типового закона ЮНСИТРАЛ «Об электронной торговле», принятого в 1997 г. (на его основе в настоящее время разрабатывается международная конвенция).

3. Директивы ЕС «О правовых основах использования электронных подписей», принятой в 1999 г.

4. Декларации об электронной торговле ВТО.

5. Соглашения ВТО об информационных технологиях и др.

Координацией развития электронного бизнеса на международном уровне в настоящее время занимается CEFACT – центр, созданный при Европейской экономической комиссии ООН.

### 3.5. Оценка эффективности внешнеторговой сделки

Особое значение в современных условиях имеет оценка эффективности внешнеэкономической деятельности на уровне отдельных организаций, хозяйственная самостоятельность и независимость которых должны привести к повышению ответственности и обоснованности принимаемых управленческих решений. Некоторые российские ученые (например, Т. В. Миролубова) предлагают использовать определенную методику оценки эффективности внешнеэкономической деятельности.

Эффективность экспорта предлагается оценивать нижеприведенным образом.

Показатель экономического эффекта ( $\mathcal{E}_{\text{экс}}$ ) рассчитывается по формуле

$$\mathcal{E}_{\text{экс}} = O_{\text{вф}} + B_p - Z_{\text{экс}},$$

где  $O_{\text{вф}}$  – рублевый эквивалент отчислений в валютный фонд организации, рассчитанный по курсу на день

поступления валюты;

$B_p$  – рублевая выручка от обязательной продажи валюты;

$Z_{\text{экс}}$  – полные затраты организации на экспорт.

Система частных показателей эффективности ( $\mathcal{E}_{\text{экс}1}$ ,  $\mathcal{E}_{\text{экс}2}$ ,  $\mathcal{E}_{\text{экс}3}$ ), рассчитывается по следующим формулам:

$$\mathcal{E}_{\text{экс}1} = \frac{O_{\text{вф}} + B_p}{Z_{\text{экс}}};$$
$$\mathcal{E}_{\text{экс}2} = \frac{O_{\text{экс}}}{C_{\text{экс}}};$$

где  $O_{\text{экс}}$  – объем экспорта во внутренних среднегодовых ценах;

$C_{\text{экс}}$  – производственная себестоимость экспортируемых товаров;

$$\mathcal{E}_{\text{экс}3} = \left( \frac{O_{\text{вф}} + B_p - \mathcal{E}_{\text{экс}} \cdot 100\%}{O_{\text{вф}} + B_p} \right) \cdot \frac{O_{\text{вф}} + B_p}{K_{\text{экс}}},$$

где  $K_{\text{экс}}$  – среднегодовая стоимость основных производственных и оборотных средств, используемых при производстве экспортной продукции.

Показатель  $\mathcal{E}_{\text{экс}1}$  характеризует доходность затрат по сделке,  $\mathcal{E}_{\text{экс}2}$  показывает эффективность реализации экспортируемых товаров на внутреннем рынке. Следует отметить также, что первая часть формулы представляет собой, по сути, рентабельность экспортной сделки, а вторая – характеризует оборачиваемость основных и оборотных средств, используемых при производстве экспортных товаров. Экспорт признается целесообразным при следующих условиях:

- $\mathcal{E}_{\text{экс}} \rightarrow \max$ ;
- $\mathcal{E}_{\text{экс}1} > 1$ ;
- $\mathcal{E}_{\text{экс}1} > \mathcal{E}_{\text{экс}2}$ ;
- $\mathcal{E}_{\text{экс}3} \rightarrow \max$ .

При этом достаточным условием эффективности экспортной сделки можно считать выполнение 2-го и 3-го соотношения, а все четыре условия эффективности целесообразно использовать в процессе подготовки сделки при выборе наиболее оптимального варианта.

Эффективность импорта оценивается в зависимости от назначения импортируемой продукции. Для группы товаров народного потребления используются показатели экономического эффекта и экономической эффективности.

Показатель экономического эффекта ( $\mathcal{E}\mathcal{E}_{\text{имп}}$ ) рассчитывается следующим образом:

$$\mathcal{E}\mathcal{E}_{\text{имп}} = B - Z_{\text{имп}},$$

где  $B$  – выручка от реализации импортированных товаров на внутреннем рынке;

$Z_{\text{имп}}$  – затраты на импорт.

Показатель экономической эффективности (доходности импорта) ( $\mathcal{E}_{\text{имп}}$ ), находят по формуле

$$\mathcal{E}_{\text{имп}} = \frac{B}{Z_{\text{имп}}}.$$

Необходимым условием эффективности считается соотношение  $\mathcal{E}_{\text{имп}} > 1$ .

Важно также, на наш взгляд, оценивать рентабельность сделки ( $P_{\text{имп}}$ ), используя формулу

$$P_{\text{имп}} = \frac{B - Z_{\text{имп}}}{B}.$$

Для группы товаров производственного назначения используются частные показатели экономической эффективности ( $\mathcal{E}_{\text{имп}1}$ ,  $\mathcal{E}_{\text{имп}2}$ ), определяемые по следующим формулам:

$$\mathcal{E}_{\text{имп}1} = \frac{ЦП}{Ц_n};$$

$$\mathcal{E}_{имп2} = \frac{O_n}{Z_{имп}},$$

где ЦП – полная цена потребления импортного товара;

$C_n$  – покупная внешнеторговая цена импортного товара;

$O_n$  – объем выпускаемой на импортированном товаре продукции во внутренних среднегодовых ценах;

$Z_{имп}$  – полные затраты на импорт.

Полная цена потребления определяется по формуле

$$ЦП = C_n + \mathcal{E}_p,$$

где  $\mathcal{E}_p$  – эксплуатационные расходы при использовании импортного товара (включают стоимость потребляемого сырья и материалов, стоимость ремонтов и запчастей, заработную плату обслуживающих рабочих и т. п.).

Вывод об эффективности импорта товаров производственного назначения может быть сделан при соблюдении следующих условий:

- $\mathcal{E}_{имп1} \rightarrow 1$ ;
- $\mathcal{E}_{имп2} > 1$ .

Однако в условиях, когда в организациях не ведется отдельный учет результатов внутренней и внешней торговли, комплексная оценка эффективности внешнеторговых сделок по вышеназванным методикам представляется крайне затруднительной.

### **План семинарского занятия**

1. Классификация международных коммерческих операций.
2. Факторы, определяющие выбор метода осуществления внешнеторговой сделки.
3. Встречная торговля: виды и особенности регулирования в Республике Беларусь.
4. Посредничество: роль во внешнеторговой деятельности и основные виды.
5. Нормативно-правовая база регулирования посреднических операций в Республике Беларусь.
6. Развитие электронной торговли в Республике Беларусь.
7. Эффективность внешнеторговой сделки: оценка и факторы, ее определяющие.

### **Задачи**

**Задача 1.** Используя нижеприведенные данные, рассчитайте учетную цену товара, экспортируемого организацией-изготовителем по бартерному контракту.

- Наименование товара – лампочка электрическая.
  - Количество экспортируемого товара – 91340 шт.
  - Себестоимость производства одной штуки – 169 р.
  - Транспортные расходы – 1566 тыс. р.
  - Оформление экспортных документов – 80 тыс. р.
  - Командировочные расходы – 262,45 тыс. р.
  - Проценты по банковскому кредиту – 650 тыс. р.
  - Норма прибыли, установленная организацией, – 15 %.
- Определите эффективность экспортной части сделки.

**Задача 2.** Используя следующие данные, рассчитайте учетную цену товара, экспортируемого торговой организацией по бартерному контракту:

- Наименование товара – лампочка электрическая.
- Количество экспортируемого товара – 92000 шт.
- Покупная стоимость одной штуки – 169 р.
- Транспортные расходы – 1566 тыс. р.
- Оформление экспортных документов – 80 тыс. р.
- Командировочные расходы – 262,45 тыс. р.
- Проценты по банковскому кредиту – 650 тыс. р.
- Средний уровень торговой надбавки, установленной в организации, – 18 %.

**Задача 3.** Используя рассчитанные Вами учетные цены в задачах 1 и 2 и нижеприведенные данные, составьте экономическое обоснование товарообменной операции и определите, какое количество импортного товара должно быть поставлено.

- Товар, поставляемый по импорту, – масло подсолнечное.
- Средняя цена лампочки электрической на российском рынке, по данным справочника «Товары и

цены», – 1,58 рос. р.

- Цена 1 л масла подсолнечного – 1,78 рос. р.

**Задача 4.** Оцените экономическую эффективность импортной сделки, используя следующие данные:

- Возможная цена реализации товара на внутреннем рынке – 5 тыс. р.
- Контрактная цена единицы товара – 1,5 долл. США.
- Количество товара – 10000 шт.
- Затраты, относимые на импорт (проценты за кредит рассчитываются исходя из 18 % годовых, кредит взят сроком на 2,5 мес.; транспортные расходы – 500 тыс. р.; командировочные расходы – 300 тыс. р.; сбор за таможенное оформление – 20 евро; таможенная пошлина – 10 %; прочие расходы – 30 тыс. р.).

НДС при ввозе (ставка 18 %).

Курс доллара США – 2160 бел. р.

**Задача 5.** Рассчитайте экономический эффект экспортной сделки:

- Экспортная цена единицы товара – 12 долл. США.
- Поставлено на экспорт – 15000 шт.
- Себестоимость единицы товара – 15000 бел. р.
- Курс доллара на день поступления валюты – 2150 бел. р.
- Курс доллара на день обязательной продажи валюты – 2148 бел. р.
- Транспортные расходы – 1500 тыс. бел. р.
- Расходы на сертификацию – 80 тыс. бел. р.
- Другие расходы – 150 тыс. бел. р.
- Сбор за таможенное оформление – 20 евро.

### **Список рекомендуемой литературы**

1. **Внешнеэкономическая** деятельность предприятия : учеб. для вузов / Л. Е. Стровский [и др.] ; под общ. ред. проф. Л. Е. Стровского. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ, 1999. – 823 с.
2. **Соркин, С. Л.** Внешнеэкономическая деятельность предприятия : курс лекций / С. Л. Соркин. – Гродно : Изд-во Гродн. фил. Негос. ин-та соврем. знаний, 1998. – 309 с.
3. **Соркин, С. Л.** Внешнеэкономическая деятельность предприятия. Экономика и управление : учеб. пособие / С. Л. Соркин. – Гродно : ГрГУ, 2004. – 310 с.
4. **Турбан, Г. В.** Внешнеэкономическая деятельность : учеб. пособие для вузов / Г. В. Турбан. – Мн. : Выш. шк., 1999. – 211 с.
5. **О мерах** по развитию биржевой торговли на товарных биржах : постановление Совета Министров Респ. Беларусь от 17 июня 2004 г. № 714 // <http://www.pravo.by> [электронный ресурс].

## **Тема 4. ДОГОВОР МЕЖДУНАРОДНОЙ КУПЛИ-ПРОДАЖИ**

### **4.1. Организация и порядок проведения преддоговорной работы в области внешнеторгового обмена**

Важной частью реализации внешнеторговых сделок является правильная и корректная переписка между участниками внешнеторговых сделок, правильное оформление контрактов. В процессе подготовки внешнеэкономической сделки могут быть использованы следующие способы установления контактов с потенциальными партнерами:

- направление предложения – оферты (при экспорте) или заказа (при импорте) потенциальному или уже известному партнеру;
- прием и подтверждение заказа покупателя (при экспорте);
- направление запроса производителю интересующих покупателя товаров (при импорте);
- объявление торгов (при импорте) или участие в них (при экспорте);
- направление возможному партнеру коммерческого письма с информацией о намерениях вступить в переговоры по поводу заключения конкретной сделки;
- представление проформы контракта уже известному партнеру как результат согласования условий контракта по телефону или телексу или на основе предшествующих договоренностей;
- размещение рекламного объявления в средствах массовой информации.

*Запрос* – это документ, выдаваемый стороной, заинтересованной в покупке указанных в нем товаров. Запрос уточняет некоторые желательные условия, касающиеся поставки и адресуется будущему поставщику с целью получения предложения. В запросе обычно указывается точное наименование нужного товара, его качество, сорт, количество и запрашивается как можно более подробная информация о товаре, условия доставки и платежа. Запрос рассылается нескольким фирмам с целью получения конкурентных предложений.

*Заказ* – это коммерческий документ, в котором покупатель подробно указывает все необходимые условия для изготовления или подготовки заказываемого товара, а также все существенные элементы, необходимые для заключения внешнеторговой сделки. Практикуется выдача заказов постоянным контрагентам, с которыми уже существуют торговые отношения в условиях постоянства цен, спокойной конъюнктуры рынка.

*Подтверждение заказа* – это коммерческий документ, представляющий собой сообщение о принятии условий заказа без оговорок.

*Письмо о намерениях* – документ, при помощи которого покупатель информирует продавца о принятии в принципе его предложения и намерении начать переговоры по заключению контракта. Это приглашение к переговорам.

Наиболее употребимым в международной практике преддоговорным документом является оферта. Под офертой в коммерческой практике понимается письменное предложение продавца, направленное возможному покупателю, о продаже партии товара на определенных продавцом условиях. Оферта содержит все основные условия предстоящей сделки: наименование товара, количество, качество, цену, условия поставки, срок поставки, условия платежа, характер тары и упаковки. Текст оферты должен быть кратким, четким и ясным. В международной практике различают два вида оферт: твердую и свободную.

*Твердая оферта* – это документ, в котором дается письменное предложение на продажу определенной партии товара, посланное продавцом одному возможному покупателю, с указанием срока, в течение которого продавец является связанным своим предложением.

Если покупатель согласен со всеми условиями оферты, он посылает продавцу письменный ответ на предложение или контроферту с указанием своих условий и срока для ответа. Если продавец согласен со всеми условиями контроферты, он ее акцептует и письменно уведомляет об этом покупателя. После подтверждения (акцепта) контроферты продавцом сделка считается заключенной. При несогласии с условиями контроферты продавец либо считает себя свободным от своих обязательств по оферте, о чем письменно извещает покупателя, либо посылает ему новую оферту, с учетом предложенных покупателем условий или на новых условиях, отличных от предложенных покупателем. Только после отказа покупателя товар может быть предложен другому, но на тех же условиях, на которых выдана первая твердая оферта.

*Свободная оферта* – это документ, который может быть выдан на одну и ту же партию товара нескольким возможным покупателям. Он не связывает продавца своим предложением, не устанавливает срок для ответа. Количество выдаваемых свободных оферт желательно ограничить, иначе на рынке может создаться впечатление, что предлагаемого товара много и его хотят скорее продать. По существу это предложение вступить в переговоры.

#### **4.2. Международные соглашения, торговые обычаи и обыкновения: понятие и область применения**

Межгосударственное регламентирование обеспечивается посредством двусторонних и многосторонних соглашений и договоров. Применительно к внешнеэкономической деятельности важное значение имеют два вида договоров:

1. Договоры, устанавливающие режим торговли в отношениях между государствами. В эту группу относятся *торговые договоры* (устанавливают режим наибольшего благоприятствования в торговле, порядок разрешения споров), *международные соглашения об экономическом и техническом сотрудничестве*, *межправительственные соглашения о финансовой помощи*, *межправительственные соглашения о защите инвестиций*.

2. Договоры, регулирующие отношения, которые возникают из внешнеэкономических контрактов. Одним из основополагающих международных документов этой группы является Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров – международный документ, устраняющий расхождения в национальных законодательствах, регулирующих международную куплю-продажу товаров.

Положения Конвенции регламентируют заключение договора международной купли-продажи, права и обязанности сторон договора, ответственность сторон сделки за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по договору. Положения Конвенции не затрагивают содержания договора и вопроса права собственности на проданный товар (на территории Республики Беларусь Конвенция действует с 1 ноября 1990 г.).

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. Под торговым обычаем понимается сложившееся в международной торговле единообразие, общепризнанное правило, заключающее в себе ясное и определенное положение по вопросам, которых оно касается. К торговым обычаям относятся также торговые или деловые обыкновения.

Торговые обычаи определяют содержание некоторых условий контрактов (чаще при наличии в контрактах неясностей и неточностей или отсутствии согласованного сторонами условия). В тех случаях, когда в контракте имеется прямое указание о применении торговых обычаев, они могут заменять соответствующую норму права, регулиующую вопросы контракта, если последняя носит диспозитивный харак-

тер (т. е. когда в тексте самой нормы указано, что она может применяться только при отсутствии иного соглашения сторон). Обычаи (обыкновения) должны отвечать следующим требованиям:

- иметь характер общего правила (т. е. соблюдаться во всех или в подавляющем большинстве случаев, к которым он применим);
- быть достаточно известными в соответствующей области торговли, определенными по своему содержанию и разумными.

Важным условием применения торгового обычая (обыкновения) является знание его сторонами, совершающими сделку.

Торговые обычаи излагаются в биржевых правилах, составляемых комитетами бирж, в специальных сборниках торговых палат, в материалах рабочих комиссий Комитета содействия внешней торговле и других организаций, действующих в рамках ООН, в типовых контрактах, в решениях третейских судов по отдельным вопросам.

### **4.3. Понятие и функции внешнеторгового контракта.**

#### **Типовой контракт**

Договор купли-продажи товаров в материально-вещественной форме в международной коммерческой практике называется контрактом. Контракт купли-продажи является основным коммерческим документом, оформляющим внешнеторговую сделку, в котором содержится письменная договоренность сторон о поставке товара: обязательство продавца-экспортера передать определенный товар в собственность покупателя-импортера и обязательство покупателя-импортера принять этот товар и уплатить за него определенную денежную сумму, или обязательства сторон выполнить условия товарообменной сделки.

В международной торговой практике существуют самые разнообразные контракты, их содержание зависит от операции, которую собираются совершить контрагенты.

Контракты купли-продажи могут быть разовые и с периодической поставкой. Для сырьевых товаров характерны разовые контракты с короткими сроками поставки. После выполнения взятых на себя обязательств по таким контрактам юридические отношения между партнерами прекращаются. Контракты с периодической поставкой предусматривают регулярную (периодическую) поставку согласованных в нем количеств на протяжении установленного срока, который может быть коротким (обычно 1 год) и длительным (в среднем 5–10 лет). Долгосрочные контракты, как правило, заключаются на поставку промышленного сырья и полуфабрикатов (угля, природного газа, руды, целлюлозы, газетной бумаги, некоторых химических товаров и др.). Удельный вес долгосрочных коммерческих сделок в экспорте полезных ископаемых составляет 50–60 %, а переработанного сырья – 5–7 %.

При заключении и исполнении внешнеторговых контрактов необходимо постоянно следить за изменениями в действующем законодательстве по внешнеэкономической деятельности. До заключения контракта необходимо выяснить следующие вопросы:

- разрешен ли ввоз (вывоз) товара на территорию страны;
- облагается ли товар экспортной (импортной) пошлиной, каков размер этих пошлин;
- 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 еще документы необходимы для обеспечения пропуска товара за границу.

Все условия контракта можно характеризовать с точки зрения их обязательности для продавца и покупателя и с точки зрения их универсальности.

С точки зрения обязательности условия контракта делятся на обязательные и дополнительные. К обязательным условиям относятся наименование сторон – участников сделки, предмет контракта, качество и количество товара, базисные условия поставки, цена, условия платежа, санкции и рекламации (штрафы, претензии), юридические адреса и подписи сторон.

Дополнительные условия – это такие разделы, как сдача-приемка товара, страховка, отгрузочные документы, гарантии, упаковка и маркировка, форс-мажорные обстоятельства, арбитраж, прочие условия.

Обязательными условия называются потому, что, если одна из сторон не выполняет условия, то другая сторона вправе расторгнуть контракт и потребовать возмещения убытков.

Дополнительные 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.

Договаривающиеся стороны в международной практике сами решают, какие из условий будут существенными, а какие – не существенными.

К индивидуальным условиям, т. е. присущим только одному конкретному контракту, относятся наиме-



нование сторон в преамбуле, предмет контракта, качество товара, количество товара, цена, сроки поставки, юридические адреса и подписи сторон.

К универсальным условиям относятся сдача-приемка товара, базисные условия поставки, условия платежа, упаковка и маркировка, гарантии, санкции и рекламации, форс-мажорные обстоятельства, арбитраж.

В ряде случаев отдельные разделы контракта совмещаются. Это зависит от степени детализации договорных отношений партнеров.

Широкое распространение в международной торговой практике получило использование так называемых типовых контрактов.

Типовой контракт – это примерный договор или ряд унифицированных условий, изложенных в письменной форме, сформулированных заранее с учетом торговой практики или обычаев, принятых договаривающимися сторонами, после того как они были согласованы с требованиями конкретной сделки. Он применим только к определенным товарам или определенным видам торговли.

Типовые контракты используются чаще всего в торговле между партнерами, ведущими регулярные внешнеторговые операции (как и применение общих условий поставки), в часто встречающихся видах сделок на промышленное сырье на долгосрочной основе.

По форме типовые контракты могут быть различны. Во-первых, контракт может быть представлен в виде документа, который его участники могут использовать как сам контракт в том случае, если они его подпишут и заполнят статьи, требующие согласования (например, наименование сторон, количество, качество, цена, срок и место поставки, платеж). Во-вторых, типовым контрактом часто называют и общие условия купли-продажи. Общие условия – это список статей контракта, разработанных с учетом торговой практики в зависимости от базисных условий поставки, которые участники договора могут включать в свой контракт или ссылаться на них. Сам напечатанный документ, содержащий только общие условия купли-продажи, не является контрактом, он составляет неотъемлемую его часть. Общие условия поставки могут быть оформлены отдельным соглашением между партнерами, которые сотрудничают на протяжении ряда лет, со сроком действия 3–5 и более лет. Ссылка на это соглашение делает контракт коротким и существенно сокращает процесс самих переговоров.

Типовые формы контрактов, а также соглашения об общих условиях поставки широко используются белорусскими организациями-экспортерами, практически каждое из них имеет свои типовые контракты. Типовые контракты, как правило, издаются на бланках типографским способом, причем на первом листе печатаются индивидуальные условия сделки, а на обороте или на отдельных листах – общие условия. В бланках типовых контрактов обычно оставляется место для включения дополнительных и согласованных между сторонами условий.

Чаще всего типовой контракт, разработанный одним из контрагентов, берется за образец, и на его основе, путем согласования каждого условия, разрабатывается индивидуальный контракт, который подписывается сторонами.

Типовые контракты применяются чаще всего при заключении сделок на стандартные виды машин и оборудования, потребительские товары; промышленное сырье, поставляемое на долгосрочной основе; на массовые сырьевые и продовольственные товары (при биржевой торговле).

Это обусловлено тем, что особенности массовых товаров, в частности их внутренняя однородность, с точки зрения физико-химических свойств, облегчают унификацию условий контрактов по определению качества и количества товара, способов упаковки (если она требуется), условий страхования во время перевозки и др. Имеет значение и то, что торговля этими товарами осуществляется в крупных объемах, причем импортеры, в особенности биржевых товаров, как правило, объединены в крупные отраслевые организации. Типовые контракты периодически пересматриваются и частично изменяются.

Наиболее распространенными и часто применяемыми торговыми обычаями являются Международные правила толкования торговых терминов «Инкотермс-2000» (публикация МТП № 560), Унифицированные правила и обычаи для документальных аккредитивов (публикация МТП № 500), Унифицированные правила по инкассо (публикация МТП № 522).

#### **4.4. Краткая характеристика содержания внешнеторгового контракта**

Контракт начинается с обозначения названия документа «Контракт», номера, города, даты подписания, затем следует определение сторон, т. е. название фирмы (организации), местонахождения (страны, юридического адреса), должности и фамилии руководителя, подписывающего контракт.

Текст контракта должен начинаться с преамбулы, в которой указывается полное юридическое наименование сторон, заключающих договор, с обязательным указанием, какая из сторон является продавцом (покупателем). В этом разделе обычно определяется вид сделки (купля-продажа, аренда, бартер, передача «ноу-хау» и т. д.). Указывается наименование товара, характеристика, ассортимент. В случае поставки ряда различных товаров они перечисляются в спецификации, являющейся неотъемлемой частью контракта, о чем делается соответствующая оговорка.

Срок поставки – это момент, когда продавец обязан передать товар покупателю. В контракте он устанавливается обычно определением календарного дня поставки, определением периода, в течение которого

необходимо поставить товар (в течение, не позднее, ежеквартально и т. п.).

Датой поставки называется дата передачи товара покупателю. Ею может считаться дата транспортного документа организации, принявшей товар для перевозки; дата расписки транспортно-экспедиторской фирмы; дата складского свидетельства (если покупатель опоздал с предоставлением тоннажа и продавец воспользовался правом сдать товар на склад); дата подписания приемосдаточного акта.

В связи с введением лицензирования и квотирования ряда товаров правомерна оговорка: «... товар поставляется по мере его готовности к отгрузке и после получения экспортной лицензии от соответствующих органов».

В контрактах обычно устанавливается цена за единицу количества товара и указывается общая сумма контракта.

Цены контрактов выражаются в определенных валютах (валюта цены). Однако для платежа по контракту может быть выбрана и другая валюта (валюта платежа). Следует иметь в виду, что все расчеты белорусских организаций по внешнеторговым операциям осуществляются в иностранных валютах.

Международные взаиморасчеты, как правило, осуществляются в конвертируемой и твердой валюте.

Базисные условия поставки – это совокупность торговых обычаев при купле-продаже, которые определяют обязанности контрагентов по доставке товара и устанавливают момент перехода права собственности на товар от продавца покупателю, а также момент перехода риска случайной порчи или утраты товара, если иное не оговорено в контракте.

Существуют различные способы определения качества по стандарту, техническим условиям, спецификации, указанной в контракте, образцу, описанию, предварительному осмотру, содержанию отдельных веществ в товаре, выходу готового продукта, справедливому среднему качеству, способ «тель-кель» (дословно «такой, какой есть»).

Каждый контракт должен содержать гарантии продавцов в отношении физических свойств, технических характеристик товаров и их качества. Определяется также ответственность продавцов за соблюдение гарантированных показателей.

Покупатель, которому продан товар ненадлежащего качества, если его недостатки не оговаривали в контракте, может по выбору предъявить следующие требования: замены товара тем же или аналогичным товаром надлежащего качества; соразмерно качеству товара уменьшить покупателю цену; безвозмездно устранить продавцом недостатки; устранить недостатки собственными силами за свой счет, после чего потребовать с продавца возмещения этих издержек; расторгнуть договор с возмещением ему убытков.

Вид упаковки определяется базисными условиями поставок. Так, при FOB, CIF и других условиях, предусматривающих перевозку товаров морем, продавец обязан обеспечить морскую упаковку груза; при других базисных условиях – сухопутную. Специальные требования к упаковке излагаются в контрактах.

Маркировка грузов выполняется в соответствии с общепринятыми международными нормами и специальными требованиями покупателей. Следует иметь в виду, что в связи со сложившейся практикой международной торговли продавец должен отгрузить товар в упаковке, применяемой для экспорта товаров у него в стране, если в контракте отдельно не оговорены особые указания относительно упаковки. Нанесение предупредительной маркировки на упаковку признается обязанностью продавца независимо от указания об этом в контракте.

В контракте в обязательном порядке должен оговариваться ряд условий сдачи-приемки: вид сдачи-приемки (она может быть предварительной или окончательной); место сдачи-приемки; срок сдачи-приемки (сроки приемки по качеству и количеству обычно не совпадают, проверку количества покупатель должен произвести немедленно по получении товара, качество проверяется в течение более длительного срока); метод сдачи-приемки (обычно применяется либо выборочный метод, либо метод проверки всего количества товара).

Покупатель не обязан принимать товар в большем или меньшем количестве по сравнению с условиями контракта. Он может оплатить предусмотренное договором количество товара, отказавшись от оплаты излишка. Проверка количества для определения суммы платежа производится по отгруженному или выгруженному весу. Приемка по качеству осуществляется либо на основе документа, подтверждающего соответствие поставленного товара условиям контракта, либо путем проведения анализа, сличения с образцами, осмотра и т. п. Обычно в контракте оговариваются те пределы отклонений качества товара от контрактного, в которых покупатель обязан все же принять его.

В ходе исполнения контрактов купли-продажи осуществляется страхование товаров от транспортных рисков. Обычно груз страхуется в пользу покупателей или получателей товаров на 110 % его стоимости. В контракте указываются виды страхования или перечисляются риски, от которых товар должен быть застрахован.

Претензии, предъявляемые покупателем продавцу в связи с несоответствием качества или количества товара условиям контракта, могут предъявляться только по тем вопросам, которые не являлись предметом приемки товара, либо в случае, если представленные продавцом документы не соответствуют фактическим данным. Следует иметь в виду, что предъявление рекламации не может служить для покупателя основанием для отказа как от данной поставки, так и от поставки следующих партий товара. Продавец имеет право путем осмотра товара проверить обоснованность рекламации, рассмотреть рекламацию и сообщить

свое решение в установленный срок. В случае отсутствия его ответа по существу претензия считается признанной продавцом, и покупатель имеет право обратиться в арбитраж (расходы по арбитражу несет продавец).

Все внешнеторговые контракты содержат оговорку об обстоятельствах непреодолимой силы (форс-мажор). Она разрешает переносить срок исполнения обязательств либо вообще освобождает стороны от них в случае воздействия обстоятельств, не зависящих от воли сторон. Обычно продавец старается указать в контракте как можно больше конкретных форс-мажорных обстоятельств. Устанавливается в контракте и срок, по истечении которого стороны вправе отказаться от выполнения обязательств.

В большинстве случаев контракты предусматривают материальную ответственность сторон за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств. Такая материальная ответственность может быть предусмотрена в форме уплаты штрафа или возмещения убытков. Покупатель обычно штрафуется за нарушение платежных обязательств.

Контракты могут предусматривать возмещение убытков за причиненный материальный ущерб, вызванный нарушением договорных обязательств. Под убытками понимаются расходы, утрата или повреждение имущества, упущенная выгода. В некоторых контрактах стороны устанавливают предельный срок просрочки в поставке, по истечении которого покупатель получает право отказаться от выполнения контракта, взыскав с поставщика либо штраф, либо убытки.

Обычно стороны стремятся решить возникающие разногласия путем переговоров. Однако контракты всегда предусматривают, что если сторонам не удастся решить разногласия путем переговоров, то они передаются на рассмотрение арбитража (суда), решение которого является обязательным для сторон.

#### **4.5. Структура и содержание базисных условий поставки**

Базисные условия контракта представляют собой договоренность сторон о распределении обязанностей участников по доставке товара и устанавливают момент перехода права собственности на товар от продавца к покупателю, а также момент перехода риска случайной порчи или утраты товара, если иное не оговорено в контракте.

При заключении внешнеторговых сделок оправдала себя практика ссылки в контракте на Международные правила по толкованию торговых терминов («Инкотермс-2000»). Все термины разделены по условиям поставок на 4 категории, в зависимости от объема и распределения обязанностей продавца и покупателя.

- *Термины группы E (условия отправки): EXW* – с завода (продавец передает товар покупателю в своем помещении, он не обязан грузить товар на транспортное средство, должен только подготовить его надлежащим образом к определенному сроку).

- *Термины группы F (условия отгрузки, основная перевозка не оплачена)* (продавец передает товар перевозчику, которого должен обеспечить покупатель; таможенная очистка для экспорта, риск случайной гибели или повреждения товара и дополнительные издержки, возникающие после передачи товара перевозчику, возлагаются на покупателя):

FCA – франко-перевозчик (наименование пункта). Особенности заключаются в том, что если погрузка осуществляется в помещении продавца, то в его обязанности входит загрузка товара на транспортное средство перевозчика.

FAS – свободно вдоль борта судна (наименование порта отгрузки). В обязанности продавца входит выполнение всех таможенных формальностей, необходимых для экспорта товара, а также получение документов, необходимых для экспорта.

FOB – свободно по борту (наименование порта отгрузки). В обязанности продавца входит выполнение всех таможенных формальностей, необходимых для экспорта товара, а также получение документов, необходимых для экспорта.

- *Термины группы C (условия отгрузки, основная перевозка оплачена)* продавец должен заключить договор перевозки, но не принимает на себя риска гибели или повреждения товара в пути и дополнительных расходов после погрузки товара; очистку для экспорта проводит продавец):

CFR – стоимость и фрахт (наименование порта назначения).

CIF – стоимость, страхование и фрахт (наименование порта назначения).

CPT – перевозка оплачена до... (наименование пункта назначения).

CIP – перевозка и страхование оплачено до... (наименование пункта назначения).

Страхование проводится на минимальных условиях (на 110 % стоимости товара).

- *Термины группы D (условия доставки)* (продавец несет все риски и расходы до прибытия товара в определенный пункт):

DAF – поставка на границе (наименование пункта).

DES – поставка с судна (наименование порта назначения).

Два этих термина очистки для импорта не предусматривают.

DEQ – поставка с причала (наименование порта назначения). В обязанности продавца входит выполнение всех таможенных формальностей, необходимых для импорта, а также получение импортных лицензий.

DDU – поставка без оплаты пошлины (наименование пункта назначения). Продавец может взять на себя часть расходов по импортной очистке (например, с оплатой налога на добавленную стоимость без уплаты пошлины), но это должно быть оговорено дополнительно.

DDP – поставка с оплатой пошлины (наименование пункта назначения).

Термины DDU и DDP устанавливаются, что если поставка осуществляется не на склад покупателя, то она считается завершенной после погрузки (перегрузки) товара на транспортное средство покупателя. Если же передача товара происходит на складе покупателя, то он сам осуществляет разгрузку транспортных средств и несет соответствующие расходы.

Использование терминов Инкотермс зависит от желания сторон и должно закрепляться в контракте. Стороны могут также вносить в эти термины определенные изменения, при этом все договорные решения являются более важными, чем предписания правил.

В настоящее время в Республике Беларусь наибольшее распространение получили четыре термина Инкотермс: FCA, CPT, DAF, DDU.

#### **4.6. Регулирование содержания и структуры контракта в практике хозяйствования субъектов Республики Беларусь**

Республика Беларусь в вопросах содержания внешнеэкономических договоров применяет метод достаточно жесткого регулирования. Отсутствие одного из установленных обязательных условий во внешнеэкономическом договоре влечет за собой со стороны государственных органов отказ в выдаче лицензии на экспорт (импорт), в регистрации контракта, в оформлении паспорта сделки, в принятии статистической декларации, а также возможно применение экономических санкций.

Обязательные требования к содержанию внешнеэкономических контрактов установлены в Указе Президента Республики Беларусь «О совершенствовании порядка проведения и контроля внешнеэкономических операций» от 4 января 2000 г. № 7, Положении о порядке лицензирования экспорта и импорта товаров в Республике Беларусь, Положении о порядке регистрации внешнеэкономических контрактов на экспорт и импорт товаров в Республике Беларусь, постановлениях Государственного таможенного комитета «О статистическом декларировании товаров» и «О порядке осуществления валютного контроля таможенными органами». С учетом того, что каждое ведомство предъявляет свои требования к содержанию контракта, исходя из его задач по контролю за осуществлением внешнеэкономической деятельности, наиболее целесообразно формировать внешнеэкономический контракт по структуре, которая учитывает не только требования контролирующих органов, но и условия обеспечения экономической безопасности сделки. С точки зрения обеспечения надлежащего оформления и исполнения сделки, субъект хозяйствования Республики Беларусь должен учитывать следующее:

1. Внешнеэкономический контракт, в соответствии с Указом «О совершенствовании порядка проведения и контроля внешнеэкономических операций» от 4 января 2000 г. № 7, должен содержать следующие обязательные разделы: дата и место заключения договора, предмет договора, количество, качество и цена товара, условия расчета и поставки, валюта платежа, сроки поставки товаров, ответственность сторон, порядок разрешения споров, название, юридические адреса и банковские реквизиты договаривающихся сторон.

2. Внешнеэкономический контракт всегда оформляется в письменной форме путем подписания одного документа. Это связано с тем, что Республика Беларусь подписала Венскую конвенцию с оговоркой о том, что заключение, изменение и прекращение договора купли-продажи, а также совершение оферты и акцепта не в письменной форме, неприменимы, если одной из сторон является субъект хозяйствования Республики Беларусь.

3. Контракт может быть составлен с использованием официальных языков сторон. На практике наиболее распространенной формой является оформление контрактов на русском или английском языках. Расположение текста контракта является произвольным.

4. Каждая страница контракта должна быть пронумерована и завизирована лицами, уполномоченными на совершение сделки и подписание текста контракта, при этом на последней странице подписи заверяются печатями (штампами) сторон; если представитель иностранного партнера действует на основании доверенности, то на нее делается ссылка в тексте контракта. Доверенность прилагается к контракту в подлиннике, если она носит разовый характер, либо прилагается копия (при этом, возможно ее нотариальное удостоверение). Кроме того, при оформлении паспорта сделки на территории Республики Беларусь, на оригинале контракта проставляется его регистрационный номер.

5. Для удобства работы по таможенному оформлению и определению иных условий экспорта (импорта) товаров рекомендуется в договоре указывать соответствующий им код ТН ВЭД Республики Беларусь.

6. Допускается оформление документа с помощью факсимильной связи. Однако о такой возможности обязательно должна быть сделана оговорка в соглашении между продавцом и покупателем.

7. Любое изменение условий внешнеэкономического договора должно быть оформлено так же, как и договор.

8. Односторонний отказ от исполнения обязательств и одностороннее изменение условий договора не допускается.

## План семинарского занятия

1. Сущность и этапы преддоговорной работы.
2. Характеристика основных предконтрактных документов.
3. Структура и роль типового контракта.
4. Характеристика торговых обычаев.
5. Описание содержания основных разделов внешнеторгового контракта.
6. Нормативно-правовое регулирование условий внешнеторгового контракта.

### Задачи

**Задача 1.** Изучите условия контрактов, предложенных преподавателем. При их изучении необходимо ответить на следующие вопросы:

1. Как распределяются обязанности продавца и покупателя по транспортировке и выполнению таможенных формальностей?
2. Как в контракте определен момент перехода права собственности на товар от продавца к покупателю, а соответственно риска утраты или повреждения товара?
3. Какова структура цены товара по контракту? Включена ли в нее транспортная составляющая?
4. Насколько платежные условия контракта соответствуют интересам белорусской стороны?
5. Что является датой поставки по контракту?
6. При предъявлении каких транспортных документов будет произведена оплата за поставляемые товары?
7. Какой порядок сдачи-приемки товаров предусмотрен в контракте?
8. Какая ответственность сторон предусмотрена в контракте за нарушение его условий? В какой мере санкции защищают интересы сторон?
9. Какие ошибки допущены при составлении контракта?
10. Соответствует ли содержание контракта требованиям законодательства Республики Беларусь?

**Задача 2.** На основании следующих данных подготовьте проект контракта между партнерами.

Белорусская фирма ОАО «Гомельобой» купила у австрийской фирмы «КБА-ЗИГИ Машиненхандельсгез» комплект принадлежностей для кассетного фрезерования к обрабатывающему центру «Полишмастер» для обработки медного слоя печатных цилиндров (с использованием базисного условия СІР г. Гомель). Общая стоимость товара составляет 58485 долл. США.

Продавец настаивает при заключении контракта на 100 %-ной предоплате на счет продавца в банке «Аустрия АГ А-2340» (Медлинг, Австрия). Счет № 573350402. Код банка 20151.

Продавец обязуется поставить товар не позднее 60 календарных дней с момента поступления денег на его счет.

Юридические адреса.

Покупатель:  
ОАО «Гомельобой» ул. Севастопольская, 45  
246021, г. Гомель  
Республика Беларусь

Продавец:  
КБА-ЗИГИ Машиненхандельсгез Хофштрассе, 18/5  
А-2361 Медлинг  
Австрия

При составлении контракта следует предусмотреть возможность фиксирования цены, определить дату поставки, качество и гарантии, санкции, возможность обращения в арбитраж и форс-мажорные обстоятельства.

**Задача 3.** Пользуясь Международными правилами толкования торговых терминов Инкотермс-2000, определите следующее:

- Каким образом распределяются обязанности между продавцом и покупателем при различных вариантах базисных условий. Ответ запишите по форме табл. 7.

Таблица 7. Распределение обязанностей между продавцом и покупателем согласно Инкотермс-2000

Наименование термина	Риски во время перевозки	Упаковка, маркировка	Извещение о готовности товара к отправке	Погрузка товара для внутренней перевозки	Перевозка в стране экспортера	Экспортные пошлины и налоги	Страхование основной перевозки	Извещение о месте и дате принятия товара	Погрузка на основной транспорт	Оплата международной перевозки	Выгрузка товара в месте назначения	Импортные пошлины и налоги	Перевозка в стране импортера	Разгрузка на складе импортера
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15

- Порядок распределения обязанностей продавца и покупателя по представлению и оплате коммерческих документов. Ответ оформите в виде табл. 8.

Таблица 8. Обязанности продавца и покупателя по представлению и оплате коммерческих документов

Базисные условия	Фактура, упаковочный лист	Экспортная лицензия	Транспортный документ	Страховой полис (основная перевозка)	Импортная лицензия	Сертификат происхождения	Консульская фактура
1	2	3	4	5	6	7	8

**Задача 4.** Белорусская организация заключает контракт на импорт продуктов питания. Общая сумма по контракту составляет 750 тыс. долл. США. Рассчитайте расходы по данному контракту, при условии, что в нем будет применено одно из условий поставок: а) EXW; б) FCA; в) FAS; г) FOB; д) CFR; е) CIF; ж) DDU; з) DDP.

Исходные данные, долл. США:

- стоимость фрахта – 60000;
- стоимость страхования – 35000;
- стоимость погрузки товаров на борт – 3000;
- экспортные пошлины и лицензии – 8000;
- стоимость перевозки от порта до станции назначения – 11000;
- импортные пошлины и лицензии – 30000;
- страхование от порта до станции назначения – 9000;
- стоимость разгрузки – 3000;
- стоимость перевозки от станции назначения до конечного пункта доставки груза – 1000.

**Задача 5.** Ответьте письменно на следующие вопросы по каждому базисному условию поставки:

1. Какая из сторон по международному договору купли-продажи организует перевозку товара?
2. Какая из сторон оплачивает перевозку и до какого пункта?
3. Включаются ли транспортные расходы в цену товара?
4. Когда риск потери или повреждение переходит с продавца на покупателя?
5. Какая из сторон выполняет таможенные формальности для экспорта и импорта?

#### Список рекомендуемой литературы

1. **Абакумова, О. Г.** Управление внешнеэкономической деятельностью : конспект лекций / О. Г. Абакумова. – М. : Приор-издат, 2005. – 160 с.
2. **Внешнеэкономическая** деятельность предприятия : учеб. для вузов / Л. Е. Стровский [и др.] ; под общ. ред. проф. Л. Е. Стровского. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ, 1999. – 823 с.
3. **Врублевский, Б. И.** Внешнеторговые контракты : учеб. пособие / Б. И. Врублевский, Л. Г. Марачевская, С. Н. Масленкин. – Гомель : Центр науч.-техн. услуг «Развитие» : ГКИ, 1998. – 142 с.
4. **Марачевская, Л. Г.** Внешнеторговые договоры: подготовка, оформление, исполнение : практ. пособие / Л. Г. Марачевская. – Мн. : Изд-во Коротяева, 2000. – 246 с.
5. **Соркин, С. Л.** Внешнеэкономическая деятельность предприятия : курс лекций / С. Л. Соркин. – Гродно : Изд-во Гродн. фил. Негос. ин-та соврем. знаний, 1998. – 309 с.
6. **Турбан, Г. В.** Внешнеэкономическая деятельность : учеб. пособие для вузов / Г. В. Турбан. – Мн. : Выш. шк., 1999. – 211 с.

## Тема 5. ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ КУПЛИ-ПРОДАЖИ УСЛУГ И ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

### 5.1. Особенности осуществления и классификация операций купли-продажи услуг

Современный этап развития международных связей характеризуется тем, что исключительно быстро развиваются новые формы внешнеэкономических связей и, прежде всего, рынок услуг, на долю которого приходится около 20 % мировой торговли. Международная статистика свидетельствует о том, что торговля услугами является одним из наиболее быстрорастущих секторов мирового хозяйства. Если в конце 50-х гг. доля услуг в ВВП развитых стран составляла около 55 %, то в 90-х гг. – более 70 %. В развивающихся странах это соотношение было 45 и 55 % соответственно. Международная торговля услугами имеет ряд особенностей по сравнению с традиционной торговлей товарами:

- Услуги, в отличие от товаров, производятся и потребляются одновременно и не подлежат хранению. Поэтому в сфере услуг не получила распространения посредническая деятельность.

- Торговля услугами тесно взаимосвязана с торговлей товарами и оказывает на нее существенное воздействие. Поставку товара сопровождает оказание разнообразных услуг, начиная с анализа рынков сбыта и заканчивая техническим обслуживанием проданных товаров. Одновременно торговля услугами тесно связана с движением капитала и рабочей силы.

- Сфера услуг обычно больше защищается государством от иностранной конкуренции, чем сфера материального производства. Кроме того, транспорт, связь, наука, здравоохранение, образование во многих странах находятся в полной или частичной государственной собственности или же строго контролируются государством.

- Не все виды услуг, в отличие от товаров, пригодны для широкого вовлечения в сферу международной торговли.

Абсолютная сумма услуг, отраженная в статистике МВФ, является заниженной по сравнению с реальной величиной по оценкам экспертов на 40–50 %. Трудность подсчета связана с тем, что, как правило, услуги предоставляются в комплексе с товарами. Поэтому трудно отделить цену услуги от цены товара. Еще одной причиной, затрудняющей учет, является отсутствие единой классификации услуг. По классификации МВФ выделяют четыре группы услуг: фрахт, другие транспортные услуги, туризм, прочие. ЮНКТАД выделяет 8 основных групп услуг: финансовые, связь, строительные и проектно-конструкторские, транспортные, профессиональные и деловые, коммерческие, туризм, аудиовизуальные услуги. В рамках ВТО выделяется 12 групп услуг: деловые, коммуникационные, строительные и сопутствующие им услуги, услуги по охране окружающей среды, услуги, относящиеся к здоровью, социальные, финансовые, туризм, рекреационные, культурные, спортивные, транспортные и прочие услуги.

## 5.2. Лизинг: понятие и виды, значение для экономики Республики Беларусь

Аренда (лизинг) часто используется в мировой практике. В зависимости от сроков различают краткосрочную аренду или *рентинг* (от нескольких часов до одного года), еще этот вид аренды называют бытовым; среднесрочную аренду или *хайринг* (от года до 2–3 лет); долгосрочную аренду или *лизинг* (иногда до 15–20 лет).

Объектом лизинга может являться только продукция производственно-технического назначения, относимая к основным фондам, а также соответствующие имущественные права. В отличие от обычной аренды, в лизинговых сделках участвуют, как правило, не два, а три и более участника.

В качестве лизингодателя могут выступать следующие субъекты:

- финансовая лизинговая компания, функцией которой является финансирование;
- специализированная лизинговая компания, которая помимо финансирования, осуществляет весь комплекс услуг нефинансового характера, например, ремонт, консультации по эксплуатации;
- учреждение банка или его филиал;
- субъект хозяйствования, для которого лизинг является не основным, но и не запрещенным видом деятельности.

Выделяют следующие формы сделок:

1. В зависимости от условий возмещения затрат и соотношения срока действия договора со сроком амортизации:

- финансовый лизинг (лизинговые платежи возмещают лизингодателю стоимость объекта лизинга в размере не менее 75 %);
- оперативный лизинг (лизинговые платежи в течение срока действия договора возмещают лизингодателю стоимость объекта лизинга в размере 75 %).

2. По объему оказываемых услуг:

- чистый лизинг (все обслуживание арендуемого имущества ведет лизингополучатель);
- полный лизинг (полное обслуживание предмета лизинга осуществляет лизингодатель);
- лизинг с частичным набором услуг.

3. По территории деятельности:

- внутренний (все участники лизинговой сделки находятся на территории одного государства);
- международный лизинг (хотя бы один из участников является представителем другой страны). Выделяют экспортный международный лизинг (предмет лизинга передается иностранному лизингополучателю), импортный (лизингодатель – представитель иностранного государства), транзитный (все субъекты лизинговой сделки представители разных государств).

4. По характеру лизинговых платежей:

- лизинг с денежным платежом;
- лизинг с компенсационным платежом;
- лизинг со смешанным платежом.

В развитых странах треть инвестиций приходится на лизинговые операции. В Беларуси их доля не превышает 3–4 %. На белорусском рынке лизинговых услуг работают около 60 компаний. Более 90 % из них – частные. Дочерними структурами банков являются порядка 8 % компаний, около 10 % созданы при

крупных организациях. По итогам 2004 г. операции лизингополучателей составили 1,4 трлн р. Вознаграждение лизинговой компании, как правило, не превышает 1–4 % от невыплаченной стоимости полученного в лизинг имущества. Совокупная лизинговая ставка при этом (с учетом инвестиционных затрат лизингодателя) составляет 19–23 % в белорусских рублях и 14–18 % в долларах. Объемы лизинговых операций на одну компанию колеблются в пределах от 200 тыс. до 10 млн долл. США.

В структуре объектов лизинга преобладает производственно-технологическое оборудование (40 %), на автотранспорт приходится 25–30 %, недвижимость – 20, компьютеры, оргтехнику и прочие объекты – 10–15 %.

Несмотря на преобладание в структуре объектов лизинга производственного оборудования, наибольшее значение он имеет для автомобильных перевозок, в первую очередь, международных. Сегодня белорусские перевозчики занимают всего седьмое место в Европе, а до 2003 г. находились в четверке сильнейших. По динамике выдаваемых книжек МДП (утверждена Международной таможенной Конвенцией о международных дорожных перевозках) белорусы находятся всего лишь на уровне 1999 г. и получают их 187 тыс. в год (в России перевозчики получают 375 тыс. книжек, Румынии – 486, Турции – 550, в Украине – 250 тыс.). Отстают белорусские перевозчики и по удельному весу транспортных средств, соответствующих экологическим стандартам. Отечественный парк насчитывает всего 30 % Евро-2 и Евро-3. В Российской Федерации – 65 %, на Украине – 57,9, в Литве – 52,7 %. Тем временем, Евросоюз все больше ужесточает экологические требования: с 2006 г. вводятся экостандарты Евро-4 и Евро-5. Но самой острой является проблема обновления подвижного состава, которая возникла в связи с запретом на временный ввоз в республику иностранной техники. В 2003 г. Правительство Беларуси объявило о введении временных мер по защите внутреннего рынка в виде ввозных таможенных пошлин на грузовики и автобусы старше 3-х лет в размере 50 %, но не менее 3 евро за 1 см<sup>3</sup> объема двигателя. Одновременно с этим было отменено постановление, позволявшее в течение последних шести лет ввозить на территорию Беларуси новые грузовые автомобили без уплаты полагающихся в этом случае налогов и пошлин.

В результате, парк автопоездов сократился почти на треть, так как пришлось вернуть лизингодателям около 4 тыс. единиц техники. При этом для перевозчиков основные средства – именно автопоезда, 70 % которых старше 7 лет. А практика показывает, что срок службы техники на международных перевозках – 10–11 лет. Это значит, что белорусским перевозчикам необходимо обновить как минимум две трети подвижного состава в ближайшие три года. Реально у наших грузоперевозчиков имеется лишь 20–25 % необходимых для обновления техники средств.

### 5.3. Лицензионная торговля: виды и оформление сделки

Важное значение для развития внешнеэкономических связей играет рынок технологий. Можно выделить два основных вида передаваемых технологий:

- Знания и опыт, воплощенные в форму изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, товарных знаков и других охраняемых законом объектов промышленной собственности.
- Знания и опыт научно-технического, производственного, управленческого, коммерческого, финансового или иного характера, не защищенные охранными документами. Они объединяются понятием «ноу-хау». Основные признаки «ноу-хау»: научно-техническая и экономическая ценность, практическая применимость, отсутствие прямой защиты в качестве промышленной собственности, полная или частичная конфиденциальность.

«Ноу-хау» может предоставляться в форме документации или в форме непосредственного производственного опыта специалистов.

Передача технологий может осуществляться в различных формах. Основные формы передачи технологий по их экономическому содержанию делятся на коммерческие (возмездные) и некоммерческие (безвозмездные).

К некоммерческим формам передачи технологий относят научно-технические публикации (доклады на конференциях, каталоги на выставках, компьютерные банки данных, специальная литература); обмен результатами исследований путем личных контактов и посещения научно-исследовательских учреждений и промышленных субъектов (стажировки, командировки, обучение и практика студентов и специалистов); миграция ученых и специалистов из научных в коммерческие структуры и обратно; обмен производственно-техническими достижениями и опытом по долгосрочным, как правило государственным, программам. В основном в некоммерческой форме передается непатентоспособная информация: результаты крупномасштабных НИОКР, деловые игры, научные открытия и незапатентованные изобретения.

Основными формами коммерческой передачи информации являются продажа технологии в материализованном виде; иностранные инвестиции и сопровождающие их строительство, реконструкция, лизинг; продажа патентов (уступка права на изобретение); продажа лицензий; совместное проведение НИОКР, научно-производственная кооперация; создание совместных организаций.

Независимо от того, в какой форме осуществляется передача технологии, она оформляется в виде договора (контракта, соглашения). Особенности технологии как товара определяют и особенности как самого лицензионного соглашения, так и порядка его подписания. Прежде всего, покупателю и продавцу необходимо определить объем информации, которая необходима для полного анализа технологий. Поэтому обычно заключается предварительное соглашение о секретности (опционное соглашение). Такая осторожность объясняется тем, что передаваемая для анализа информация часто является «ноу-хау» и не имеет



патентной защиты.

В соответствии с опционным соглашением лицензиат за определенную плату получает право, ознакомившись с «ноу-хау» и осуществив необходимые ему испытания объекта или технологии, выбрать для себя одно из двух решений: приобретать или не приобретать лицензию. В ходе принятия решения следует учитывать такие факторы, как материальные затраты, фактор времени, технический уровень разработок, экономический эффект от производства продукции, требуемый для организации производства состав и квалификацию кадров, условия сбыта продукции.

Одним из главных вопросов при составлении лицензионного соглашения является определение стоимости и цены технологии и оценка экономических последствий (эффекта) ее покупки (продажи).

Стоимость и цена технологии в большей степени зависит от того дохода, который можно получить от ее использования, чем от величины расходов на ее создание. Как правило, нижняя граница цены определяется величиной затрат на создание технологии плюс средняя прибыль; верхняя граница – возможными доходами покупателя.

Чаще всего используются два вида лицензионных платежей: роялти и паушальный платеж.

1. *Периодические отчисления от дохода покупателя в течение периода действия соглашения (роялти)* устанавливаются в виде фиксированных ставок, которые выплачиваются лицензиатом (покупателем технологии) через определенные промежутки времени. Ставки роялти устанавливаются в процентах от стоимости чистых продаж лицензионной продукции, ее себестоимости, валовой прибыли или определяются в расчете на единицу выпускаемой продукции. Ставка роялти может уменьшаться, если лицензиат планирует увеличение объема выпуска лицензионной продукции по сравнению с базовым (указанным в соглашении).

Ставка роялти определяется по формуле

$$R_c = \frac{П \cdot Д}{С} \cdot 100\%,$$

где  $R_c$  – ставка роялти;

$П$  – ожидаемая прибыль;

$Д$  – доля лицензиара в прибыли;

$С$  – цена единицы продукции.

2. *Единовременные платежи, не связанные по времени с фактическим использованием лицензии, а устанавливаемые заранее на основании экспертных оценок (паушальный платеж)* представляют собой фактическую цену лицензии. Как правило, в выплате паушального вознаграждения больше заинтересован продавец (лицензиар). При расчете паушального платежа используется обычная (средняя) ставка роялти по данному виду продукции. При этом проводится дисконтирование стоимости годовых продаж лицензионной продукции с использованием расчетной ставки по коммерческим кредитным операциям. Величина паушального платежа рассчитывается по формуле

$$N = \frac{R_c}{100\%} \cdot \sum_{t=1}^n \frac{B_t}{a_t},$$

где  $a_t$  – коэффициент дисконтирования по годам;

$B_t$  – планируемый объем продаж по годам;

$n$  – количество лет.

Коэффициент дисконтирования рассчитывается следующим образом:

$$a_t = \frac{100\%}{100\% + k_t},$$

где  $k_t$  – прогнозная ставка коммерческого кредита по годам.

#### **5.4. Инженерно-консультационные услуги: понятие и развитие в Республике Беларусь**

*Инжиниринг* – это комплекс услуг коммерческого характера, оказываемых в научно-технической сфере деятельности. Это могут быть инженерно-технические услуги, связанные с проектированием, строительством и вводом объекта в эксплуатацию, с разработкой новых технологических процессов в организации заказчика, усовершенствованием имеющихся производственных процессов и т. п. Различают следующие виды инжиниринга:

- консультативный, связанный с услугами по проектированию объектов, разработке планов строительства и контролем за проведением работ;
- технологический, включающий предоставление заказчику технологий, необходимых для строитель-

ства промышленного объекта и его эксплуатации;

- строительный, или общий, при котором производятся поставки оборудования, техники и (или) монтаж установок, при необходимости выполняются инженерные работы;
- комплексный, включающий предоставление полного комплекса услуг и поставок, необходимых для строительства нового объекта.

Оказание инжиниринговых услуг – выгодная форма внешнеэкономической деятельности, которая позволяет осуществлять следующее:

- полнее использовать научно-технический опыт для обеспечения дополнительных валютных поступлений;
- увеличить поступления от экспортных операций без значительных дополнительных капиталовложений;
- найти применение результатам НИОКР, которые не могут быть внедрены в стране-экспортере;
- обеспечить рост числа рабочих мест;
- обеспечить улучшение качества и повышение конкурентоспособности выпускаемой продукции.

Для Республики Беларусь важен, в первую очередь, импортный инжиниринг, поскольку перед республикой стоит задача обновления ее производственного потенциала, изменения структуры производства с целью увеличения выпуска наукоемкой и сокращения выпуска энерго- и материалоемкой продукции.

В то же время в Беларуси имеется современная строительная индустрия, широкая сеть проектных институтов. Это дает возможность выполнять подрядные заказы за рубежом, т. е. развивать экспортный инжиниринг. Один из реальных путей расширения экспорта инжиниринговых услуг – участие белорусских фирм в качестве субподрядчиков в выполнении зарубежных подрядов, осуществляемых российскими организациями.

*Консалтинговые услуги* – это комплекс консультационных услуг по вопросам планирования, организации и управления производством. Этот вид услуг весьма распространен в промышленно развитых странах, где он формирует до 2 % ВВП, обеспечивает до 5 % занятости населения. В перечень Европейского стандарта по качеству включено 84 вида консультационных услуг, которые в целях учета и ведения статистики объединены в 7 групп: общее управление (доля рынка – 5 %, стабильный рынок), администрирование (15 %, традиционный стабильный рынок), финансовое управление (10 %, стабильный рынок), управление кадрами (20 %, новый развивающийся сегмент), маркетинг (5 %, стабильный рынок), консультирование по производству (15 %, традиционный сегмент рынка, но его доля снижается), информационные технологии (30 %, новый быстроразвивающийся сегмент).

Одним из проявлений рыночных преобразований в Беларуси стало развитие рынка консалтинговых услуг. Консалтинг зарождался в республике как помощь в приватизации, как посредническая деятельность в фондовых операциях. Первая консалтинговая фирма в республике была зарегистрирована в Минске в 1992 г. Рост предпринимательской активности сопровождался ростом спроса на консалтинговые услуги, и к 1995 г. на рынке консалтинговых услуг работало около 28 отечественных компаний. В целях формирования полноценной, конкурентоспособной консалтинговой отрасли в начале 1996 г. по инициативе нескольких фирм было создано республиканское общественное объединение – Белорусский союз консультантов. Основной задачей организации являлась координация деятельности и формирование единой политики в сфере инвестиционно-консалтинговых услуг. В состав этой организации вошло более тридцати компаний и несколько индивидуальных консультантов по экономике и управлению. В настоящее время предложение консалтинговых услуг на белорусском рынке охватывает все основные направления (порядка 20–25), которые востребованы отечественным рынком.

### ***План семинарского занятия***

1. Классификация операций купли-продажи услуг.
2. Сущность и виды лизинга. Схема лизинговой операции.
3. Содержание лизингового договора.
4. Регулирование лизинга на территории Республики Беларусь.
5. Виды лицензионных соглашений.
6. Содержание и особенности заключения лицензионного соглашения.
7. Характеристика инженерно-консультационных услуг.
8. Особенности оформления соглашений на оказание инженерно-консультационных услуг.

### ***Задачи***

**Задача 1.** Проанализируйте динамику и структуру экспорта-импорта услуг Республики Беларусь в 2002–2004 гг., составьте баланс услуг (рассчитав сальдо по каждой группе). Выделите те группы услуг, по которым Беларусь выступает чистым экспортером на мировом рынке услуг, предварительно заполнив табл. 9. Сделайте выводы.

Таблица 9. Динамика внешней торговли услугами Республики Беларусь в 2002–2004 гг., млн долл. США

Наименование вида услуг	Экспорт			Импорт		
	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.
Транспортные услуги	710,2	854,9	1017,6	-136,1	191,0	250,4
Строительные услуги	55,1	60,3	78,6	-21,7	28,0	16,6
Услуги связи	60,7	70,3	82,4	-52,2	63,7	64,6
Поездки	233,5	266,8	287,1	-558,5	492,8	523,8
Финансовые услуги	2,6	1,5	2,4	-3,5	4,9	13,7
Страховые услуги	3,8	3,0	1,3	-11,4	11,4	3,8
Компьютерные и информационные услуги	12,3	17,4	17,5	-9,6	7,0	11,3
Прочие деловые и профессиональные услуги	236,7	201,6	235,3	-95,5	118,8	118,2
Прочие услуги						
Итого	1340,8	1500,4	1749,6	-908,0	943,6	1037,0

**Задача 2.** Изучите условия контракта лизинга, предложенного преподавателем. Проанализировав условия контракта, дайте ответы на следующие вопросы:

1. Какая из сторон контракта несет ответственность за своевременность и комплектность поставки оборудования?
2. Кто несет ответственность за приемку оборудования?
3. С какого момента арендатор может приступить к использованию оборудования?
4. Чем обеспечивается выполнение претензий арендодателя в отношении арендатора?
5. На какую из сторон контракта возлагается обязанность по страхованию оборудования?
6. Как в контракте оговаривается порядок внесения улучшений и изменений в оборудование?
7. Кто является собственником оборудования?
8. Какой механизм перехода оборудования в собственность арендатора предусмотрен в контракте?
9. Как в контракте определен порядок передачи оборудования в сублизинг?
10. Какие права даны арендатору по контролю за условиями эксплуатации оборудования?
11. Какой порядок расчетов предусмотрен в контракте?
12. Кто несет расходы, связанные с контрактом в стране арендатора?
13. Какая ответственность сторон предусмотрена в контракте за нарушение его условий? В какой мере санкции защищают интересы сторон?
14. Какие ошибки допущены при составлении контракта?
15. Соответствует ли содержание контракта лизинга требованиям законодательства Республики Беларусь?

**Задача 3.** Определите размер лизинговых платежей США исходя из следующих данных:

- Стоимость объекта лизинга ( $C$ ) – 6 млн долл. США.
- Срок договора ( $T_n$ ) – 3 года.
- Арендная плата ( $P_c$ ) – 18 % годовых.
- Остаточная стоимость объекта ( $C_o$ ) – 3 %.
- Платежи производятся 1 раз в квартал.

При решении задачи используйте форму табл. 10.

Таблица 10. Определение лизинговых платежей на весь срок договора

Периодичность платежей (1 раз в 3 мес.)	Непогашенная стоимость имущества	Арендная плата, $C_n$	Возмещение стоимости имущества, $C_{ам}$	Всего лизинговых платежей
I квартал				
II квартал				
III квартал				
IV квартал				
Итого 1-й год				
V квартал				
VI квартал				
VII квартал				
VIII квартал				
Итого 2-й год				
....				
Всего за 3 года				

**Задача 4.** Изучите условия предлагаемых типовых форм международных лицензионных соглашений (лицензионного контракта, контракта о передаче знаний и опыта (ноу-хау), контракта о франчайзинге). Проанализировав условия контрактов, необходимо ответить на следующие вопросы:

1. Что является предметом контракта?
2. Является ли предметом соглашения товарный знак лицензиара?
3. В каком объеме предусмотрена в контракте уступка лицензионных прав лицензиаром лицензиату?
4. Какая форма лицензионного вознаграждения установлена в контракте?
5. Какой порядок совершенствования производства предусмотрен в контракте?
6. Какие обязанности возлагаются на лицензиата?
7. Как определен порядок защиты производственной и коммерческой тайны?
8. Как определен порядок прекращения или продления контракта?
9. Какая ответственность сторон предусмотрена в контракте за нарушение условий? В какой мере санкции защищают интересы сторон?
10. Соответствует ли содержание проекта контракта требованиям законодательства Республики Беларусь?

**Задача 5.** Определите величину лицензионного вознаграждения при использовании единовременного платежа исходя из следующих данных:

1. Обычная ставка роялти ( $R_c$ ) – 10 %.
2. Время действия лицензионного соглашения ( $t$ ) – 5 лет.
3. Годовая стоимость продаж лицензионной продукции ( $B_t$ ), тыс. р.:
  - 1-й год  $B_1 = 300$ ;
  - 2-й год  $B_2 = 310$ ;
  - 3-й год  $B_3 = 400$ ;
  - 4-й год  $B_4 = 400$ ;
  - 5-й год  $B_5 = 390$ .
4. Процентная ставка по коммерческим кредитным операциям ( $n_t$ ), %:
  - 1-й год  $n_1 = 25$ ;
  - 2-й год  $n_2 = 40$ ;
  - 3-й год  $n_3 = 50$ ;
  - 4-й год  $n_4 = 50$ ;
  - 5-й год  $n_5 = 90$ .

**Задача 6.** Определите величину лицензионного вознаграждения, выплачиваемого в виде роялти, на основании следующих данных:

1. Цена единицы лицензионной продукции ( $C$ ) – 100 тыс. р.
2. Ожидаемая прибыль на единицу продукции ( $I$ ) – 10 тыс. р.
3. Время действия лицензионного соглашения ( $t$ ) – 5 лет.
4. Планируемый объем производства по годам, ед.:
  - 1-й год  $V_1 = 500$ ;
  - 2-й год  $V_2 = 520$ ;
  - 3-й год  $V_3 = 600$ ;
  - 4-й год  $V_4 = 520$ ;
  - 5-й год  $V_5 = 550$ .
5. Доля лицензиара в прибыли ( $D$ ) – 0,2.

#### **Список рекомендуемой литературы**

1. **Абакумова, О. Г.** Управление внешнеэкономической деятельностью : конспект лекций / О. Г. Абакумова. – М. : Приор-издат, 2005. – 160 с.
2. **Внеэкономическая** деятельность предприятия : учеб. для вузов / Л. Е. Стровский [и др.] ; под общ. ред. проф. Л. Е. Стровского. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ, 1999. – 823 с.
3. **Соркин, С. Л.** Внешнеэкономическая деятельность предприятия : курс лекций / С. Л. Соркин. – Гродно : Изд-во Гродн. фил. Негос. ин-та соврем. знаний, 1998. – 309 с.
4. **Турбан, Г. В.** Внешнеэкономическая деятельность : учеб. пособие для вузов / Г. В. Турбан. – Мн. : Выш. шк., 1999. – 211 с.

## **Тема 6. ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

### **6.1. Понятие иностранных инвестиций, их роль в развитии экономики**

Иностранные инвестиции – это экспорт (импорт) финансовых и материальных средств, прав на имущественную и интеллектуальную собственность для вложения их в дело на территории другого государства с целью получения прибыли.

По методике Министерства статистики Республики Беларусь в общую сумму поступления иностранных инвестиций включаются прямые иностранные инвестиции, портфельные и прочие.

*Прямые инвестиции* – любые инвестиции, осуществленные прямыми инвесторами полностью или частично владеющими организацией или имеющими не менее 10 % акций и паев в уставном фонде, что дает право на участие в управлении организацией.

*Портфельные инвестиции* – это продажа акций, паев, облигаций, векселей и других ценных бумаг (портфельные инвестиции составляют менее 10 % в уставном фонде организации и не дают право вкладчикам влиять на деятельность организации).

*Прочие инвестиции* – торговые кредиты, иностранные кредиты, ссуды, займы, финансовый лизинг, кроме полученных от прямого инвестора. Торговые кредиты – это задолженность за полученные от нерезидента Республики Беларусь (не прямого инвестора) основные средства, неустановленное оборудование, нематериальные активы. Иностранные кредиты включают все виды кредитов, кроме торговых, а также залог имущества, поручительства и иное обеспечение кредитных операций.

Страна, привлекая иностранные прямые инвестиции, преследует следующие цели:

- получение помощи в налаживании выпуска технически сложной продукции;
- разовое получение новых технологий в расчете на их постоянный приток;
- решение проблемы обучения национальных кадров;
- получение финансовой выгоды по сравнению с импортом товаров и иностранными ссудами.

Мотивы движения прямых инвестиций можно условно разделить на три группы: политические, экономические, конкурентные.

Политические цели связаны с обеспечением присутствия страны-инвестора на рынке инвестируемой страны, что обеспечивает возможность влиять на экономическую политику прямо или косвенно. Прямое влияние оказывается путем лоббирования, а косвенное – через деятельность созданных фирм, которые так или иначе меняют экономический климат страны.

Основным мотивом движения прямых иностранных инвестиций является экономический. Основные экономические цели вывоза капиталов в виде прямых инвестиций заключаются в следующем:

- обход тарифных (таможенных пошлин) и нетарифных протекционистских барьеров;
- использование разницы в стоимости ресурсов в разных странах, в том числе использование разницы в стоимости рабочей силы, а следовательно, в издержках производства;
- повышение качества послепродажных услуг для тех товаров, где эта составляющая товара является его важным компонентом (например, машины и оборудование, бытовая техника). Через совместные организации этот процесс контролируется легче, чем при работе с национальным торговым посредником, и обходится дешевле;
- экономия на налогах и экологических программах.

Конкурентные мотивы связаны с повышением конкурентоспособности и более активным, чем в случае внешней торговли, внедрением на рынок, использованием эффекта внедрения на рынок изнутри, а не извне (торговля). Расширение рынков присутствия повышает имидж фирмы, укрепляет ее позиции на мировых рынках, позволяет оптимизировать конкретную стратегию за счет использования вновь возникших конкурентных преимуществ.

### **6.2. Инвестиционный кодекс Республики Беларусь и Национальная программа привлечения инвестиций. Общие принципы регулирования иностранных инвестиций**

В Республике Беларусь создана соответствующая договорно-правовая база: заключено 48 двусторонних международных соглашений, договоров о содействии осуществлению и взаимной защите инвестиций, 5 многосторонних соглашений и конвенций. Все из них прошли внутригосударственную процедуру согласования и вступили в силу. Основным законом, регулирующим иностранные инвестиции в республике, является Инвестиционный кодекс. Совместная коммерческая организация создается на основе договора, заключаемого участниками совместного предприятия. Государственную регистрацию организаций с иностранными инвестициями осуществляет МИД Республики Беларусь.

Государственная регистрация проводится на основе следующих документов:

- письменного заявления учредителей с просьбой провести регистрацию создаваемой организации или письменного заявления на регистрацию от иностранного инвестора;

- нотариально заверенных копий учредительных документов в 2-х экземплярах;
- для белорусских юридических лиц – нотариально заверенной копии решения собственника имущества о создании организации или копии решения уполномоченного им органа, а также нотариально заверенных копий учредительных документов для каждого белорусского юридического лица, участвующего в создании совместной организации;
- выписки из торгового реестра страны происхождения или иного эквивалентного доказательства юридического статуса иностранного инвестора в соответствии с законодательством страны его местонахождения или постоянного места жительства (с заверенным переводом на белорусский или русский язык).

Объявленный в учредительных документах уставный фонд организации с иностранными инвестициями должен быть сформирован не менее чем на 50 % в течение первого года со дня государственной регистрации за счет внесения в него каждым из участников не менее 50 % своей доли и в полном объеме – до истечения 2-х лет со дня регистрации. Права и льготы, установленные законодательством, могут быть реализованы организацией после получения свидетельства о формировании уставного фонда не менее чем на 50 %.

Кроме того, коммерческие организации с иностранными инвестициями, в уставном фонде которых доля иностранного участника составляет более 30 %, вправе без лицензии и дополнительных разрешений экспортировать продукцию (работы, услуги) собственного производства. Коммерческие организации с иностранными инвестициями вправе без лицензии импортировать продукцию (работы, услуги) для собственного производства.

До 2005 г. существовали следующие виды льгот:

1. Товары, ввозимые на таможенную территорию Республики Беларусь в качестве вклада иностранных участников в уставный фонд коммерческой организации с иностранными инвестициями, освобождались от обложения налогом на добавленную стоимость и таможенными пошлинами при условии, что эти товары относятся к основным производственным фондам, не являются подакцизными, ввозятся в сроки, установленные учредительными документами для формирования уставного фонда коммерческой организации с иностранными инвестициями.

2. Освобождалась от уплаты налога в течение трех лет с момента объявления ими прибыли, включая первый прибыльный год, прибыль коммерческих организаций с иностранными инвестициями, доля иностранного инвестора в уставном фонде которых составляет более 30 %, полученная от реализации продукции (работ, услуг) собственного производства, кроме торговой и торгово-закупочной деятельности. В случае, если коммерческие организации с иностранными инвестициями производили особо важную для республики Беларусь продукцию, включенную в перечень такой продукции, утверждаемый Правительством Республики Беларусь, в отношении таких организаций действовали еще на срок до 3-х лет ставки налога на прибыль, уменьшенные на 50 %.

Эти льготы сохранены на 5 следующих лет для тех организаций, которые зарегистрированы до 2005 г.

Действующая в настоящее время Национальная программа привлечения инвестиций в экономику Республики Беларусь принята на 2002–2010 гг. В ней определены состояние инвестиционной сферы, цели и задачи инвестиционной политики, механизмы стимулирования внутренних и привлечения иностранных инвестиций, обоснована система мероприятий правового и организационно-экономического характера, определена потребность в инвестициях.

Важнейшей проблемой белорусской экономики, исходя из текста Национальной программы, является инвестиционное обновление основных фондов. Особенно остро она стоит в экспортно-ориентированных отраслях промышленности, где износ активной части основных фондов достиг 75–84,4 %, при критическом уровне 60 %. В последнее время ведущие экспортеры не в состоянии обеспечить воспроизводство продукции, конкурентоспособной на внешних рынках. Сокращаются экспортные поставки тракторов, холодильников, морозильников, химических нитей. Основными проблемными моментами в области привлечения иностранных инвестиций в программе названы:

- нестабильность и неопределенность законодательства и регулирующих мер, особенно в области налогов, тарифов, административных процедур;
- отсутствие юридической четкости в вопросах собственности, ее структуры и правового статуса, что порождает споры между представителями власти и иностранными инвесторами;
- финансовая и экономическая нестабильность, осложняемая кризисом неплатежей, значительным бюджетным дефицитом;
- острая нехватка различной информации, необходимой иностранным инвесторам, для развертывания операций в Беларуси.

Особое место в инвестиционной политике отводится свободным экономическим зонам. Они рассматриваются как элементы инвестиционной политики республики, где могут быть апробированы новые механизмы управления экономикой. Это первый приоритет развития в соответствии с программой.

Вторым приоритетным направлением названа разработка пакета приоритетных инвестиционных проектов отраслевого и межотраслевого характера.

Третьим приоритетом является переход правительства от схемы гарантирования возврата инвестиционных займов к более глубокой правовой форме: подписанию инвестиционных или концессионных догово-

воров с частным инвестором с определением взаимных обязательств и элементами публичного международного права. В рамках этого направления развивается идея проектного финансирования: финансирование за счет доходов, которые принесет создаваемая организация в будущем. В данном случае все активы проекта выносятся за рамки баланса организации-учредителя, а залогом является его имущество. Оплата осуществляется произведенной в будущем продукцией.

В программе также предусмотрены следующие задачи, решение которых позволит улучшить инвестиционный климат в стране:

- разгосударствление и приватизация государственной собственности;
- увеличение инвестиционной активности национальных субъектов, в том числе в результате применения новой амортизационной политики, снижения налоговой нагрузки на хозяйствующие субъекты;
- развитие рынка ценных бумаг;
- лизинговая деятельность.

### **6.3. Динамика привлечения иностранных инвестиций в Республике Беларусь**

В 2004 г. в Республике Беларусь функционировали организации с иностранными инвестициями из 77 стран мира (в 2003 г. их было 80). За период 1992–2003 гг. Беларусь привлекла свыше 5 млрд долл. США инвестиций и иностранных кредитов в экономику страны.

При этом, начиная с 2002 г., наблюдается постоянный рост поступления прямых иностранных инвестиций: 2002 г. – 298,9 млн долл. США (41,4 % от всех полученных инвестиций), 2003 г. – 674,5 (51,6 %), 2004 г. – 859,2 млн долл. США (56,6 %), что подтверждает положительные результаты работы заграничных учреждений и растущий интерес иностранных инвесторов к установлению взаимовыгодных партнерских отношений.

Чистое привлечение прямых инвестиций в страну сложилось в размере 169,4 млн долл. США и было обеспечено в первую очередь вложениями нерезидентов в уставные фонды организаций и банков в размере 125,9 млн долл. США (в том числе банками – 12,4 млн, что меньше показателя 2003 г. в 3,3 раза) и реинвестированными доходами в размере 23,6 млн долл. США.

Прямые иностранные инвестиции в форме ссуд от зарубежных совладельцев обусловили чистый приток капитала в экономику страны в размере 19,9 млн долл. США, что меньше уровня 2003 г. на 15 %.

На 1 января 2003 г. накопленный объем прямых инвестиций составлял 737,3 млн долл. США, или 50,9 % от всех накопленных вложений. На начало 2005 г. его величина составила 906,7 млн долл. США, увеличившись на 23 %.

В разрезе поступления инвестиций по странам мира на долю стран СНГ приходится 20,6 % (на уровне 2003 г.) от общего объема, при этом доля России составляет 98 %. На страны, не относящиеся к СНГ, приходится 79,4 %, основными инвесторами по данной группе являются Швейцария (34 %), Германия (7 %), Великобритания (6,6 %), США (5,5 %), Австрия и Нидерланды (4,2 %), Латвия (2,6 %), Кипр (2,4 %), Польша (1,9 %), Хорватия (1,6 %). На долю десяти стран, не входящих в СНГ, приходится свыше 70 % общего объема поступлений иностранных инвестиций, а с учетом России – около 90 %.

По данным Министерства статистики и анализа на 1 января 2004 г. в Республике Беларусь было зарегистрировано 2957 организаций с иностранным капиталом (1575 совместных и 1382 иностранных) с объявленным уставным фондом 918,6 млн долл. США, из которых 589,5 млн долл. США приходится на долю иностранных инвесторов (64,2 %). На 1 января 2005 г. было зарегистрировано уже 3457 тыс. организаций (1841 совместных и 1616 иностранных), их уставный фонд вырос до 1082,8 млн долл. США, из которого на долю иностранных инвесторов приходится 723,4 млн долл. США (66,8 %).

По регионам республики вклад иностранных инвесторов в уставный фонд организаций распределился следующим образом: г. Минск – 42 %, Минская область – 23,5, Гомельская область – 15, Брестская область – 6,4, Витебская область – 6,1, Гродненская область – 3,6, Могилевская область – 3,4 %.

В разрезе отраслей экономики наиболее привлекательными в части прямых иностранных инвестиций были торговля и общественное питание (41,1 % от всех прямых инвестиций), связь (17 %) и промышленность (15,2 %). Наименьший объем инвестиций приходится на транспорт и сельское хозяйство – по 1,2 %. В промышленности наиболее привлекательными отраслями являются пищевая, легкая, химическая.

Совместные и иностранные организации обеспечивают рабочими местами до 10 % занятого населения республики и выпускают 8 % ВВП страны (в 2003 г. – 10 %). В экспорте их доля составляет 17 % (в 2003 г. – 15 %) национального экспорта, в импорте – 19 % (в 2003 г. – 20 %).

### **6.4. Понятие и виды свободных экономических зон.**

#### **Особенности регулирования и итоги деятельности белорусских СЭЗ**

Свободная экономическая зона – это четко обозначенная промышленная территория, где действует особый льготный режим хозяйствования, отличный от экономических условий на остальной территории страны. Выделяют следующие цели создания СЭЗ: привлечение иностранных инвестиций, организация экспортного производства, создание новых рабочих мест, дополнительные поступления валютных

средств, получение новых технологий, оживление депрессивных районов, становление промышленности в наиболее отсталых районах страны, углубление интеграции.

Чаще всего СЭЗ создаются по территориальному признаку, т. е. в четко определенных географических границах. Однако может существовать и функциональный (точечный) подход, когда льготы применяются на территории всей страны к определенным типам организаций (например, оффшорный бизнес).

Различают следующие виды и разновидности СЭЗ:

1. Торговые, в которых применяется льготный торговый режим, а также режим беспошлинного ввоза-вывоза. Их разновидностями являются свободные таможенные зоны (беспошлинный ввоз-вывоз, льготные условия хранения товара); зоны свободной торговли (льготный внешнеторговый режим).

2. Промышленно-производственные, в которых применяются льготные условия производства и внешней торговли. Их разновидностями являются импортозамещающие (стимулирование импортозамещающего производства при условии реализации товара в рамках национальных границ); экспортно-производственные (льготы предоставляются при условии продажи за границу).

3. Технично-внедренческие, в которых льготный режим применяется при условии развития новых и высоких технологий. Образуются, как правило, вокруг крупных научных центров, в них сосредоточены научно-производственные и исследовательские фирмы. Имеют различные названия: технопарки (США), технополисы (Япония), зоны развития новой и высокой технологии (Япония и азиатские новые индустриальные страны (НИС)).

4. Сервисные, в которых льготный режим получают фирмы, оказывающие услуги (финансовые центры, центры банковских услуг, центры туристических услуг, центры страховых услуг, центры свободного судосудства). В эту же группу относятся оффшорные центры.

5. Комплексные СЭЗ имеют признаки различных видов СЭЗ (например, торгово-производственные).

6. Международные СЭЗ создаются на границе нескольких государств. В Европе получили название «еврорегионы». Еврорегион – это форма трансграничного сотрудничества административно-территориальных единиц соседних государств, созданная в соответствии с двухсторонними или многосторонними соглашениями. Основные направления деятельности еврорегионов следующие:

- экономическое сотрудничество (торговое, инвестиционное, финансовое, туристическое и т. п.);
- развитие социальной, информационной и производственной инфраструктуры, строительство и модернизация инфраструктуры границы, транспортной сети; гармонизация межнациональных отношений;
- научное и культурное сотрудничество (обмен специалистами, общие мероприятия по сохранению исторических и культурных памятников, здравоохранение, информационный обмен, образование, научные исследования);
- охрана окружающей среды;
- организационное взаимодействие и обмен опытом между органами исполнительной власти и местного самоуправления, общая борьба с преступностью.

В рамках еврорегионов облегчается процедура перемещения через границу местных жителей. Основным международным документом, определяющим международно-правовые основы взаимодействия в рамках еврорегионов, является Европейская рамочная конвенция о приграничном сотрудничестве территориальных сообществ и властей (Мадрид, 1980).

В Республике Беларусь готовится проект Закона «Об экономическом и правовом статусе приграничных территорий». Республика Беларусь участвует в нескольких еврорегионах: «Буг» (сотрудничество приграничных территорий Польши, Республики Беларусь и Украины); «Неман» (сотрудничество Польши, Республики Беларусь, Литвы и Калининградской области Российской Федерации); польско-белорусском регионе «Беловежская пуца». Ведется работа по созданию российско-белорусско-украинского еврорегиона «Днепр».

Нормативно-правовой базой функционирования СЭЗ в Республике Беларусь являются Закон Республики Беларусь «О свободных экономических зонах» (принят 7 января 1998 г.), Инвестиционный кодекс (принят в 2001 г.), Указ Президента Республики Беларусь от 20 марта 1996 г. № 114 «О свободных экономических зонах на территории Республики Беларусь», а также указы о создании каждой СЭЗ и положения об их деятельности, которые принимаются по каждой зоне в отдельности. Органом управления СЭЗ является администрация СЭЗ. В соответствии с законодательством, СЭЗ в Республике Беларусь создаются на срок не более 50 лет по решению Президента Республики Беларусь. Резидентом СЭЗ может стать организация при наличии государственной регистрации в стране создания. Регистрация в качестве резидента СЭЗ осуществляется администрацией на конкурсной основе.

С целью привлечения инвестиций (в первую очередь, зарубежных) в экономику страны, увеличения объемов экспорта, внедрения новых технологий, развития импортозамещающих производств в период 1996–2002 гг. на территории Республики Беларусь были созданы 6 свободных экономических зон (СЭЗ «Брест» создана в 1996 г., СЭЗ «Минск» – в 1998 г., СЭЗ «Гомель-Ратон» – в 1998 г., СЭЗ «Витебск» – в 1999 г., СЭЗ «Могилев» – в 2002 г., СЭЗ «Гродноинвест» – в 2002 г.).

До последнего времени режимы работы свободных экономических зон в значительной мере различались. Эти различия касались налогообложения, таможенного регулирования, правовых гарантий охраны инвестиций, регулирования трудовых отношений. Президентом Республики Беларусь 9 июня 2005 г. был



подписан Указ № 262 «О некоторых вопросах деятельности свободных экономических зон» (вступил в силу с 1 октября 2005 г.), которым был установлен единый для всех СЭЗ специальный правовой режим, который распространяется на реализацию резидентами СЭЗ:

- за пределы Республики Беларусь иностранным юридическим и (или) физическим лицам в соответствии с заключенными между ними договорами товаров (работ, услуг) собственного производства, произведенных этими резидентами на территории СЭЗ;
- на территории Республики Беларусь товаров собственного производства, которые произведены ими на территории СЭЗ, являются импортозамещающими в соответствии с перечнем, определенным Правительством Республики Беларусь по согласованию с Президентом Республики Беларусь;
- товаров (работ, услуг) собственного производства, которые произведены ими на территории СЭЗ, другим резидентам СЭЗ согласно заключенным с ними договорам.

Не распространяется специальный режим на следующие виды деятельности:

- общественное питание, игорный бизнес, торговую и торгово-закупочную деятельность, операции с ценными бумагами;
- реализацию товаров (работ, услуг), производство (выполнение, оказание) которых осуществляется с использованием основных средств, находящихся в собственности или ином вещном праве резидента СЭЗ, и (или) труда работников резидента СЭЗ вне территории СЭЗ;
- деятельность банков, небанковских кредитно-финансовых и страховых организаций;
- реализацию товаров, которые не могут быть помещены под таможенный режим свободной таможенной зоны, а также отдельные виды производств, которые не могут быть размещены в пределах свободных таможенных зон в силу ограничений или запретов, установленных Правительством Республики Беларусь по согласованию с Президентом Республики Беларусь.

Специальный правовой режим состоит в том, что организации, являющиеся резидентами СЭЗ Республики Беларусь, уплачивают налог на прибыль по ставке, уменьшенной на 50 % от ставки, установленной законодательством; налог на доходы; налог на добавленную стоимость; акцизы; налог за использование природных ресурсов (экологический налог); земельный налог (или арендную плату за землю); государственные и патентные пошлины; лицензионные и регистрационные сборы; оффшорный сбор; гербовый сбор; сбор за использование в предпринимательской деятельности и передачу юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям транспортных средств; местные налоги и сборы; вносят плату за организацию переработки отходов и платежи за другое вредное воздействие на окружающую среду в соответствии с законодательством Республики Беларусь; производят отчисления в Фонд социальной защиты населения Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь, государственный фонд содействия занятости населения, выполняют обязанности налоговых агентов. Любые изменения в перечень уплачиваемых резидентами СЭЗ налогов возможны только путем внесения изменений в Указ № 262 «О некоторых вопросах деятельности свободных экономических зон». Прибыль резидентов СЭЗ, полученная от реализации товаров (работ, услуг) собственного производства, освобождается от обложения налогом на прибыль в течение пяти лет с даты объявления ими прибыли. Товары, попадающие под специальный режим, освобождаются от уплаты таможенных пошлин, лицензирования и квотирования во внешней торговле.

Общее число зарегистрированных в 2004 г. организаций-резидентов СЭЗ составляло 281 организацию. Действующими являются 96,8 % зарегистрированных организаций. За сравнительно короткий период функционирования наблюдаются положительные результаты деятельности белорусских СЭЗ: увеличение объемов производства, экспорта товаров и услуг, создание новых рабочих мест, более заметное влияние на макроэкономические показатели территориальных образований, рост налоговых поступлений и сборов в бюджеты различных уровней и во внебюджетные фонды.

### **6.5. Оффшорные компании: цели, особенности создания и деятельности**

Оффшорные территории – это страны и территории, где действует особый льготный режим ведения хозяйственной деятельности при соблюдении определенных условий.

К таким территориям относятся, например, о. Кипр, Гибралтар, Лихтенштейн, Панама, Багамские острова, некоторые штаты в США.

Оффшорным фирмам предоставляются следующие льготы:

- дешевизна и простота регистрации (минимальный размер уставного фонда не устанавливается; регистрация осуществляется в течение 7–10 дней; возможна регистрация по почте или по телефону (потом предоставляются необходимые документы); личности владельцев не подлежат разглашению (только по запросу Интерпола), могут быть даже неизвестны (т. е. фирма может все до единой акции выпустить на предъявителя));
- практически полное отсутствие налогов (либо 1–2 % от прибыли, либо ежегодный фиксированный платеж от 100 до 4000 долл. США);
- отсутствуют ограничения на банковские и валютные операции;
- упрощенная система бухгалтерской отчетности (чаще всего требуется ежегодный укрупненный фи-

нансовый отчет, иногда – ежегодная аудиторская проверка).

Оффшорная схема в области налогообложения эффективна только в том случае, если между оффшорным центром и страной владельца фирмы (куда переводится прибыль) есть соглашение об избежании двойного налогообложения.

К оффшорным фирмам предъявляются следующие требования:

- она не должна осуществлять хозяйственной деятельности в стране регистрации (только за ее пределами, а в стране могут находиться только офис и банковские счета);
- штат фирмы должен быть укомплектован преимущественно за счет местного населения (один из способов снизить уровень безработицы в стране регистрации оффшорных фирм).

В Республике Беларусь, как и в иных государствах, к резидентам оффшорных зон отношение негативное. Государством вырабатывается ряд защитных мер, которые должны ограничивать контакты с резидентами таких зон. В Республике Беларусь право относить определенную территорию к оффшорной предоставлено Национальному банку Республики Беларусь. В перечень оффшорных зон включено 46 регионов, в том числе в Российской Федерации – Калмыкия.

В целях ограничения импорта услуг резидентов оффшорных зон в Республике Беларусь с 14 февраля 2000 г. введен оффшорный сбор при расчетах за определенные работы и услуги в размере 15 % от суммы перевода. В перечень облагаемых сбором работ и услуг включены информационные и консультативные услуги, в том числе инжиниринг; маркетинговые и посреднические услуги, в том числе по выдаче гарантии и поручительства; рекламные, транспортно-экспедиционные, туристические услуги, услуги по обучению, услуги по управлению.

### **План семинарского занятия**

1. Виды иностранных инвестиций, их роль в развитии национальной экономики.
2. Правовое регулирование прямых иностранных инвестиций в Республике Беларусь.
3. Понятие и виды свободных экономических зон, цели их создания.
4. Правовая база функционирования свободных экономических зон в Республике Беларусь.
5. Характеристика оффшорных центров, особенности их законодательной базы.
6. Цели и особенности создания оффшорных компаний.

### **Задачи**

**Задача 1.** Проанализируйте динамику притока прямых иностранных инвестиций в отдельные постсоциалистические страны в 2000–2003 гг. (табл. 11) и сделайте выводы.

**Таблица 11. Динамика притока прямых иностранных инвестиций в отдельные постсоциалистические страны в 2000–2003 гг., млн евро**

Страна	2000	2001	2002	2003
Польша	10334	6372	4371	3756
Словения	149	412	1706	160
Литва	412	499	772	160
Венгрия	2998	4391	3026	2182
Словакия	2089	1768	4378	506
Латвия	445	182	407	319
Чехия	5404	6296	9012	2289
Эстония	425	603	307	756
Беларусь	128	107	261	150,8

**Задача 2.** Проанализируйте развитие свободных экономических зон в Республике Беларусь по данным табл. 12. Сделайте выводы.

**Таблица 12. Показатели деятельности свободных экономических зон в Республике Беларусь в 2000–2004 гг.**

Показатели	2000	2001	2002	2003	2004
Количество зарегистрированных резидентов, ед.	169	207	215	284	284
Из них работающих	144	186	208	264	275
Общая сумма перечислений в уставный фонд, млн долл. США	13,2	28,4	35,4	47,7	57,5
Среднесписочная численность, тыс. чел.	7,3	11,1	13,4	16,8	20,9
Экспорт, тыс. долл. США	78,9	127,0	185,7	306,6	485,5
Импорт, тыс. долл. США	89,6	152,0	192,9	310,7	493,2
Объем производства продукции в фактических ценах, млрд р.	88,6	229,9	430,1	751,9	1249,7

**Задача 3.** Оцените динамику развития СЭЗ «Минск», используя данные табл. 13 (данные администрации СЭЗ «Минск»).

Таблица 13. Некоторые сведения о результатах деятельности СЭЗ «Минск» в 2000–2004 гг.

Показатели	2000	2001	2002	2003	2004
Объем реализации продукции в фактических ценах, млн р.	22343	50236	126067	249955	435973
В том числе поставлено на экспорт	14952	25116	65943	171219	435973
Количество резидентов СЭЗ «Минск», ед.	36	60	69	80	83

**Задача 4.** Проанализируйте динамику прямых иностранных инвестиций в Республику Беларусь во взаимосвязи с динамикой численности организаций с прямыми иностранными инвестициями, используя данные табл. 14. Сделайте выводы.

Таблица 14. Прямые иностранные инвестиции в экономику Беларуси в 1995–2004 гг. и количество зарегистрированных СП и ИП, млн долл. США

Показатели	1995	2000	2001	2002	2003	2004
Объем прямых иностранных инвестиций	14,7	118,6	108,0	298,9	674,5	859,2
Количество организаций с иностранными инвестициями	2645	2148	2420	2912	2957	3457

**Задача 5.** Проанализируйте показатели, характеризующие формирование уставного фонда по организациям с иностранными инвестициями (в том числе по совместным и иностранным), используя данные табл. 15. Сделайте выводы.

Таблица 15. Данные о количестве организаций с иностранными инвестициями и их уставном фонде в 2003–2004 гг. (на конец года)

Показатели	2003 г.			2004 г.		
	всего	совместные организации	иностраннне организации	всего	совместные организации	иностраннне организации
Количество организаций (по учтенному кругу), ед.	2957	1575	1382	3457	1841	1616
Сумма уставного фонда, тыс. долл. США	918599,4	660744,9	257854,5	1082790,7	742141,9	340648,8
Вклад иностранных инвесторов в уставный фонд, тыс. долл. США	589488,3	331633,8	257854,5	723394,3	382745,5	340648,8
Перечислено в уставный фонд иностранными инвесторами с момента регистрации организаций, тыс. долл. США	544988,8	308549,8	236439,0	668400,5	353513,0	314887,5

**Задача 6.** Проанализируйте структуру поступлений иностранных инвестиций в экономику Республики Беларусь по отраслям деятельности в 2004 г. по данным табл. 16 и сделайте выводы.

Таблица 16. Распределение иностранных инвестиций в Республику Беларусь по отраслям и направлениям в 2004 г., млн долл. США

Отрасли	Иностранные инвестиции			
	всего	прямые	портфельные	прочие
Всего	1517,39	859,2	0,39	657,8
В том числе в реальный сектор экономики:	1198,95	644,87	0,39	553,69
промышленность	423,53	130,33	0,39	292,82
сельское хозяйство	12,77	3,64	–	9,13
транспорт	57,17	8,24	–	48,93
связь	222,57	145,08	–	77,49
строительство	17,41	4,08	–	13,33
торговля и общественное питание	646,61	353,44	–	111,17
материально-техническое снабжение и сбыт	0,88	0,06	–	0,82
жилищно-коммунальное хозяйство	1,88	1,88	–	–

### *Список рекомендуемой литературы*

1. **Абакумова, О. Г.** Управление внешнеэкономической деятельностью : конспект лекций / О. Г. Абакумова. – М. : Приор-издат, 2005. – 160 с.
2. **Бровкова, Е. Г.** Внешнеэкономическая деятельность : учеб. пособие для вузов / Е. Г. Бровкова, И. П. Продиус. – М. : МТ-Пресс, 2001. – 186 с.
3. **Внешнеэкономическая** деятельность предприятия : учеб. для вузов / Л. Е. Стровский [и др.] ; под общ. ред. проф. Л. Е. Стровского. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ, 1999. – 823 с.
4. **Соркин, С. Л.** Внешнеэкономическая деятельность предприятия : курс лекций / С. Л. Соркин. – Гродно : Изд-во Гродн. фил. Негос. ин-та соврем. знаний, 1998. – 309 с.
5. **Турбан, Г. В.** Внешнеэкономическая деятельность : учеб. пособие для вузов / Г. В. Турбан. – Мн. : Выш. шк., 1999. – 211 с.

### **ПРИМЕРНЫЙ ПЕРЕЧЕНЬ ВОПРОСОВ К ЭКЗАМЕНУ (ЗАЧЕТУ) ПО КУРСУ «ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ»**

1. Предпосылки и необходимость участия Республики Беларусь во внешнеэкономических связях.
2. Характеристика внешнеэкономических связей Республики Беларусь.
3. Развитие внешнеторговой деятельности потребительской кооперации.
4. Характеристика платежного баланса Республики Беларусь.
5. Понятие и теоретические основы построения государственной торговой политики.
6. Классификация методов государственного регулирования внешнеэкономической деятельности.
7. Аппарат управления внешнеэкономической деятельностью в Республике Беларусь.
8. Управление внешнеэкономической деятельностью в потребительской кооперации.
9. Организация управления внешнеэкономической деятельностью в организации.
10. Нормативно-правовая база государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в Республике Беларусь.
11. Участие Республики Беларусь в деятельности международных экономических организаций.
12. Проблемы присоединения Республики Беларусь к Всемирной торговой организации.
13. Характеристика системы мер нетарифного регулирования внешнеэкономической деятельности в Республике Беларусь.
14. Порядок лицензирования внешнеторговых операций.
15. Сертификация товаров во внешнеэкономической деятельности.
16. Ценовые ограничения в практике нетарифного регулирования.
17. Международная практика нетарифного регулирования внешнеэкономической деятельности.
18. Понятие, виды и цели валютной политики.
19. Организация валютного регулирования и валютного контроля в Республике Беларусь.
20. Основные валютные ограничения и их применение в Республике Беларусь.
21. Классификация и порядок регулирования валютных операций в Республике Беларусь.
22. Порядок открытия валютных счетов и валютные фонды организации.
23. Характеристика системы таможенного регулирования, структура таможенных органов Республики Беларусь. Понятие таможенного тарифа.
24. Виды и характеристика таможенных режимов.
25. Понятие и методы определения таможенной стоимости.
26. Экономическое назначение и виды таможенных пошлин.
27. Виды и порядок расчета таможенных платежей и сборов.
28. Основные таможенные документы и их характеристика.
29. Порядок таможенного оформления грузов по общей процедуре.
30. Порядок ввоза и вывоза товаров физическими лицами.
31. Понятие и классификация международных коммерческих операций.
32. Понятие и значение встречной торговли. Виды операций.
33. Регулирование операций встречной торговли в Республике Беларусь.
34. Роль посредников во внешней торговле. Виды посреднической деятельности.
35. Регулирование посреднической деятельности в Республике Беларусь.
36. Особые формы посредничества и их использование в Республике Беларусь.
37. Понятие и виды электронной торговли.
38. Оценка эффективности внешнеторговой сделки.
39. Организация и порядок проведения преддоговорной работы в области внешнеторгового обмена.
40. Международные соглашения, торговые обычаи и обыкновения: понятие и область применения.
41. Понятие и функции внешнеторгового контракта. Типовой контракт.
42. Структура и содержание внешнеторгового контракта.

43. Базисные условия Инкотермс-2000: краткая характеристика.
44. Регулирование содержания и структуры контракта в практике хозяйствования субъектов Республики Беларусь.
45. Роль торговых обычаев в международной коммерческой деятельности.
46. Международный арбитраж, его применение во внешнеторговой практике.
47. Понятие иностранных инвестиций, их роль в развитии экономики.
48. Государственное регулирование иностранных инвестиций в Республике Беларусь.
49. Динамика привлечения иностранных инвестиций в Республику Беларусь.
50. Понятие, виды и цели создания свободных экономических зон.
51. Особенности регулирования деятельности СЭЗ в Республике Беларусь.
52. Итоги деятельности белорусских СЭЗ.
53. Оффшорные компании: цели, особенности создания и деятельности.
54. Особенности осуществления и классификация международных операций купли-продажи услуг.
55. Лизинг: понятие и виды, их значение для экономики Республики Беларусь.
56. Лицензионная торговля: виды и оформление сделки.
57. Инженерно-консультационные услуги: понятие и развитие в Республике Беларусь.

## ТЕСТЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

Закончите фразу, выбрав один или несколько правильных ответов из предложенных вариантов.

1. Резэкспортная операция – это:
  - а) продажа и вывоз за границу отечественных товаров для передачи их иностранному контрагенту;
  - б) закупка и ввоз иностранных товаров для последующей реализации их на внутреннем рынке своей страны;
  - в) вывоз за границу ранее ввезенных товаров, не подвергшихся переработке;
  - г) ввоз из-за границы ранее вывезенных товаров, не подвергшихся там переработке.
  
2. Реимпортная операция – это:
  - а) продажа и вывоз за границу отечественных товаров для передачи их иностранному контрагенту;
  - б) закупка и ввоз иностранных товаров для последующей реализации их на внутреннем рынке своей страны;
  - в) вывоз за границу ранее ввезенных товаров, не подвергшихся в стране переработке;
  - г) ввоз из-за границы ранее вывезенных товаров, не подвергшихся там переработке.
  
3. Международный туризм относится в группу:
  - а) основных услуг;
  - б) обеспечивающих услуг;
  - в) услуг в бытовой сфере.
  
4. Внешнеторговая операция – это:
  - а) комплекс мероприятий, направленных на вывоз товара за границу;
  - б) комплекс мероприятий, направленных на установление отношений с иностранным контрагентом и реализацию внешнеторговой сделки;
  - в) комплекс мероприятий, связанных с операциями купли-продажи товаров и услуг в международной торговле;
  - г) каждая экспортная (импортная) отгрузка (поставка) товаров по отдельной таможенной декларации, каждый этап выполнения работ, оформленный отдельным актом о приеме-сдаче выполненных работ, а также каждый проведенный платеж.
  
5. Резиденты Республики Беларусь обладают правом осуществления внешнеторговой деятельности с момента:
  - а) получения специального разрешения облисполкома (лицензии);
  - б) регистрации в качестве участника внешнеторговой деятельности в Министерстве иностранных дел Республики Беларусь;
  - в) государственной регистрации в качестве юридического лица или предпринимателя.
  
6. По специальным лицензиям образца Европейского Союза, выдаваемым Министерством торговли Республики Беларусь, осуществляется экспорт следующих товаров:
  - а) лесоматериалов;
  - б) продуктов переработки нефти;
  - в) текстильных товаров;
  - г) дикорастущих грибов и ягод.

7. Для осуществления импортной операции заявителю может быть выдана:
- разовая лицензия;
  - генеральная лицензия;
  - специальная лицензия.
8. Лицензия на экспорт котируемого товара действует:
- в течение 12 месяцев с момента выдачи;
  - в течение текущего календарного года;
  - в течение 18 месяцев с момента выдачи.
9. Предельные минимальные цены на экспортируемые товары, утверждаемые Министерством экономики Республики Беларусь, это:
- нижняя граница контрактных цен;
  - верхняя граница контрактных цен;
  - рекомендуемая контрактная цена.
10. Оптово-отпускная цена на товары иностранного производства формируется импортером исходя из конъюнктуры рынка:
- при приобретении товаров за счет кредитов, выделяемых государством;
  - при получении товаров в результате товарообменной операции;
  - при приобретении товаров за счет собственных средств в иностранной валюте, полученных от экспорта;
  - при приобретении товаров за счет собственных средств в иностранной валюте, купленной в установленном порядке на внутреннем биржевом валютном рынке;
  - при приобретении товаров за счет собственных средств в иностранной валюте, купленной в установленном порядке на внутреннем внебиржевом валютном рынке.
11. Размер обязательной продажи валютной выручки в свободно конвертируемой валюте и российских рублях составляет:
- 10 %;
  - 20 %;
  - 30 %;
  - 40 %;
  - 50 %.
12. Приобретенная в установленном порядке на внутреннем валютном рынке иностранная валюта:
- подлежит обязательной продаже;
  - не подлежит обязательной продаже;
  - подлежит обязательной продаже в зависимости от цели приобретения.
13. Максимальный срок использования валюты, приобретенной на внутреннем валютном рынке:
- не ограничен;
  - 30 дней;
  - 60 дней;
  - 7 дней.
14. Юридические лица и индивидуальные предприниматели должны обеспечить поступление денежных средств от экспорта товаров не позднее:
- 60 дней;
  - 90 дней;
  - 180 дней.
15. С даты проведения платежа товары по импорту должны поступить не позднее:
- 60 дней;
  - 90 дней;
  - 180 дней.
16. За несанкционированное превышение сроков проведения внешнеторговых операций штраф от стоимости не полученных в установленный срок товаров (денежных средств) взимается за каждый день просрочки в размере:
- до 1 %;
  - до 2 %;
  - до 5 %.

17. Основным методом определения таможенной стоимости товаров является метод:

- а) по цене сделки с идентичными товарами;
- б) по цене сделки с однородными товарами;
- в) по цене сделки с ввозимыми товарами;
- г) резервный метод;
- д) на основе сложения стоимости;
- е) на основе вычитания стоимости.

18. Расположите методы определения таможенной стоимости товаров в последовательности их применения:

- а) по цене сделки с ввозимыми товарами;
- б) по цене сделки с идентичными товарами;
- в) по цене сделки с однородными товарами;
- г) резервный метод;
- д) на основе сложения стоимости;
- е) на основе вычитания стоимости.

19. Базовая ставка таможенных пошлин применяется в отношении товаров, происходящих и ввозимых на таможенную территорию Республики Беларусь из стран:

- а) участниц Содружества Независимых Государств;
- б) в торгово-экономических отношениях с которыми применяется режим наибольшего благоприятствования;
- в) развивающихся стран;
- г) наименее развитых стран.

20. При исчислении акцизов при ввозе товаров налоговая база включает:

- а) таможенную стоимость ввозимого товара;
- б) сумму ввозной таможенной пошлины;
- в) таможенную стоимость и сумму налога на добавленную стоимость;
- г) таможенную стоимость, сбор за таможенное оформление и сумму таможенной пошлины;
- д) сумму сбора за таможенное оформление.

21. При исчислении налога на добавленную стоимость налоговая база включает:

- а) таможенную стоимость ввозимого товара;
- б) сумму ввозной таможенной пошлины;
- в) таможенную стоимость и сумму акциза;
- г) таможенную стоимость, сбор за таможенное оформление и сумму таможенной пошлины;
- д) таможенную стоимость, сбор за таможенное оформление, сумму таможенной пошлины и сумму акциза;
- е) сумму сбора за таможенное оформление.

22. Предложение о продаже определенной партии товара, направленное нескольким покупателям, называется:

- а) запросом;
- б) офертой;
- в) заказом;
- г) свободной офертой;
- д) твердой офертой.

23. Преддоговорная работа – это:

- а) предварительные процедуры, направленные на выбор конкретного партнера по сделке и согласование условий договора;
- б) изучение рынка и оценка надежности потенциального партнера;
- в) действия, направленные на реализацию внешнеторговой операции.

24. Международная коммерческая сделка в соответствии с нормами международного права может быть заключена:

- а) устно;
- б) письменно;
- в) как письменно, так и устно.

25. Внешнеторговый контракт в соответствии с правовыми нормами Республики Беларусь может быть заключен:

- а) устно;
- б) письменно;
- в) как письменно, так и устно.

26. При судебном разбирательстве споров по внешнеторговой сделке превалируют нормы:

- а) международного права;
- б) национального права.

27. Источниками международного права являются торговые обычаи.

- а) Верно.
- б) Неверно.

28. В контракте базисные условия определяют:

- а) порядок транспортировки товара;
- б) порядок страхования;
- в) ответственность сторон за исполнение контракта;
- г) распределение расходов по доставке товара между продавцом и покупателем;
- д) момент перехода риска с продавца на покупателя.

29. Обязанность продавца по передаче товара перемещается в страну назначения товара по условиям следующей группы терминов:

- а) E;
- б) F;
- в) C;
- г) D.

30. Скользящая цена – это:

- а) цена, определяемая в момент поставки товара;
- б) цена, определяемая в момент подписания контракта;
- в) цена, рассчитываемая по специальной формуле, предусмотренной контрактом.

31. Скидка «сконто» – это:

- а) скидка за досрочный платеж;
- б) скидка за определенный объем поставки;
- в) скидка за периодичность закупок.

32. Использование аккредитива в расчетах является более выгодным:

- а) для экспортера;
- б) для импортера.

33. Использование инкассовой формы расчетов дает больше преимуществ:

- а) экспортеру;
- б) импортеру.

34. При бартерных операциях цена экспортируемого товара организацией-изготовителем формируется:

- а) с применением нормы прибыли, установленной в организации;
- б) с учетом рыночной конъюнктуры без ограничения размера прибыли, включаемой в учетную цену.

35. При бартерных операциях внутренняя цена импортированного товара формируется:

- а) с применением предельного уровня торговой надбавки;
- б) с учетом рыночной конъюнктуры без ограничения размера торговой надбавки.

36. Экономическое обоснование товарообменной сделки составляется:

- а) в ходе подготовки контракта до его подписания;
- б) после подписания сделки в процессе ее исполнения;
- в) после исполнения товарообменной сделки.

37. Бартерная операция – это:

- а) прямой безвалютный товарообмен;
- б) поставка на часть стоимости контракта;
- в) сделка, в которой участвуют более 2-х контрагентов.



38. Посредники выступают от собственного имени и за свой счет на внешних рынках в следующих случаях:

- а) если договор посредничества заключен на основе комиссионного соглашения;
- б) если посредник действует на основе договора поручения;
- в) если между хозяйствующим субъектом и посредником заключен дилерский договор.

39. Если посредник берет товар под реализацию на определенный срок, по истечении которого товар возвращается организации-производителю, то он действует на основе:

- а) комиссионного соглашения;
- б) дилерского соглашения;
- в) договора поручения;
- г) агентского соглашения;
- д) консигнационного соглашения.

40. Соглашение, за время которого объект лизинга амортизируется более чем на 75 % – это:

- а) договор финансового лизинга;
- б) договор оперативного лизинга.

41. Правовой защитой обеспечен объект:

- а) лицензионного соглашения;
- б) соглашения о продаже «ноу-хау».

## СОДЕРЖАНИЕ

Пояснительная записка .....	4
Тематические планы по дисциплине «Внешнеэкономическая деятельность» .....	4
<b>Программа курса «Внешнеэкономическая деятельность».....</b>	<b>6</b>
Введение .....	6
Тема 1. Теоретические и организационные основы внешнеэкономической деятельности .....	6
Тема 2. Государственное регулирование внешнеторговой деятельности в Республике Беларусь .....	6
Тема 3. Внешнеторговая деятельность: понятие, виды операций, общие принципы организации и оценка эффективности внешнеторговой сделки .....	7
Тема 4. Договор международной купли-продажи .....	8
Тема 5. Особенности проведения внешнеторговых операций купли-продажи услуг и интеллектуальной собственности.....	9
Тема 6. Инвестиционная деятельность в Республике Беларусь .....	9
<b>Программа курса «Внешнеэкономическая деятельность отрасли» .....</b>	<b>9</b>
Введение .....	9
Тема 1. Теоретические и организационные основы, информационное обеспечение внешнеэкономической деятельности в Республике Беларусь .....	10
Тема 2. Формы и виды международной торговли .....	10
Тема 3. Таможенно-тарифное и нетарифное регулирование внешнеэкономической деятельности в Республике Беларусь .....	10
Тема 4. Валютное регулирование и валютный контроль в Республике Беларусь .....	11
Тема 5. Внешнеторговый контракт купли-продажи: правовые аспекты, особенности заключения и исполнения .....	11
Тема 6. Современное состояние и особенности осуществления отдельных форм внешнеэкономической деятельности .....	11
<b>Краткое содержание тем курса, планы семинарских занятий, вопросы для самоподготовки, задачи.....</b>	<b>20</b>
Введение .....	12
Тема 1. Теоретические и организационные основы внешнеэкономической деятельности .....	17
Тема 2. Государственное регулирование внешнеторговой деятельности в Республике Беларусь .....	25
Тема 3. Внешнеторговая деятельность: понятие, виды операций, общие принципы организации и оценка эффективности внешнеторговой сделки .....	47
Тема 4. Договор международной купли-продажи .....	55
Тема 5. Особенности проведения внешнеторговых операций купли-продажи услуг и интеллектуальной собственности.....	63
Тема 6. Инвестиционная деятельность в Республике Беларусь .....	70
<b>Примерный перечень вопросов к экзамену (зачету) по курсу «Внешнеэкономическая деятельность» .....</b>	<b>77</b>
<b>Тесты для самоконтроля.....</b>	<b>78</b>

Учебное издание

**ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ**

**Учебно-методическое пособие  
для студентов специальностей  
1-25 01 07 «Экономика и управление на предприятии»,  
1-25 02 02 «Менеджмент в банковском деле»,  
1-25 01 10 «Коммерческая деятельность»**

Авторы:  
**Колесников Андрей Александрович**  
**Друк Валентина Юрьевна**

Редактор Т. Ф. Рулинская  
Компьютерная верстка Л. Ф. Кириленкова

Подписано в печать 30.01.06. Бумага типографская № 1.  
Формат 60 × 84 <sup>1</sup>/<sub>16</sub>. Гарнитура Таймс. Ризография.  
Усл. печ. л. 9,76. Уч.-изд. л. 10,6. Тираж 580 экз. Заказ №

УО «Белорусский торгово-экономический  
университет потребительской кооперации».  
ЛИ № 02330/0056814 от 02.03.2004 г.  
246029, г. Гомель, просп. Октября, 50.

Отпечатано в УО «Белорусский торгово-экономический  
университет потребительской кооперации».  
246029, г. Гомель, просп. Октября, 50.