

**МИНИСТЕРСТВО ТРАНСПОРТА И КОММУНИКАЦИЙ
РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ
УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ
«БЕЛОРУССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ТРАНСПОРТА»**

Кафедра «Таможенное дело»

А. А. КОЛЕСНИКОВ, О. В. МОРОЗОВА

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Учебное пособие

Гомель 2018

МИНИСТЕРСТВО ТРАНСПОРТА И КОММУНИКАЦИЙ
РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ
УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ
«БЕЛОРУССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ТРАНСПОРТА»

Кафедра «Таможенное дело»

А. А. КОЛЕСНИКОВ, О. В. МОРОЗОВА

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

*Допущено Министерством образования Республики Беларусь
в качестве учебного пособия для студентов учреждений высшего образования
по специальностям «Таможенное дело», «Организация перевозок и
управление на автомобильном и городском транспорте»*

Гомель 2018

УДК 339.9 (075.8)
ББК 65.298
К60

Рецензенты: *В.Н. Ананьева*, начальник учреждения образования «Государственный институт повышения квалификации и переподготовки кадров таможенных органов Республики Беларусь», канд. экон. наук;
А.И. Курадовец, доцент кафедры «Международный бизнес» учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет», канд. экон. наук, доцент;
В.А. Острога, заведующий кафедрой «Таможенное дело» учреждения образования «Белорусский государственный университет», канд. ист. наук, доцент

Колесников, А. А.

К60 Внешнеэкономическая деятельность : учеб. пособие / А. А. Колесников, О. В. Морозова ; М-во трансп. и коммуникаций Респ. Беларусь, Белорус. гос. ун-т трансп. – Гомель : БелГУТ, 2018. – 410 с.
ISBN 978-985-554-787-8

Рассматриваются вопросы регулирования внешнеэкономической деятельности и проведения внешнеторговых операций.

Рекомендуется к использованию в образовательном процессе для специальностей «Таможенное дело», «Организация перевозок и управление на автомобильном и городском транспорте», включая подготовку в магистратуре, а также для студентов и слушателей системы повышения квалификации и переподготовки кадров других специальностей при изучении дисциплин «Внешнеэкономическая деятельность», «Организация и техника внешнеторговых операций», «Экономика и управление внешнеэкономической деятельностью», «Экономика предприятия», «Внешнеторговая политика», «Международные экономические отношения», «Международная экономика».

УДК 339.9 (075.8)
ББК 65.298

ISBN 978-985-554-787-8

© Колесников А.А., Морозова О.В., 2018
© Оформление. БелГУТ, 2018

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие.....	5
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	6
1.1 Основные понятия внешнеэкономической деятельности.....	6
1.2 Республика Беларусь в системе мирохозяйственных связей.....	16
1.3 Иностраннные инвестиции и эффективность их привлечения.....	32
2 ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ.....	47
2.1 Общие принципы внешнеэкономического регулирования.....	47
2.2 Нетарифные ограничения внешнеторговых операций в Республике Беларусь.....	70
2.3 Валютное регулирование и валютный контроль в Республике Беларусь.....	86
2.4 Таможенное регулирование внешнеэкономической деятельности.....	97
3 МЕЖДУНАРОДНЫЕ КОММЕРЧЕСКИЕ ОПЕРАЦИИ.....	123
3.1 Коммерческая сделка в международной торговле.....	123
3.2 Стандартизация условий международных торговых сделок.....	137
3.3 Маркетинг во внешнеэкономической деятельности предприятия.....	148
3.4 Экономическое обоснование цен в международных договорах купли-продажи товаров и услуг.....	157
4 ОРГАНИЗАЦИЯ, ТЕХНИКА И ОБЕСПЕЧЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ ОПЕРАЦИЙ.....	167
4.1 Подготовка внешнеторговой сделки.....	167
4.2 Операции международной купли-продажи товаров.....	190
4.3 Валютно-финансовые отношения во внешнеэкономической деятельности.....	209
4.4 Международные встречные и торгово-посреднические операции.....	235
4.5 Операции международной купли-продажи услуг и объектов интеллектуальной собственности.....	259
4.6 Международные транспортные операции.....	285
4.7 Страхование во внешнеэкономической деятельности.....	313
5 АНАЛИЗ И ПЛАНИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	327
5.1 Основы экономического анализа внешнеэкономической деятельности организации.....	327
5.2 Внешнеторговый оборот организации.....	336
5.3 Анализ эффективности использования ресурсов организации, работающей на внешнем рынке.....	347
5.4 Прибыль и рентабельность внешнеторговых операций.....	361
5.5 Управление персоналом субъекта хозяйствования, работающего на внешнем рынке.....	367

5.6 Организация планирования деятельности субъекта хозяйствования, работающего на внешнем рынке	378
5.7 Оценка экономической эффективности внешнеэкономической деятельности.....	390
Приложения А Страны, с которыми Республику Беларусь связывают международные договоры об избежании двойного налогообложения и с которыми Республика Беларусь заключила соглашения о содействии и взаимной защите инвестиций	399
Приложение Б Документы, необходимые для целей валютного контроля	401
Приложение В Основные международные конвенции и соглашения, регламентирующие ВЭД.....	403
Приложение Г Базы данных по тарифам и торговле, доступные в Интернет	405
Список рекомендуемой литературы	407
Перечень электронных ресурсов удаленного доступа	410

ПРЕДИСЛОВИЕ

Республика Беларусь относится к числу малых индустриальных стран с ограниченными природными ресурсами, незначительной емкостью внутреннего рынка, и ее устойчивое развитие в значительной степени зависит от качественного расширения внешнеэкономических связей, что обусловлено ориентацией важнейших отраслей производства и сферы услуг на внешний рынок. В связи с этим активная внешнеэкономическая деятельность (ВЭД) приобретает приоритетное значение и во многом определяет общий характер развития хозяйственного комплекса страны.

В условиях глобализации мировой экономики организация ВЭД требует квалифицированного подхода, который включает в себя управление достаточно обширной областью хозяйственной деятельности. Поэтому возрастает потребность в специалистах, способных выполнять:

- комплексный анализ условий внешнеторговых операций с учетом знаний международных и белорусских правовых норм по организации экспортно-импортной деятельности, таможенного законодательства ЕАЭС;

- технико-экономическое обоснование внешнеэкономических операций и международных проектов;

- задачи по анализу и развитию внешнеэкономических связей предприятия, повышению его конкурентоспособности на национальном и зарубежных рынках, поскольку в современном мировом сообществе организации, ведущие ВЭД, получают дополнительные преимущества от участия в МРТ.

Повышение роли внешнеэкономической деятельности в современных условиях хозяйствования требует подготовки специалистов для работы на внешнем рынке. Они должны знать теоретические основы, иметь представление об основах государственного регулирования ВЭД в Республике Беларусь и ЕАЭС, владеть вопросами осуществления международных коммерческих операций, подготовки внешнеторговых сделок.

Цель учебного пособия – обеспечить необходимую основу для глубокого изучения и усвоения вопросов дисциплины «Интегрированный модуль «Внеэкономическая деятельность», успешного применения полученных знаний в практической деятельности.

Изучение дисциплины позволит получить компетенции по пониманию особенностей регулирования ВЭД и проведения внешнеторговых операций в Республике Беларусь, выработать аналитические компетенции, нацеленные на способность к комплексному анализу условий регулирования и организации ВЭД на национальном и межгосударственном уровнях.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1.1 Основные понятия внешнеэкономической деятельности

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

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

Основные цели внешнеторговой политики:

- 1) изменение объема экспорта и импорта;
- 2) изменение структуры внешней торговли;
- 3) обеспечение страны необходимыми ресурсами;
- 4) изменение соотношения экспортных и импортных цен.

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

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

Основные формы внешнеэкономических связей – это сотрудничество:

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

Инструменты реализации внешнеэкономических связей: подписание межправительственных соглашений в различных сферах международного сотрудничества и реализация мероприятий, которые обеспечивают

благоприятные условия для осуществления внешнеэкономической деятельности отечественными и зарубежными субъектами хозяйствования.

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

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

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

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

Виды (формы) внешнеэкономической деятельности в зависимости от способа взаимодействия между субъектами-участниками:

1) *внешнеторговая деятельность* – предпринимательство в области международного обмена товарами, работами, услугами, информацией и результатами интеллектуальной деятельности;

2) *производственная кооперация* – сотрудничество между иностранными партнерами в различных, но конструктивно связанных между собой процессах технологического разделения труда;

3) *международное инвестиционное сотрудничество* – взаимодействие с иностранными партнерами на основе объединения усилий финансового и материально-технического характера;

4) *валютно-финансовые и кредитные операции* – вид внешнеэкономической деятельности, сопровождающий любую внешнеторговую сделку в виде финансовых обязательств. В банковской сфере данные операции выступают как самостоятельные.

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

В условиях современного мирового хозяйства внешняя торговля является наиболее развитой формой внешнеэкономической деятельности, которая способствует развитию других видов ВЭД.

Для Республики Беларусь имеет особое значение направленность внешнеэкономических связей. Насколько верным, экономически оправданным окажется выбор стран-партнеров, настолько действенной будет и вся система внешней торговли, непосредственно оказывающая влияние на уровень и качество жизни населения страны.

Объем внешней торговли товарами – сумма стоимостных объемов экспорта и импорта товаров за определенный период.

Экспорт товаров – вывоз из страны товаров отечественного производства и реэкспорт товаров.

Реэкспорт товаров – вывоз товаров иностранного происхождения, ранее ввезенных в страну, но не подвергшихся переработке в этой стране.

Импорт товаров – ввоз в страну товаров для использования внутри страны, включая реимпортируемые товары и товары, предназначенные для последующего реэкспорта.

Реимпорт товаров – ввоз товаров, ранее вывезенных из страны, но не подвергшихся переработке за пределами страны.

Сальдо внешней торговли товарами – разница между стоимостными объемами экспорта и импорта товаров за определенный период. Сальдо считается положительным, если стоимость экспорта превышает стоимость импорта, отрицательным – при обратном соотношении.

Объективной основой развития всех направлений внешнеэкономической деятельности является территориальное разделение труда и специализация стран на производстве определенных товаров (услуг) и продаже их за рубежом. Национальные экономики развиваются не изолированно, а в тесной взаимосвязи и взаимозависимости. Ни одна страна в мире не может нормально развиваться без активного участия в международном разделении труда.

Международное разделение труда (МРТ) – форма интернациональной организации производства, предполагающая специализацию отдельных стран на производстве тех или иных товаров и их взаимный обмен.

Основные условия формирования МРТ:

– *естественные* (географические различия между странами, климатические условия, запасы полезных ископаемых и неравномерность их распределения, размер территории страны, численность населения и др.);

– *экономические* (уровень развития производительных сил, темпы научно-технического прогресса и т.д.);

– *социально-политические* (общественный строй, внешнеполитическая ориентация и национально-государственные интересы страны).

Влияние естественных предпосылок развития МРТ ограничено и являлось определяющим только в период начальной специализации стран. Для дальнейшего развития МРТ наибольшее значение имеют экономические предпосылки.

Оценить степень вовлеченности страны в МРТ можно с помощью *коэффициента темпов (динамики) международного разделения труда* (коэффициент опережения темпами роста валового экспорта темпов роста ВВП данной страны):

$$k(\text{МРТ}) = \frac{J_2}{J(\text{ВВП})},$$

где $k(\text{МРТ})$ – коэффициент темпов международного разделения труда;

J_2 – индекс объема экспорта товаров за определенный период;

$J(\text{ВВП})$ – индекс объема ВВП за определенный период.

Этот показатель косвенно характеризует также тенденцию увеличения уровня концентрации производства ВВП в определенных странах. Чем выше значение показателя (>1), тем выше степень вовлечения ресурсов страны в МРТ.

Виды международного разделения труда:

– *общее* – разделение труда между крупными сферами производства товаров и услуг (промышленность, транспорт, связь и т.п.), т.е. отраслевая специализация. С общим МРТ связано деление стран на индустриальные, сырьевые, аграрные;

– *частное* – разделение труда внутри крупных сфер по отраслям и подотраслям, например, тяжелая и легкая промышленность, животноводство и земледелие, т.е. производство на экспорт определенных видов готовой продукции и услуг (предметная специализация);

– *единичное* – разделение труда внутри одной организации, при этом организация трактуется широко как цикл создания законченного товара, т.е. специализация на изготовлении отдельных узлов, деталей, компонентов.

Единичное и частное МРТ в значительной степени осуществляются в рамках единых корпораций (транснациональных корпораций), которые действуют одновременно в разных странах. В настоящее время более половины торговли готовой продукцией, а также поставок деталей, узлов и комплектующих изделий реализуется на базе долгосрочных соглашений и контрактов научно-технической, производственной и сбытовой кооперации загра-

нических предприятий, входящих в ТНК. Возникновение мощного производственного аппарата ТНК за рубежом, налаживание между отдельными международными звеньями технологических цепочек устойчивых кооперационных связей привели к тому, что уже около 1/3 всего импорта и до 3/5 торговли машинами и оборудованием приходится на промежуточную продукцию (комплектующие изделия). Так, в производстве самолета «Боинг-747» используется 4,5 млн различных частей и узлов, в изготовлении которых занято 16 тыс. компаний десятков стран мира.

Производство комплектующих, запасных частей, в отличие от готовых изделий, становится возможным в развивающихся странах на малых и средних предприятиях, тем самым встраивая их в международный обмен и транснациональные технологические цепочки и обеспечивая их «нишами» и шансами на международном рынке. Поэтому, например, у Малайзии аутсорсинг (передача иностранной компании производства компонентов) составляет до 60 % промышленного экспорта, у Филиппин, Таиланда и Индонезии до – 70 %. Деревянные детали для мебели «ИКЕА» поставляет Вьетнам, автомобильные щетки для «БМВ» – Шри-Ланка. Современный типовой компьютер состоит из узлов, произведенных более чем в 60 странах.

Формы МРТ тесно связаны между собой и взаимно обуславливают существование друг друга: международная специализация; международное производственное кооперирование.

Глобализация мировой экономики – увеличивающаяся взаимозависимость экономик различных стран мира вследствие роста международного перемещения товаров и услуг, экспорта капиталов, интенсивного обмена информацией и технологиями.

Открытая экономика – экономика, интегрированная в мировое экономическое пространство, достаточно полно реализующая преимущества МРТ, активно использующая различные формы мирохозяйственных связей, обусловленные процессами глобализации.

Факторы, влияющие на степень открытости экономики: уровень экономического развития страны; структура общественного производства; обеспеченность ресурсами; емкость внутреннего рынка.

Показателями, характеризующими роль внешнеторгового фактора в развитии национальной экономики, являются экспортная ($K_{\text{экс}}$), импортная ($K_{\text{имп}}$) и внешнеторговая ($K_{\text{вт}}$) квоты страны (*показатели степени открытости экономики*):

$$K_{\text{экс}} = \frac{\text{Э}}{\text{ВВП}} \cdot 100\%; \quad K_{\text{имп}} = \frac{\text{И}}{\text{ВВП}} \cdot 100\%; \quad K_{\text{вт}} = \frac{\text{ВТО}}{\text{ВВП}} \cdot 100\%,$$

где ВВП – объем валового внутреннего продукта страны;

Э – общий объем экспорта страны;

И – общий объем импорта страны;

ВТО – внешнеторговый оборот страны (сумма экспорта и импорта).

Более высокие значения коэффициентов характеризуют большую степень открытости экономики страны.

Экспортная квота характеризует значимость экспорта для экономики, т.е. показывает удельный вес экспортного производства в ВВП. Может рассчитываться как в целом, так и по отдельным отраслям (товарным группам). Чем больше экспортная квота, тем глубже участие страны в международных экономических связях. Высоким считается показатель более 30 %.

Значительную степень открытости демонстрируют западноевропейские страны, некоторые развивающиеся страны, экономика которых зависит от экспорта сырья. С другой стороны, некоторые развитые государства имеют невысокую экспортную квоту, что свидетельствует не о низкой степени их интегрированности в мировую экономику, а о больших объемах ВВП и наличии широкого внутреннего рынка.

Импортная квота отражает степень зависимости страны от внешних поставок продукции. Ее значение обычно является высоким в развивающихся и умеренным или низким в развитых странах.

Коэффициенты открытости и импортозависимости необходимо использовать в комплексе с другими показателями экономического развития страны. Например, США и Япония имеют огромные объемы экспорта и импорта, а по показателям открытости они рассматриваются как государства, имеющие ограниченные внешние связи. В противоположность этому беднейшие страны, которые экспортируют лишь один вид продукции добывающей промышленности или продукции тропического земледелия (кофе, какао, бананы) и имеют в целом слаборазвитую экономику, выглядят как активные участники МРТ.

Доля импорта в объеме национального продукта

$$D_{\text{имп}} = \frac{И}{ВВП} \cdot 100\%,$$

где ВВП – объем валового национального продукта страны.

Рост доли импорта в объеме национального производства может свидетельствовать о сокращении отечественного производства из-за его низкой конкурентоспособности, возникновении существенной и неоправданной зависимости отдельных отраслей и экономики в целом от импорта.

Уровень международной специализации характеризуют различные показатели:

– экспортная квота в производстве отрасли

$$K_{\text{эксп отр}} = \frac{\text{Э}_{\text{отр}}}{\text{ВП}_{\text{отр}}} \cdot 100 \%,$$

где $\text{Э}_{\text{отр}}$ – объем экспорта продукции отрасли;

$\text{ВП}_{\text{отр}}$ – объем выпуска продукции отрасли;

– удельный вес экспорта отрасли в общей стоимости экспорта страны

$$D_{\text{Э отр}} = \frac{\text{Э}_{\text{отр}}}{\text{Э}} \cdot 100 \%,$$

где Э – общий объем экспорта страны.

Значительно более высокое значение коэффициента соответствует международноспециализированным отраслям;

– коэффициент структурной специализации отраслей

$$K_{\text{стр спец}} = \frac{\text{Э}_{\text{отр}} / \text{Э}}{\text{ВП}_{\text{отр}} / \text{ВВП}}.$$

При $K_{\text{стр спец}} > 1$ – отрасль является международноспециализированной. Чем выше значение показателя, тем более экспортоориентированной является отрасль;

– коэффициент относительной экспортной специализации отрасли

$$K_{\text{отн спец}} = \frac{D_{\text{Э отр}}}{\text{ДМ}_{\text{Э отр}}},$$

где $\text{ДМ}_{\text{Э отр}}$ – удельный вес продукции отрасли, производимой во всем мире, в мировом экспорте.

Чем выше значение показателя (>1) в пользу национальной структуры экспорта по определенному товару или группе товаров, тем более явной является международная специализация соответствующей отрасли.

Увеличение степени открытости национальных экономик ведет к двум противоположным процессам:

1) во многих частях мира государственные границы перестают быть важнейшим барьером между потоками факторов производства, товаров и денег. Это позволяет снижать издержки производства, оптимизировать структуру производства и ассортимент выпускаемой продукции, упрощать привлечение капиталов и, в результате, ускорять экономическое развитие;

2) открытость границ позволяет увеличивать спрос на определенные группы товаров и услуг, производство которых более эффективно в той или иной стране. Это приводит к неравномерности развития ряда отраслей и,

повышая степень зависимости от мировой конъюнктуры рынка, усиливает роль внешних экономических угроз.

Мировой финансовый кризис – это существенная нехватка финансово-го оборотного капитала в мировом экономическом обороте.

Мировой экономический кризис – это существенное сокращение платежеспособного спроса, объемов производства товаров и услуг, количества рабочих мест.

Согласно **Концепции национальной безопасности Республики Беларусь**, экономическая безопасность представляет собой состояние экономики, при котором гарантированно обеспечивается защищенность национальных интересов Республики Беларусь от внутренних и внешних угроз.

Экономическая безопасность национальной экономики – это такое состояние национальной экономики, которое позволяет обеспечить ее устойчивое функционирование в условиях воздействия неблагоприятных внутренних и внешних факторов, достаточное удовлетворение общественных потребностей, необходимую обороноспособность, защиту национальных интересов. Экономическая безопасность реализуется через систему мер, направленных:

- на защиту общенациональных интересов в сфере экономики;
- обеспечение защиты жизненно-важных интересов страны в отношении ее ресурсного потенциала;
- создание внутреннего иммунитета и внешней защищенности от дестабилизирующих воздействий;
- обеспечение конкурентоспособности страны на мировых рынках и устойчивость ее финансового положения;
- обеспечение достойных условий жизни и устойчивое развитие личности.

Виды экономической безопасности: производственная, финансовая, продовольственная, энергетическая, инфраструктурная, инновационная, внешнеэкономическая, экологическая безопасности и др.

Внешнеэкономическая безопасность должна гарантировать сохранение экономического суверенитета страны, рост конкурентоспособности национальной экономики и защиту интересов белорусских производителей с учетом изменений мировых экономических процессов. Она зависит от конкурентоспособности товаров и услуг на внешних рынках; объемов внешнеторгового оборота, экспорта и импорта, а также от сальдо внешнеторговых операций и их отношения к объему ВВП, товарной диверсификации экспорта и импорта и др.

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

Факторы, влияющие на выбор формы внешнеэкономической службы организации:

- мотивы и потребности, побуждающие к участию в международном разделении труда (экспорт, импорт, привлечение иностранных инвестиций, участие в международной кооперации и др.);
- степень интернационализации производственной деятельности (уже участвует или только планирует включиться в международные операции);
- методы реализации продукции (самостоятельные экспортные операции или через посредников);
- масштаб организации и объем фактического и потенциального экспорта, что определяет количественные параметры службы управления внешнеэкономической деятельностью;
- внешнеэкономические операции имеют постоянный характер или осуществляются время от времени.

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 (ВЭД-аутсорсинг).

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

- 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, участию в выставках, ярмарках;
- разработка проектов стратегий ВЭД 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.

Сотрудничество на условиях ВЭД-аутсорсинга происходит в следующих вариантах:

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

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

3 Передача на аутсорсинг отдельных операций или услуг. К таким услугам можно отнести приемку продукции за рубежом, совершение таможенных операций, транспортировку, сертификацию, юридические услуги, консультации специалистов по бизнесу в определенных странах, проверку партнера, сертификацию и т.д.

Вопросы для самоконтроля

- 1 Назовите основные цели внешнеторговой политики.
- 2 Дайте определение внешнеэкономическому потенциалу страны.
- 3 Как взаимосвязаны развитие внешнеэкономических связей и внешнеэкономической деятельности в национальной экономике?
- 4 В чем заключается содержание внешнеэкономической деятельности?
- 5 Назовите и охарактеризуйте основные виды внешнеэкономической деятельности.
- 6 С помощью каких показателей можно оценить степень вовлеченности страны в МРТ?
- 7 Перечислите факторы, влияющие на выбор формы внешнеэкономической службы организации.
- 8 Чем характеризуется ВЭД-аутсорсинг?

1.2 Республика Беларусь в системе мирохозяйственных связей

Современные тенденции развития международной экономики:

1) *опережение темпами роста торговли товарами и услугами темпов роста отраслей материального производства, ВВП отдельных стран и мирового хозяйства в целом.* Наиболее динамично и устойчиво развивается торговля продукцией *обрабатывающей промышленности*. За прошедшие 50 лет объем мировой торговли увеличивался в среднем на 6 % в год, что более чем вдвое превышало темпы роста мирового производства. В сферу международного товарооборота сегодня попадает около 1/5 всех производимых ежегодно товаров и услуг, причем этот перечень постоянно расширяется. Наиболее динамичным сектором международной торговли в последние годы является *обмен высокотехнологичными товарами*. Например, в США в настоящее время поступления от экспорта технологий превышают поступления России от экспорта нефти;

2) *смещение мирового товарного экспорта в сторону европейских стран, Азии и Ближнего Востока.* Основными импортерами продукции остаются промышленно развитые страны Европы, Северной Америки и динамично развивающиеся страны Восточной Азии. Некоторое снижение удельного веса развитых стран в мировом товарном экспорте связано с переносом ТНК низкотехнологичных производств и части субпоставок в развивающиеся страны, что не означает потери лидирующего положения в мировой торговле экономически сильных стран. Сохранение передовых позиций промышленно развитых стран в международной торговле подтверждается их ведущей ролью в производстве и обмене продукцией высоких технологий и дальнейшим развитием взаимной торговли, особенно в рамках внутриотраслевой производственной специализации и кооперирования производства;

3) *формирование крупнейших товарных рынков, определяющих характер мировой торговли, – машин и транспортного оборудования, минерального топлива, продукции химической промышленности.* Специфика совре-

менного мирового рынка машин и оборудования состоит в том, что он во многом определяет материальное содержание процесса глобализации мирового хозяйства, называемого «глобальным производством». Наиболее быстрыми темпами растет экспорт электротехнического и электронного, офисного и телекоммуникационного оборудования;

4) *обслуживание глобального производства в рамках ТНК* становится содержанием процесса международной торговли. В настоящее время более половины торговли готовой продукцией, а также поставок деталей, узлов и комплектующих изделий реализуется на базе долгосрочных соглашений и контрактов научно-технической, производственной и сбытовой кооперации заграничных предприятий.

Всего в мире около половины мирового промышленного производства и свыше 2/3 внешней торговли приходится на ТНК. Результаты экономической деятельности ТНК могут быть сопоставимы с ВВП отдельных стран. Они контролируют примерно 80 % патентов и лицензий на изобретения, новые технологии и ноу-ау.

Под контролем ТНК находятся отдельные товарные рынки: 90 % мирового рынка пшеницы, кофе, кукурузы, лесоматериалов, табака, джута и железной руды, 85 % – рынка меди и бокситов, 80 % – рынка чая и олова, 75 % – рынка сырой нефти, натурального каучука и бананов. Лидером по числу ТНК в мире являются Соединенные Штаты Америки. Также высокие позиции занимают компании, базирующиеся в странах Западной Европы, Японии и Китае. Однако за последние годы наметилась тенденция увеличения числа ТНК, базирующихся в развивающихся странах, и всё большее количество предприятий малого и среднего бизнеса отдает предпочтение интернационализации при выборе стратегии своего дальнейшего развития;

5) *опережающий рост движения капитала по отношению к движению товаров, образование мирового финансового рынка*. На протяжении 90-х годов XX в. бурно развивались международные операции с ценными бумагами, краткосрочными капиталами, производными финансовыми инструментами, объем которых в настоящее время во много раз превосходит размеры мирового валового продукта. Деньги, задуманные как средство обеспечения товарообмена, все больше сами становятся объектом купли-продажи, и стоимостной показатель мировой торговли товарами составляет лишь 5 % от объема мировой торговли валютами;

6) *распространение электронной торговли, а также электронных платежей*. По оценкам ЮНКТАД, к 2020 г. на электронную торговлю будет приходиться более 30 % объема мировой торговли. В течение последних лет число пользователей Интернета ежегодно удваивается. В 2015 г. число пользователей достигло более 3,3 млрд чел. (46,1 % населения Земли). Количество зарегистрированных мобильных телефонов достигло почти 7 млрд;

7) *концентрация и централизация капитала на основе процессов слияний и поглощений компаний и банков.* Особенно интенсивно процессы слияний и поглощений идут в сферах производства компьютеров и программного обеспечения, автомобиле- и самолетостроении, телекоммуникаций, нефтехимии, банковском бизнесе;

8) *повышение глобальной регулирующей роли международных экономических и финансовых организаций (ВТО, МВФ, ОЭСР и др.), разработка под их эгидой универсальных норм, стандартов и правил для мирохозяйственного общения;*

9) *усиление влияния на развитие мировой торговли региональных интеграционных объединений, соединяющих потоки товаров, услуг, капиталов, трудовых ресурсов в единое экономическое пространство.* В настоящее время около 2/3 международной торговли осуществляется на преференциальной основе в рамках региональных торговых соглашений, которых, по данным ВТО, насчитывается более 200;

10) *создание высокоразвитой международной транспортной инфраструктуры.* Широкое внедрение смешанных контейнерных перевозок грузов значительно снизило сроки и стоимость транспортировки. Транспортная составляющая в себестоимости иностранных товаров существенно сократилась. Этот фактор стал важным стимулом в разделении и специализации мирового рынка промышленного производства.

Перспективы развития товарных рынков в XXI в.:

1 *Доминирование в экономике развитых стран V и интенсивный переход к VI технологическому укладу.* Развитые страны сосредоточатся на производстве высокотехнологичной продукции по современным мировым стандартам, учитывающим экологические требования, выпуск которой не по силам новым гигантам индустриального роста (Китаю, Индии, Бразилии) и другим крупным странам мира.

Последствиями могут быть усиление товарообмена в рамках группы развитых стран и увеличение товарообмена между развитыми и развивающимися странами в сфере обмена сложной высококачественной продукции (услуг) на сырье и продукцию с низким уровнем добавленной стоимости.

2 *Борьба за научно-техническое лидерство в мире.* Страна, которая реально преобразует потенциал экономики знаний в повседневную жизнь общества, станет лидером, что найдет отражение в структуре товарных рынков и услуг.

3 *Постепенное стирание граней между военной и гражданской продукцией* в результате использования двойных технологий и интеграции военного и гражданского инновационных потенциалов. Система Spin-off (передача технологий из военного в гражданский сектор хозяйства) будет подкрепляться системой Spin-on (передача новинок из гражданского сектора в военный). В результате возрастет диверсификация товарной линейки, ускорится

обновление выпускаемой продукции, повысится интеллектуальная емкость товарных рынков.

4 *Усиление мирового соперничества в использовании информационных, коммуникационных, космических, био- и нанотехнологий* на всех этапах производства от проектирования до утилизации. В конкурентной борьбе все большую роль будут играть сроки обновления продукции на имеющихся рынках и предложение принципиально новых товаров, формирующих новые рынки. Это будет зависеть от степени интеллектуализации товара.

5 *Стоимость живого труда, особенно высококвалифицированного, будет возрастать.* Одним из требований потребителей рынка станет снижение энергоемкости и материалоемкости продукции в целях сокращения издержек производства и повышения конкурентоспособности товаров.

Внешнеторговая политика Республики Беларусь ориентирована на интеграцию в мирохозяйственные связи, способствующую реализации ее сравнительных преимуществ в международном разделении труда, что может стать условием стабильного экономического развития.

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

Основу внешнеторгового потенциала Республики Беларусь составляет промышленность, ориентированная на экспорт. В МРТ страна специализируется на производстве продукции химической и нефтехимической промышленности, машиностроения, лесной и деревообрабатывающей промышленности, а также на выпуске потребительских товаров.

Особенности промышленного комплекса Беларуси, ее географическое положение и исторические связи определили высокую степень открытости экономики республики, ее ориентированность на внешние рынки. Экспорт является одним из основных приоритетов развития белорусской экономики. В структуре экономики экспорт традиционно составляет более половины валового внутреннего продукта, в силу чего является одним из основных источников обеспечения устойчивого экономического роста страны.

К числу важнейших экспортных товаров республики относятся калийные и азотные удобрения, нефтепродукты, прокат стали, грузовые автомобили, тракторы, химические волокна и нити, шины, металлокорд, капролактамы, мебель, холодильники и морозильники, древесина и изделия из нее, одежда, обувь, молочная и мясная продукция, сахар. К основным статьям экспорта услуг относятся транспортные, что обусловлено выгодным географическим положением страны, компьютерные и строительные.

Импорт представлен, в основном, энергоресурсами (нефть, нефтепродукты, природный и сжиженный газы, электроэнергия) и сырьем, материа-

лами и комплектующими (металлы и изделия из них; сырье для химических производств; части машин, оборудования и транспортных средств).

Республика Беларусь реализует многовекторную внешнеэкономическую политику, поддерживает внешнеторговые контакты с большинством зарубежных стран, активно участвует в международных интеграционных процессах. Так, Беларусь поддерживает торгово-экономические отношения с более чем 190 государствами, поставляя на экспорт более 1000 наименований изделий в 137 стран. Беларусь импортирует продукцию из 161 страны.

На долю Российской Федерации приходится треть экспорта республики и половина импорта. Европейский союз занимает второе место среди торговых партнеров. Наиболее развиты торгово-экономические связи с Германией, Польшей, Нидерландами, Латвией, Италией, Литвой, Бельгией, Францией, Великобританией, Чехией, Швецией, Венгрией. Динамично развиваются торговые отношения с Украиной, которая после России является вторым ключевым партнером республики среди стран СНГ.

Участие Беларуси в процессе глобализации мировой экономики обусловлено следующими причинами:

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

Устойчивое отрицательное сальдо баланса товаров, положительное сальдо в торговле услугами и отсутствие единой тенденции в развитии итогового сальдо платежного баланса – характерные особенности платежного баланса Республики Беларусь.

Платежный баланс – статистический отчет, в котором в систематизированном виде приведены суммарные данные об экономических операциях резидентов страны с резидентами других стран (нерезидентами) за определенный период времени.

Функции платежного баланса:

- является источником информации – дает представление о масштабах, структуре и характере внешнеэкономических связей страны;

– позволяет моделировать процессы макроэкономического развития открытой экономики;

– служит ориентиром для органов государственного управления, отвечающих за экономическую политику государства, поскольку состояние платежного баланса влияет на принятие денежных и фискальных мер.

Международная инвестиционная позиция – это статистический отчет, который показывает стоимость и состав финансовых активов резидентов страны, являющихся требованиями к нерезидентам, и обязательства резидентов страны перед нерезидентами на определенный момент времени.

Соотношение между международными финансовыми ресурсами, которыми располагает страна, и ее задолженностью перед другими странами, является *чистой международной инвестиционной позицией страны*, которая эквивалентна доле национального богатства, предоставленного или взятого в займы у нерезидентов. Она определяет зависимость экономики страны от внешнего мира и показывает соотношение между иностранными активами, которыми страна располагает, и задолженностью перед другими странами. Превышение обязательств над активами указывает на то, что страна, составляющая международную инвестиционную позицию, является «чистым должником» перед внешним миром. Превышение внешних активов над обязательствами перед внешним миром указывает на «чистого кредитора».

Международная организация – это организация, учрежденная договором государств-членов, придавших ей статус международной организации, имеющая согласованные ее участниками цели, компетентные органы и другие атрибуты (устав, порядок членства и т.п.).

Международные экономические организации играют особую роль в регулировании международных экономических отношений, т.к. обладают наднациональными полномочиями – совокупностью структурных, функциональных и процедурных особенностей, определяющих их приоритетный характер по отношению к государствам-членам.

Принципы международной организации:

– суверенное равенство государств-членов, что подтверждается положением о представительстве: одно государство – один голос;

– право добровольного выхода из организации.

Основываясь на этих принципах, 1 января 1995 г. была создана Всемирная торговая организация (ВТО) на базе многостороннего соглашения об основных нормах таможенной политики в виде Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ, 1947 г.). Высшим органом ВТО является *Министерская конференция*, объединяющая представителей всех государств-участников. Члены ВТО уплачивают ежегодный взнос, утверждаемый Генеральным советом. В настоящее время полноправными участниками ВТО являются 164 страны.

Важнейшие проблемы многостороннего регулирования международной торговли, пути ее либерализации решаются на многосторонних переговорах, которые проходят в форме раундов (периодических сессий) в течение нескольких лет.

Основные документы ВТО:

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 (ТРИПС).

4 Договоренность о правилах и процедурах, регулирующих разрешение споров.

Главная цель ВТО – либерализация международной торговли, устранение дискриминационных препятствий на пути потоков товаров и услуг, свободный доступ к национальным рынкам и источникам сырья.

Главные принципы ВТО:

1) недискриминация – создание равных конкурентных условий для товаров и услуг, объектов интеллектуальной собственности независимо от страны происхождения.

Торговля без дискриминации основывается на применении:

– режима наибольшего благоприятствования – обязанность государств-членов ВТО предоставлять товарам и услугам из всех государств-членов режима, одинакового по благоприятности. Торговля на основании положений режима наибольшего благоприятствования – предоставление договаривающимися сторонами друг другу всех прав, преимуществ и льгот, которыми пользуется и/или будет пользоваться любое третье государство. Обязательства касаются также любых сборов, связанных с импортом или экспортом; методики применения тарифов, сборов; правил проведения экспортных или импортных операций; внутренних налогов и сборов на импортные товары, а также законов, постановлений и требований, влияющих на их продажу; применения количественных ограничений, где такие ограничения разрешаются;

– национального режима – отношение к иностранным товарам и услугам на отечественном рынке должно быть не менее благоприятным, чем отношение к отечественным товарам и услугам;

2) справедливая конкуренция – неприменение мер, «искажающих торговлю», но подразумевает возможность применения государством санкций против демпингового импорта или субсидий по отношению к нему в случае, если эти меры наносят ущерб отечественным производителям.

3) либерализация торговли – требует отказа от количественных ограни-

чений в торговле и регулирование ее в основном тарифными методами, а также последовательное сокращение таможенных пошлин для облегчения международной торговли.

4) прозрачность и предсказуемость торгового режима – обязательное уведомление (нотификация) о торговых мерах, а также в мониторинге торговой политики.

Этапы процедуры присоединения к Всемирной торговой организации:

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

2 Представление заявления о начале процедуры присоединения, на которое должно быть получено соглашение всех стран-участниц. Беларусь направила заявление 17 сентября 1993 г. и получила согласие 26 октября 1993 г.

3 Создание Рабочей группы по присоединению. По результатам заседания Рабочей группы страны-члены ВТО могут принять решение о переходе к очередному этапу переговоров, исходя из достигнутых результатов по приведению национального законодательства присоединяющейся страны в соответствие с системными правилами ВТО. Этапы переговоров на данном направлении предусмотрены процедурой ВТО и представляют собой определенную последовательность принятия документов (Меморандум – Контрольный список – Сводный отчет – проект Доклада Рабочей группы).

В состав Рабочей группы по присоединению Беларуси к ВТО входит 41 страна-член ВТО. К настоящему моменту состоялось 7 формальных заседаний и 5 раундов консультаций Председателя Рабочей группы с участием членов ВТО. В результате заседаний Рабочей группы белорусской стороне удалось пройти следующие этапы переговорного процесса.

3.1 Предоставление присоединяющейся страной Меморандума о торговом режиме. Беларусь представила Меморандум 5 декабря 1995 г.

Обсуждение Меморандума 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).

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.

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.

3.2 По итогам 4-го заседания Рабочей группы принято решение о подготовке Контрольного списка.

3.3 На 5-м заседании Рабочей группы страны-члены одобрили начало подготовки Сводного отчета. Основным итогом 6-го заседания Рабочей группы ВТО стало решение о подготовке второй редакции Сводного отчета. Рассмотрение данного документа начато на 7-м заседании Рабочей группы ВТО и было продолжено на неформальном заседании. Однако по итогам заседаний не удалось добиться решения Рабочей группы о переходе к следующему этапу переговоров – подготовке проекта Доклада Рабочей группы (Draft Report of the Working Party), итогового документа, содержащего пакет обязательств Республики Беларусь как члена ВТО.

В 2013–2014 гг. на фоне возобновления переговоров в многостороннем и двустороннем форматах Республика Беларусь представила Секретариату ВТО перевод ряда основополагающих нормативных правовых актов в сфере регулирования внешней торговли, обновленные вопросники по техническим барьерам в торговле, санитарным и фитосанитарным мерам, таможенной оценке, импортному лицензированию и соглашению ТРИПС, актуальную редакцию плана нормотворческих работ, ответы на вопросы к Сводному отчету, обновленный документ по государственной поддержке сельского хозяйства.

Преимущества присоединения Беларуси к ВТО:

1 *Возможность без ограничений торговать на основных мировых рынках.* После присоединения к ВТО все страны-участницы обязаны будут предоставить Беларуси режим наибольшего благоприятствования в торговле и на взаимной основе национальный режим в отношении внутреннего налогообложения и правил, регулирующих внутреннюю торговлю, что позволит снизить издержки и увеличить конкурентоспособность товаров по ценовому фактору.

2 *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.

3 *Доступ к информационной базе ВТО.* Страна сможет на регулярной основе получать информацию о политике стран в области внешней торговли, о действиях всех членов ВТО, об изменении конъюнктуры рынков.

4 *Возможность использовать ВТО в качестве инструмента продвижения своих торгово-экономических интересов* на рынках стран-участниц ВТО посредством участия в разработке соглашений ВТО.

Последствия для Беларуси от присоединения к ВТО:

1 *Страна должна будет открыть доступ на свой рынок* всем иностранным фирмам стран ВТО. Это приведет к ужесточению конкуренции, вытеснению менее конкурентоспособного национального производителя.

С другой стороны, в настоящее время Республика Беларусь является единственным государством-членом Евразийского экономического союза (предусматривает единый рынок товаров и услуг), которое не вступило в ВТО, но принимает все риски последствий выполнения имеющихся обязательств России и Казахстана перед ВТО по снижению тарифной защиты.

2 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.

3 Страна должна будет *зафиксировать предельные объемы дотирования агропромышленного комплекса, прекратить дотации убыточных хозяйств.*

4 *Невозможность использовать преимущества от участия в ВТО* при необходимости противостоять отрицательным последствиям, следующим от вступления и, соответственно, открытия своих рынков всех стран, непосредственно граничащих с Беларусью, в первую очередь России и Украины как основных торговых партнеров из стран ближнего зарубежья.

Экономическая интеграция – процесс экономического взаимодействия стран, приводящий к сближению хозяйственных механизмов, принимающий форму межгосударственных соглашений и согласованно регулируемый межгосударственными органами.

Предпосылки интеграции.

1 *Близость уровней экономического развития и степени рыночной зрелости интегрирующихся стран.* Интеграционные процессы идут наиболее активно между государствами, находящимися на примерно одинаковом уровне экономического развития.

2 *Географическая близость интегрирующихся стран,* наличие в большинстве случаев общей границы и исторически сложившихся экономических связей.

3 *Общность экономических и иных проблем,* стоящих перед странами в области развития, регулирования экономики, политического сотрудничества и т.д.

4 *Демонстрационный эффект.* В странах, создавших интеграционные объединения, обычно происходят положительные экономические сдвиги (ускорение темпов экономического роста, рост занятости, снижение инфляции, повышение уровня жизни и т.д.), что оказывает определенное психологическое воздействие на население соседних стран.

5 «Эффект домино». После того как большинство стран того или иного региона стали членами интеграционного объединения, остальные страны, оставшиеся за его пределами, неизбежно испытывают некоторые трудности, связанные с переориентацией экономических связей стран, входящих в группировку, друг на друга. Это нередко приводит к сокращению торговли стран, оказавшихся за пределами интеграции.

Цели интеграции.

1 *Использование преимуществ экономики масштаба.* Обеспечить расширение размеров рынка, сокращение транзакционных издержек и извлечения других преимуществ на основе теории экономики масштаба, что позволит привлечь прямые иностранные инвестиции.

2 *Создание благоприятной внешнеполитической среды.* Укрепление взаимопонимания и сотрудничества участвующих стран в политической, военной, социальной, культурной и других неэкономических областях.

3 *Решение задач торговой политики.* Региональная интеграция нередко рассматривается как способ укрепить переговорные позиции участвующих стран в рамках многосторонних переговоров в ВТО.

4 *Содействие структурной перестройке экономики.* Подключение стран, создающих рыночную экономику или осуществляющих глубокие экономические реформы, к региональным торговым соглашениям стран с более высоким уровнем рыночного развития рассматривается как важнейший канал передачи рыночного опыта, гарантия неизменности избранного курса на рынок. Такие цели преследовали многие восточноевропейские страны, вступая в ЕС.

5 *Поддержка отраслей национальной промышленности.* Способ поддержки местных производителей, для которых возникает более широкий региональный рынок.

Этапы интеграции:

I *Заключение преференциальных торговых соглашений,* в соответствии с которыми страны предоставляют более благоприятный режим друг другу, чем они предоставляют третьим странам. Никаких межгосударственных органов для управления не создается, национальные таможенные тарифы каждой из стран сохраняются.

II *Создание зоны свободной торговли,* предусматривающей полную отмену таможенных тарифов во взаимной торговле при сохранении национальных таможенных тарифов в отношении с третьими странами. В большинстве случаев зона свободной торговли распространяется на все товары, кроме продукции сельского хозяйства. Зона свободной торговли может координироваться небольшим секретариатом.

III *Создание таможенного союза* – согласованная отмена группой стран национальных таможенных тарифов и введение общего таможенного тарифа и единой системы нетарифного регулирования торговли в отношении

третьих стран. Таможенный союз требует создания уже более развитой системы межгосударственных органов, координирующих проведение согласованной внешнеторговой политики.

IV *Образование общего рынка* – страны договариваются о свободе движения не только товаров и услуг, но и факторов производства – капитала и рабочей силы. Координация осуществляется на периодических совещаниях глав государств и правительств участвующих стран, руководителей министерств и центральных банков, опирающихся на постоянно действующий секретариат. В рамках ЕС – это Европейский Совет глав государств и правительств, Совет Министров ЕС и Секретариат ЕС.

V *Создание экономического союза*, который предусматривает наряду с общим таможенным тарифом и свободой движения товаров и факторов производства также координацию макроэкономической политики и унификацию законодательства в ключевых областях – валютной, бюджетной, денежно-кредитной. В ЕС на этом уровне появилась единая европейская валюта – евро. Правительства согласованно отказываются от части своих функций и тем самым уступают часть государственного суверенитета в пользу надгосударственных органов. В рамках ЕС – это Комиссия ЕС.

VI *Образование политического союза*, который предусматривает передачу национальными правительствами большей части своих функций в отношениях с третьими странами надгосударственным органам. Фактически в ЕС этот процесс вступил в активную стадию. В 2009 г. был избран председатель ЕС.

Крупнейшие международные региональные торговые объединения:

1 *Европейский союз* – экономическое и политическое объединение 28 европейских государств: Австрия, Бельгия, Болгария, Великобритания, Венгрия, Германия, Греция, Дания, Ирландия, Испания, Италия, Кипр, Латвия, Литва, Люксембург, Мальта, Нидерланды, Польша, Португалия, Румыния, Словакия, Словения, Финляндия, Франция, Хорватия, Чехия, Швеция и Эстония.

2 *Североамериканское соглашение о свободной торговле* (НАФТА) – США, Канада, Мексика.

3 *Европейская ассоциация свободной торговли* (ЕАСТ) – Исландия, Норвегия, Швейцария, Лихтенштейн.

4 *Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество* (АТЭС) – Австралия, Бруней, Малайзия, Сингапур, Таиланд, Новая Зеландия, Папуа-Новая Гвинея, Индонезия, Филиппины, Китайский Тайбэй, Гонконг, Япония, Республика Корея, Китай, Канада, США, Мексика, Чили, Россия, Перу, Вьетнам.

5 «Меркосур» – общий рынок стран Южной Америки, экономическое и политическое соглашение между Бразилией, Аргентиной, Парагваем, Уругваем и Венесуэлой.

6 *Сообщество развития Юга Африки* (САДК) – Ангола, Ботсвана, Демократическая республика Конго, Замбия, Зимбабве, Лесото, Маврикий, Мадагаскар, Малави, Мозамбик, Намибия, Свазиленд, Сейшельские острова, Танзания, ЮАР.

7 *Западноафриканский экономический и валютный союз* (ЗАЭВС) – Бенин, Буркина-Фасо, Гвинея-Бисау, Кот-д'Ивуар, Мали, Нигер, Сенегал, Того.

8 *Южно-Азиатская ассоциация регионального сотрудничества* (СААРК) – Афганистан, Бангладеш, Бутан, Индия, Мальдивы, Непал, Пакистан, Шри-Ланка.

9 *Андский пакт* – Боливия, Колумбия, Перу, Эквадор.

10 *Содружество Независимых Государств* (СНГ) – Азербайджан, Армения, Беларусь, Казахстан, Кыргызстан, Молдова, Россия, Таджикистан, Туркменистан, Узбекистан, Украина. СНГ образовано 8 декабря 1991 г. руководителями Беларуси, России и Украины, подписавшими Соглашение о его создании (Беловежское соглашение).

21 декабря 1991 г. в г. Алма-Ате главы одиннадцати суверенных государств (кроме прибалтийских государств и Грузии, которая стала членом СНГ в 1993 г. и в 2009 г. вышла из состава этой международной организации) подписали Протокол к Соглашению, в котором подчеркнули, что страны-участницы на равноправных началах образуют СНГ.

22 января 1993 г. в г. Минске на саммите СНГ был принят Устав Содружества. Его не подписали Украина и Туркменистан, которые тем самым де-юре не являются государствами-членами СНГ, а могут быть отнесены только к государствам-учредителям и государствам-участникам Содружества. Туркменистан с августа 2005 г. участвует в Содружестве в качестве «ассоциированного члена».

18 августа 2008 г. в Исполком СНГ поступила нота МИДа Грузии о выходе из состава СНГ. В соответствии с Уставом СНГ, 18 августа 2009 г. Грузия официально перестала быть членом этой международной организации.

Цели Содружества:

– осуществление сотрудничества в политической, экономической, экологической, гуманитарной, культурной и иных областях;

– всестороннее и сбалансированное экономическое и социальное развитие государств-членов в рамках общего экономического пространства, межгосударственная кооперация и интеграция;

– обеспечение прав и основных свобод человека в соответствии с общепризнанными принципами и нормами международного права и документами ОБСЕ;

– сотрудничество между государствами-членами в обеспечении международного мира и безопасности, осуществление эффективных мер по сокращению вооружений и военных расходов, ликвидации ядерного и других видов оружия массового уничтожения, достижению всеобщего и полного разоружения;

– содействие гражданам государств-членов в свободном общении, контактах и передвижении в Содружестве;

– взаимная правовая помощь и сотрудничество в других сферах правовых отношений;

– мирное разрешение споров и конфликтов между государствами Содружества.

Взаимодействие в рамках Содружества осуществляется через его уставные органы:

– *Совет глав государств (СГГ)*, являющийся высшим органом Содружества, в котором на уровне глав государств обсуждаются и решаются принципиальные вопросы, связанные с деятельностью государств-участников в сфере их общих интересов;

– *Совет глав правительств (СГП)* Содружества, координирующий сотрудничество органов исполнительной власти в экономической, социальной и иных сферах общих интересов. На его заседаниях согласовываются проекты важнейших документов, которые вносятся на последующее рассмотрение Совета глав государств;

– *Совет министров иностранных дел (СМИД)*, который является основным исполнительным органом, обеспечивающим сотрудничество во внешнеполитической деятельности государств-участников СНГ по вопросам, представляющим взаимный интерес, в период между заседаниями Совета глав государств и Совета глав правительств Содружества;

– *Совет министров обороны (СМО)* – орган Совета глав государств по вопросам военной политики и военного строительства государств-участников Содружества. Членами СМО являются министры обороны государств-участников СНГ (кроме Молдавии, Туркменистана и Украины);

– *Совет командующих Пограничными войсками (СКПВ)*, – орган Совета глав государств по вопросам координации охраны внешних границ Содружества и обеспечения стабильного положения на них. Членами СКПВ являются командующие (начальники) Пограничными войсками (или другие полномочные представители) государств-участников СНГ, а также Председатель Координационной службы Совета командующих;

– *Межпарламентская Ассамблея (МПА)*, которая проводит межпарламентские консультации, обсуждает вопросы сотрудничества в рамках Содружества, разрабатывает совместные предложения в сфере деятельности национальных парламентов;

– *Экономический Суд Содружества*, созданный в целях обеспечения обязательств, вытекающих из заключенных между государствами СНГ экономических соглашений и договоров, путем разрешения споров, возникающих в процессе экономических отношений;

– *Совет постоянных полномочных представителей государств-участников Содружества при уставных и других органах СНГ*, являющийся постоянно действующим органом СНГ. Совет в период между заседаниями СГГ, СГП и СМВД способствует взаимодействию государств в вопросах, представляющих взаимный интерес; обсуждает и представляет государствам-участникам предложения о перспективах развития и приоритетах СНГ; формирует проекты повесток дня СГГ, СГП и СМВД; в рамках своей компетенции осуществляет контроль за ходом реализации поручений высших уставных органов СНГ. В Совете работают представители 7 государств-участников СНГ, кроме Азербайджана, Молдовы, Туркменистана и Узбекистана.

Наряду с вышеуказанными органами в СНГ создано более 70 *органов отраслевого сотрудничества*. Они координируют совместные усилия государств-участников в важнейших отраслях экономики и социального развития, вопросах гуманитарного сотрудничества, борьбы с преступностью и терроризмом, в других сферах жизнедеятельности СНГ.

Единым постоянно действующим исполнительным, административным и координирующим органом Содружества определен *Исполнительный комитет СНГ* со штаб-квартирой в г. Минске и отделением Исполкома в г. Москве.

Содружество Независимых Государств обладает значительным ресурсным потенциалом. Оно занимает 16,4 % мировой территории, на которой проживает примерно 4,4 % мирового населения. На долю СНГ приходится примерно 20 % мировых запасов нефти, 40 % природного газа, 25 % угля, 10 % производства электроэнергии, 25 % мировых запасов леса, почти 11 % мировых возобновляемых водных ресурсов и 13 % пахотных земель. Страны Содружества в силу своего географического положения располагают также серьезным транзитным потенциалом.

Интеграция на пространстве Содружества носит разноскоростной и разноразмерный характер. Это значит, что у каждой страны в соответствии с ее национальными интересами и степенью готовности есть возможность выбрать любой вариант дальнейшего участия в интеграционных процессах.

К началу XXI столетия на территории Содружества сложились следующие организации и интеграционные объединения:

1 *Соглашение о Таможенном союзе* Беларуси и России (6 января 1995 г.), к которому впоследствии присоединились республики Казахстан, Кыргызстан и Таджикистан. Таможенный союз пяти государств осенью 2000 г. был преобразован в *Евразийское экономическое сообщество* (ЕврАзЭС),

а 10.10.2014 г. прекратил свою деятельность. ЕврАзЭС заложило основу для создания Таможенного союза и Единого экономического пространства.

2 *Таможенный союз Беларуси, России и Казахстана* (1 января 2010 г.). Таможенный кодекс Таможенного союза стал применяться в отношении между Россией и Казахстаном с 1 июля 2010 г., а с 6 июля 2010 г. – в отношениях между Россией, Беларусью и Казахстаном.

3 Функционирование на базе таможенного союза Беларуси, России и Казахстана *Единого экономического пространства* с 1 января 2012 г.

4 *Евразийский экономический союз* (ЕАЭС; далее Союз) – действует с 1 января 2015 г. на основании Договора о ЕАЭС, подписанного 29 мая 2014 г. в г. Астане президентами Беларуси, России и Казахстана. 2 января 2015 г. в Союз вступила Армения, 12 августа 2015 г. – Кыргызстан. С 1 января 2018 г. действует Таможенный кодекс ЕАЭС (ТК ЕАЭС).

ЕАЭС объединяет 182 миллиона человек, занимает 1-е место в мире по добыче нефти и газа; 2-е – по выпуску минеральных удобрений; 3-е – по электроэнергии; 4-е – по производству стали и добыче угля.

Граждане ЕАЭС имеют право работать в любом государстве Союза без специального разрешения, получают доступ к социальному обеспечению на одинаковых условиях, имеют единые условия налогообложения (налог на доходы уплачивается по действующей ставке той страны, где они работают), взаимное признание дипломов о высшем образовании, равные правила доступа к медицинским услугам, гарантированным государством.

5 *Союзное государство Беларуси и России* (договор о создании подписан 8 декабря 1999 г.) – интеграционное образование двух стран СНГ, созданное в соответствии с Договором об образовании Сообщества Беларуси и России (1996 г.), а с 1997 г. – Договором об образовании Союза.

6 Центральнo-азиатский союз (Казахстан, Кыргызстан, Таджикистан, Узбекистан), образованный в 1994 г. и преобразованный в 1998 г. в Центральнo-азиатское экономическое сообщество, а в феврале 2002 – в организацию «*Центральнo-Азиатское сотрудничество*» (ЦАС). 18 октября 2004 г. в Душанбе на саммите ЦАС президент России подписал протокол о присоединении страны к этой организации. 6 октября 2005 г. в г. Санкт-Петербурге на саммите ЦАС было принято решение объединить ЦАС с ЕврАзЭС, т.е. фактически ЦАС было упразднено.

7 *Организация за демократию и экономическое развитие* – политико-экономическое объединение пяти государств СНГ в составе Грузии, Украины, Узбекистана (с 1999 по 2005 гг.), Азербайджана и Молдавии (по первым буквам названий стран-участниц – ГУУАМ), созданное в октябре 1997 г.

8 *Шанхайская пятёрка* – основана в результате подписания в 1996–1997 гг. между Казахстаном, Кыргызстаном, Китаем, Россией и Таджикистаном соглашений об укреплении доверия в военной области и о взаимном сокращении вооружённых сил в районе границы.

9 *Шанхайская организация сотрудничества* (ШОС) – международная организация, основанная в 2001 г. лидерами Китая, России, Казахстана, Таджикистана, Кыргызстана и Узбекистана. 10 июля 2015 г. в ШОС вступили Индия и Пакистан.

10 *Содружество демократического выбора* (СДВ) – организация стран балто-черноморско-каспийского региона создана 2 декабря 2005 г. в г. Киеве; страны-учредители: Украина, Молдавия, Литва, Латвия, Эстония, Румыния, Македония, Словения и Грузия.

Вопросы для самоконтроля

- 1 Какие основные черты характеризуют современное мировое хозяйство?
- 2 Роль и место Республики Беларусь в международном разделении труда.
- 3 Предпосылки активизации участия Беларуси в МРТ.
- 4 Значение ВЭД для экономики Республики Беларусь.
- 5 В чем заключаются особенности товарной и географической структуры внешней торговли Беларуси?
- 6 Проблемы развития экспортного потенциала Беларуси.
- 7 Направления совершенствования товарной структуры и повышения эффективности внешней торговли в Республике Беларусь.
- 8 Оцените преимущества и проблемы для Республики Беларусь от присоединения к ВТО.
- 9 Назовите и охарактеризуйте этапы экономической интеграции.

1.3 Иностранные инвестиции и эффективность их привлечения

Переход на инновационный тип развития экономики Республики Беларусь и усиление ее конкурентных позиций на внешних рынках требуют привлечения значительных капиталовложений, которые могут осуществляться как за счет внутренних ресурсов, так и за счет привлечения иностранного капитала. Поскольку внутренние финансовые ресурсы страны ограничены, то увеличение масштабов зарубежного инвестирования становится важным источником экономического роста.

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 Национального статистического комитета Республики Беларусь в общую сумму поступления иностранных инвестиций включаются прямые иностранные инвестиции, портфельные и прочие.

Прямые иностранные инвестиции (ПИИ) – инвестиции, осуществленные прямыми инвесторами, полностью или частично владеющими организацией, имеющими не менее 10 % акций и (или) паев в уставном

фонде, что дает право на участие в управлении организацией. ПИИ включают инструменты участия в капитале, доли, паи, реинвестирование, продажу (покупку) недвижимости, долговые инструменты, прочие прямые инвестиции (рисунок 1.1).

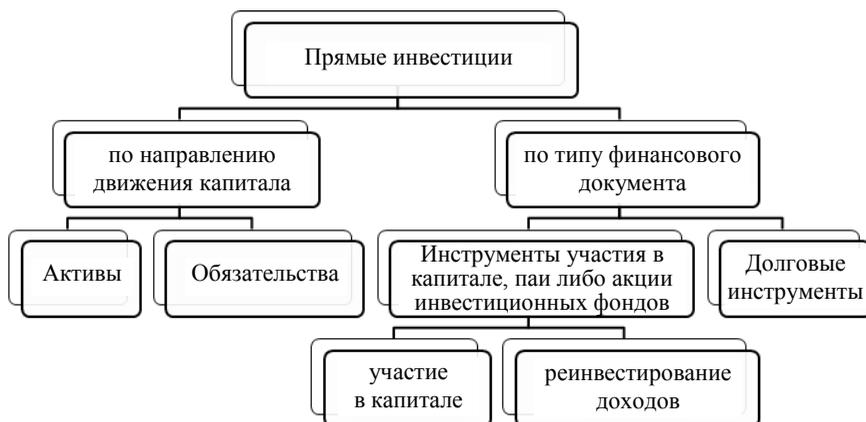


Рисунок 1.1 – Классификация прямых инвестиций в соответствии с методологическими комментариями Национального банка Республики Беларусь

Реинвестирование – часть прибыли пропорционально доле прямого инвестора в уставном фонде организации, не перечисляемая прямому инвестору, а оставаемая в организации.

Реинвестирование доходов – повторное вложение капитала в форме наращивания ранее вложенных инвестиций за счёт доходов, полученных от них. В некоторых случаях оно может составлять отрицательную величину, например, в случае убытков предприятия прямого инвестирования или когда подлежащие выплате дивиденды в рассматриваемый период превышают чистые доходы за этот период.

Прямые иностранные инвестиции на чистой основе не учитывают размер задолженности прямому инвестору за товары, работы, услуги и включают помимо показателей, связанных с поступлением прямых иностранных инвестиций в организации прямого инвестирования и банковский сектор, продажу недвижимости, недвижимого имущества и государственных унитарных предприятий.

Портфельные инвестиции – инвестиции в виде акций и (или) паев, составляющих менее 10 % в уставном фонде организации, векселей (кроме имеющих товарный характер) и других долговых ценных бумаг. Портфельные инвестиции включают инструменты участия в капитале, доли, паи и долговые ценные бумаги, позволяют получить доход и диверсифицировать портфель ценных бумаг для снижения рисков.

Прочие инвестиции – кредиты и займы, финансовый лизинг, счета и депозиты. Кредиты и займы включают кредиты и займы, полученные от нерезидентов Республики Беларусь (предоставленные нерезидентам Республики Беларусь) и не относящиеся к прямым инвестициям. Счета и депозиты включают денежные средства на собственных счетах организаций-резидентов Республики Беларусь в иностранных банках за рубежом, на счетах представительств и иных подразделений за рубежом.

Источниками инвестиций могут являться:

- собственные средства инвесторов, включая амортизационные фонды, прибыль, оставшуюся после уплаты налогов и других обязательных платежей, в том числе средства, полученные от продажи долей в уставном фонде юридического лица;

- заемные и привлеченные средства, включая кредиты банков и небанковских кредитно-финансовых организаций, займы учредителей (участников) и других юридических и физических лиц, облигационные займы.

Способы осуществления инвестиций на территории Беларуси:

- создание коммерческой организации;
- приобретение, создание, в т.ч. путем строительства, объектов недвижимого имущества (за исключением случаев приобретения или строительства жилых домов, жилых помещений);

- приобретение прав на объекты интеллектуальной собственности;

- приобретение акций, долей в уставном фонде, паёв в имуществе коммерческой организации, включая случаи увеличения уставного фонда коммерческой организации;

- на основе концессии;

- иными способами, кроме запрещенных законодательными актами Республики Беларусь.

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 судами.

Мотивы движения прямых инвестиций:

- политические – 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 меняют экономический климат страны;

- экономические – обход тарифных (таможенных пошлин) и нетарифных протекционистских барьеров; использование разницы в стоимости ресурсов в разных странах, в т.ч. в стоимости рабочей силы, 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 – 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.

Наиболее эффективной формой зарубежного инвестирования с позиции принимающей инвестиции страны являются ПИИ в реальное производство в виде вклада в уставный фонд, т.к. по ним не надо выплачивать проценты или возвращать их, а инвестор рассчитывает на получение максимальной по сравнению с другими формами международного бизнеса прибыли и концентрирует для этого свои ресурсы и усилия. Но их владельцы выдвигают наиболее жесткие требования к условиям инвестирования (инвестиционному климату). Поэтому правительства многих стран, желая привлечь инвесторов, идут на компромиссы в инвестиционном законодательстве (налоговые, таможенные, валютные льготы, государственные гарантии защиты и т.п.).

В основе **политики по привлечению иностранного капитала в экономику Республики Беларусь** лежит инвестиционное законодательство, важнейшими из которых являются нормативно-правовые акты:

1) *международного уровня*:

– более 60 двусторонних соглашений об избежании двойного налогообложения;

– порядка 60 двусторонних соглашений о содействии в осуществлении (поощрении) и взаимной защите инвестиций (приложение А);

– Сеульская конвенция об учреждении Многостороннего агентства по гарантиям инвестиций (Конвенция MIGA);

– Конвенция по урегулированию инвестиционных споров между государствами и физическими и юридическими лицами других государств (ICSID);

– Конвенция о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений;

– другие международные договоры;

2) *составляющие национальное законодательство Республики Беларусь*:

– Закон Республики Беларусь от 12 июля 2013 г. № 53-З «Об инвестициях»;

– Закон Республики Беларусь от 7 декабря 1998 г. № 213-З «О свободных экономических зонах»;

– Декрет Президента Республики Беларусь от 06.08.2009 г. № 10 «О создании дополнительных условий для инвестиционной деятельности в Республике Беларусь»;

– постановление Совета Министров Республики Беларусь от 26.05.2014 г. № 506 «О бизнес-планах инвестиционных проектов» и др.

До 2014 г. основным нормативным правовым актом, регулировавшим отношения, вытекающие из деятельности, связанной с осуществлением инвестиций, являлся Инвестиционный кодекс Республики Беларусь, однако в связи со вступлением в силу законов Республики Беларусь от 12.07.2013 г. «Об инвестициях» и «О концессиях» указанный кодекс признан утратившим силу.

Особенностью Закона «Об инвестициях» является норма, согласно которой инвестор не ограничивается в отношении способов осуществления инвестиций и видов источников финансирования. Не предусмотрены ограничения по объемам инвестиций и организационно-правовым формам создания инвесторами организаций.

В стране была принята Стратегия привлечения прямых иностранных инвестиций на период до 2015 г., в которой были определены приоритетные секторы для прямых иностранных инвестиций: фармацевтика, биотехнологии, нанотехнологии, новые материалы, информационные и коммуникационные технологии.

С 2012 г. Беларусь является полноправным членом **Многостороннего агентства по гарантиям инвестиций** (автономное международное учреждение Группы организаций Всемирного банка), что подтверждает готовность страны к созданию соответствующих международным стандартам условий для страхования рисков иностранных инвесторов на территории нашей страны, привлечения иностранных финансовых ресурсов без предоставления иностранным инвесторам гарантий Правительства Республики Беларусь и, соответственно, без увеличения размера внешнего государственного долга республики.

Всем инвесторам гарантирована равная, без дискриминации, защита прав и законных интересов, независимо от формы собственности и национального статуса. Все секторы национальной экономики открыты для иностранных инвестиций, за исключением производства оружия, наркотических и ядовитых веществ. Иностранные инвесторы вправе создавать на территории страны компании с любым объемом иностранных инвестиций, в любых организационно-правовых формах, а также их филиалы и представительства.

Примеры реализованных инвестиционных проектов в Республике Беларусь.

Производственное предприятие «Кока-Кола Бевриджиз Белоруссия» – одно из крупнейших отечественных предприятий, созданных с привлечением иностранных инвестиций, и один из лидеров на белорусском рынке безалкогольной продукции. Компания имеет 7 дистрибьюторских центров, ряд

представительств в регионах, современную инфраструктуру реализации продукции. Более 70 % партнеров и поставщиков компании – белорусские предприятия. Две трети материалов, используемых в производственном процессе, закупаются в Беларуси.

МАЗ-МАН – совместное белорусско-германское предприятие, крупный производитель большегрузных автомобилей европейского класса для региональных и международных перевозок, строительной и специальной техники, фронтальных погрузчиков ВМЕ.

СП «Санта Импэкс Брест» ООО – белорусско-германская торговая компания. Ее дочерняя компания – «Санта Бремор» – один из крупнейших производителей продуктов питания в Восточной Европе, узнаваемый мировой бренд готовых продуктов из рыбы и морепродуктов.

«Heineken» – интернациональная пивоваренная компания, выпускающая свыше 200 международных, региональных и локальных брендов. По объему производимого пива занимает первое место в Европе и третье в мировом рейтинге. Сегодня в республике с участием компании Heineken работает 2 предприятия: «Пивоваренная компания «Сябар» и СОАО «Речицапиво».

«Velcom» – первый оператор сотовой связи стандарта GSM в Беларуси, входит в состав Telecom Austria Group – одного из самых успешных телекоммуникационных холдингов Европы. Зона действия сети Velcom охватывает более 94,1 % территории страны.

«EPAM Systems» – крупнейший поставщик услуг в области разработки программного обеспечения и решений на территории России, стран СНГ, Центральной и Восточной Европы. В Беларуси компания работает как резидент Парка высоких технологий с 2006 г.

«Лангхайнрих Веберай-Аусрюстунг ГмбХ» – предприятие входит в состав крупнейшего в Европе немецкого текстильного концерна Daup & Cie. AG. Производство включает в себя изготовление и отделку высококачественных тканей, из которых происходит пошив столового и постельного белья. Пошив осуществляется на учрежденном фирмой в 2005 г. в Беларуси дочернем предприятии «Лангхайнрих Конфекцион Бел» (ИООО).

С целью привлечения и стимулирования инвестиций в экономику Беларуси в 2009 г. созданы институты **«инвестиционных договоров»** и **«инвестиционных агентов»**.

Институт «инвестиционных договоров с Республикой Беларусь» – позволяет поучит инвестору дополнительные правовые гарантии в части налогового и таможенного режимов, экологических норм, обязательства по выдаче инвестору разрешительных документов, необходимых для реализации инвестиционного проекта, взаимные обязательства сторон по развитию производственной и социальной инфраструктуры региона, обязательства иностранного инвестора по найму и обучению работников из числа граждан Беларуси и др.

Инвестиционный договор заключается в целях оказания государственной поддержки при реализации отдельных инвестиционных проектов, имеющих важное значение для экономики Республики Беларусь. Сторонами договора выступают: с одной стороны – государство в лице Правительства или уполномоченного им республиканского органа государственного управления, а с другой стороны – национальные и (или) иностранные инвесторы.

При заключении инвестиционного договора инвесторы освобождаются:

- от возмещения потерь сельскохозяйственного и (или) лесохозяйственного производства, вызванных изъятием земельного участка;
- отчислений в инновационные фонды на срок действия инвестиционного договора;

- ввозных таможенных пошлин (с учетом международных обязательств Республики Беларусь) и НДС, взимаемых таможенными органами, при ввозе на территорию Республики Беларусь технологического оборудования (комплектующих и запасных частей к нему) для использования его на территории страны в рамках реализации инвестиционного проекта;

- НДС и налога на прибыль, обязанность по уплате которых возникает в связи с безвозмездной передачей капитальных строений (зданий, сооружений) и иных объектов основных средств, передаваемых в установленном законодательством порядке для реализации инвестиционного проекта в собственность инвестора и иные льготы.

Институт «инвестиционных агентов» – это физические или юридические лица, которые располагают необходимыми практическими навыками и опытом в реализации инвестиционных проектов и которые окажут содействие республике в поиске потенциальных инвесторов.

Ряду организаций (ОАО «Управляющая компания холдинга «Горизонт», ООО «Зубр Капитал», ИООО «Инвестиционная компания «Ю Эф Эс»), а также граждан (Енё Фаллер – Венгрия) предоставлены полномочия на представление интересов Беларуси по привлечению инвестиций в страну.

В целях организации постоянного диалога с иностранными инвесторами в стране создан **Консультативный совет по иностранным инвестициям при Совете Министров Республики Беларусь**. Он состоит из представителей различных органов государственного управления, международных организаций (ПРООН, МФК) и иностранных инвесторов, работающих на белорусском рынке («Кока-Кола», «МакДональдс», «Маерск Медикал», «Эрнст-энд-Янг» и т.д.).

В целях совершенствования работы по привлечению иностранных инвестиций, повышения эффективности приватизационных процессов и обеспечения взаимодействия инвесторов с органами государственного управления создано ГУ «**Национальное агентство инвестиций и приватизации**».

Необходимость во внутренних и внешних капиталовложениях в экономику, интенсификация притока иностранных инвестиций способствуют созданию новых механизмов привлечения внешних инвестиций.

В Беларуси активно реализуется политика предоставления льготных условий для инвестирования, которые могут быть полезны для иностранных компаний с точки зрения планирования и оптимизации налогообложения.

Преференциальные правовые режимы инвестирования предоставлены при реализации инвестиционных проектов:

– в *Парке высоких технологий (ПТВ)* – 137 компаниям-резидентам, которые занимаются разработкой и кастомизацией программного обеспечения, а также предоставляют услуги в сфере ИТ для более чем 55 стран мира. Экспорт программного обеспечения, разработанного в парке, составляет 87,4 %, в т.ч. в США и Канаду – 39 %, в страны Европы – 48 %, в Россию и страны СНГ – 12 %. Согласно Декрету Президента Республики Беларусь № 8 от 21.12.2017 г. «О развитии цифровой экономики» для резидентов Парка предусмотрены новые виды деятельности: разработка биотехнологий, медицинских, авиационных и космических технологий, киберспорт, разрешается заниматься образовательной деятельностью в сфере информационно-коммуникационных технологий. Резиденты ПТВ освобождаются:

– от налогов, сборов и иных обязательных платежей в республиканский бюджет, государственные целевые бюджетные и внебюджетные фонды, уплачиваемых с выручки от реализации;

– налога на прибыль;

– налога на добавленную стоимость по оборотам от реализации;

– земельного налога на период строительства, но не более 3 лет;

– налога на недвижимость;

– уплаты таможенных пошлин и налога на добавленную стоимость при ввозе товаров для осуществления видов деятельности в ИТ-отрасли.

Для доходов сотрудников резидентов ПТВ действует сниженная ставка подоходного налога (9 %), а поступления, полученные предприятием с иностранным капиталом от резидента Парка, подвергаются налогу, ставка которого составляет не более 5 %.

Декрет «О развитии цифровой экономики» предусматривает:

– возможность заключения внешнеэкономических сделок в электронном виде (с использованием сети Интернет);

– возможность оформления первичных учетных документов в одностороннем порядке (без необходимости истребовать подпись у контрагента, когда это технически невозможно);

– определение сроков завершения внешнеторговых операций в соответствии с заключенными резидентами ПТВ договорами;

– закрепление права резидентов Парка осуществлять коммерциализацию разработанных ими программных продуктов без ограничений к формам (видам) заключаемых сделок.

Декрет «О развитии цифровой экономики» также вводит такие институты права, как конвертируемый заем, опцион и опционный договор, соглашение о

неконкуренции и запрете переманивания, возмещение имущественных потерь, легализует ICO, криптовалюты и смарт-контракты, что позволит создать в Беларуси благоприятную среду для развития венчурного финансирования, предоставить потенциальным инвесторам инструменты, широко используемые в международной практике, снизить риски при инвестировании;

– в *специальном туристско-рекреационном парке «Августовский канал»* резиденты парка освобождены:

– от налога на прибыль в течение пяти календарных лет, начиная с первого календарного года (включительно), в котором возникла валовая прибыль, в части прибыли, полученной ими от реализации товаров (работ, услуг) собственного производства. Далее облагается по ставке, уменьшенной на 50 % от ставки, установленной законодательством, но не более чем по ставке 12 %;

– налога на недвижимость по зданиям и сооружениям, расположенным на территории парка;

– НДС с оборотов по реализации товаров (работ, услуг) собственного производства на территории Республики Беларусь;

– платы за право заключения договора аренды земельного участка, расположенного в границах парка;

– ввозных таможенных пошлин (при соблюдении условий, установленных Решением КТС от 27 ноября 2009 г. № 130) и НДС при ввозе на территорию Республики Беларусь технологического оборудования, комплектующих и запасных частей к нему, сырья и материалов для использования на территории Республики Беларусь в целях реализации инвестиционных проектов в границах парка по перечню товаров, утверждаемому Гродненским облисполкомом и иные льготы;

– на территории *Припятского Полесья* [районы Брестской (Пинский, Столинский и Лунинецкий) и Гомельской (Житковичский, Петриковский, Мозырский и Наровлянский) областей] в рамках выполнения Государственной программы социально-экономического развития и комплексного использования природных ресурсов Припятского Полесья на 2010–2015 гг.

Коммерческие организации, созданные (за исключением созданных путем реорганизации) после 1 января 2010 г., с местом нахождения и при осуществлении деятельности на территории Припятского Полесья вправе в течение 5 лет со дня создания не исчислять и не уплачивать налог на прибыль в части реализации товаров (работ, услуг) собственного производства при наличии их отдельного учета, иные налоги и сборы (за исключением НДС, акцизов, гербового и оффшорного сборов, государственной пошлины, таможенных пошлин и сборов, налогов, исчисляемых, удерживаемых и перечисляемых при исполнении обязанностей налогового агента).

Суммы финансовой и иной помощи, оказываемой организациями и индивидуальными предпринимателями на реализацию Программы, не учитываются в составе доходов от внебюджетных операций при налогообложении.

Организациям, привлекающим кредитные ресурсы для выполнения мероприятий Программы, обеспечивается в 2010–2021 гг. возмещение части процентов за пользование банковскими кредитами, в размере половины ставки рефинансирования Национального банка по кредитам в белорусских рублях, 6 % годовых – по кредитам в иностранной валюте. Дополнительно Брестский и Гомельский облисполкомы обеспечивают возмещение – до 0,25 и 3 % соответственно;

– в *Индустриальном парке «Великий камень»*, который расположен в Смолевичском районе Минской области в 25 километрах от г. Минска на территории общей площадью порядка 91,5 км².

Для резидентов парка предусматриваются следующие преференции:

– освобождение от налога на недвижимость, земельного налога на весь срок действия специального правового режима (до 14 июня 2062 г.);

– освобождение от налога на прибыль в отношении прибыли резидентов парка от реализации товаров (работ, услуг), произведенных на территории парка, – на срок 10 лет с первого налогового периода, в котором у резидента возникла прибыль от реализации указанных товаров (работ, услуг), затем уплата налога производится по ставке, уменьшенной на 50 % от действующей – до окончания срока действия специального правового режима;

– не включение курсовых разниц в состав внереализационных доходов и расходов для целей исчисления налога на прибыль;

– освобождение от НДС при приобретении работ и услуг на территории страны для реализации инвестиционных проектов;

– послабления по уплате подоходного налога – 9 % (до 1 января 2027 г.) и отчислений в ФСЗН – освобождены в части доходов, превышающих среднюю по республике месячную заработную плату.

– снижены цены на энергоносители и природный газ;

– возможность функционирования в индустриальном парке «территориальной» или «бондовой» зоны, на которой предусмотрен ряд упрощений в области таможенного регулирования;

– проведение ряда валютных операций без учета требований валютного законодательства, объявление и формирование уставного фонда в иностранной валюте;

– свободное ценообразование без установления квот на продукцию, произведенную в индустриальном парке;

– безвизовый въезд лицам, заинтересованным в инвестировании в индустриальный парк или уже инвестирующим на этой территории, на срок до 180 дней;

– стабилизационная оговорка и иные льготы;

– в *средних, малых городских поселениях, сельской местности*. В Беларуси 184 города можно охарактеризовать как средние или малые городские поселения. Коммерческие организации, зарегистрированные с 1 июля

2012 г., находящиеся в средних и малых городских поселениях, а также в сельской местности и осуществляющие деятельность по производству продукции и предоставлению услуг на данной территории, на протяжении 7 календарных лет с момента регистрации освобождаются:

- от налога на прибыль, подоходного налога в части реализации продукции собственного производства;

- уплаты государственной пошлины за выдачу лицензий;

- остальных налогов и сборов (кроме НДС, акцизов, гербового и оффшорного сборов, государственной и патентной пошлин, таможенных пошлин и сборов, платежей за землю, экологического налога, налогов, исчисляемых, удерживаемых и перечисляемых при исполнении обязанностей налогового агента), отчислений в инновационные фонды;

- *малому и среднему бизнесу* – предоставляется право на применение упрощенной системы налогообложения (замена ряда платежей одним налогом и его упрощенным порядком исчисления). Налоговой базой налога при упрощенной системе налогообложения является выручка от реализации товаров (работ, услуг), имущественных прав и внереализационных доходов.

Субъекты хозяйствования могут применять ставки налога при упрощенной системе налогообложения 2, 3 и 5 % в зависимости от выполнения условий соблюдения критериев средней численности работников, валовой выручки, уплаты НДС и экспортной направленности;

- *в свободных экономических зонах.*

Свободная экономическая зона (СЭЗ) – это четко обозначенная территория, где действует особый льготный режим хозяйствования, отличный от экономических условий на остальной территории страны. Цель их создания – 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).

Виды СЭЗ:

- *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);

- *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);

– *техничко-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)];

– *сервисные*, в которых льготный режим получают фирмы, оказывающие услуги (финансовые центры, центры банковских, туристических и страховых услуг, центры свободного судоходства). К этой же группе относятся оффшорные центры;

– *комплексные* – имеют признаки различных видов СЭЗ (например, торгово-производственные);

– *международные* – создаются на границе нескольких государств. В Европе получили название «еврорегионы» – это форма трансграничного сотрудничества административно-территориальных единиц соседних государств, созданная в соответствии с двухсторонними или многосторонними соглашениями.

Таможенный кодекс ЕАЭС выделяет следующие виды СЭЗ:

– *«обычные»* (имеют базовый набор упрощений; действуют в настоящее время в Республике Беларусь);

– *портовые (логистические)* (предусмотрен упрощенный порядок таможенного администрирования в области логистики; могут быть созданы на части территории международного аэропорта и прилегающей к нему территории, либо на части территории, прилегающей к автомобильному (железнодорожному) пункту пропуска через таможенную границу ЕАЭС);

– *«территориальные»* (предусмотрен наибольший объем преимуществ и таможенных упрощений в области логистики и производственной деятельности; могут быть созданы на территории, пределы которой полностью или частично совпадают с участками таможенной границы ЕАЭС либо в пределах которой расположены места перемещения товаров через таможенную границу ЕАЭС воздушным транспортом).

В настоящее время для того, чтобы стать резидентом белорусской СЭЗ, проект должен быть актуальным и соответствовать приоритетам социально-экономической политики государства, не иметь аналогов на территории Беларуси, стоить не менее 1 млн евро и иметь экспортную направленность (не менее 70 %, за исключением товаров, относящихся к импортозамещающим).

Объем инвестиций в реализацию инвестиционного проекта юридического лица или индивидуального предпринимателя, претендующего на регистрацию в качестве резидента СЭЗ, может составлять сумму, эквивалент-

ную не менее 500 тыс. евро, при условии осуществления инвестиций в указанном объеме в течение трех лет со дня заключения договора об условиях деятельности в СЭЗ.

На территории Республики Беларусь созданы 6 свободных экономических зон с целью привлечения и эффективного использования иностранных и национальных инвестиций для создания и развития ориентированных на экспорт производств, основанных на современных и высоких технологиях, а также эффективное использование имеющихся производственных площадей. Специфическими целями СЭЗ являются:

- повышение загрузки аэропорта «Минск-2» и дальнейшее развитие воздушного сообщения – СЭЗ «Минск» (1998 г.);
- внедрение в экономику региона передовых ресурсо- и энергосберегающих технологий – СЭЗ «Брест» (1996 г.) и СЭЗ «Гродноинвест» (2002 г.);
- вовлечение в производственную деятельность нетрадиционных ресурсов и источников энергии – СЭЗ «Гомель-Ратон» (1998 г.);
- развитие и обеспечение эффективного использования имеющейся инженерной и транспортной инфраструктуры – СЭЗ «Витебск» (1999 г.) и СЭЗ «Могилев» (2002 г.).

В СЭЗ работает 397 резидентов свободных экономических зон, на которых занято свыше 122 тыс. человек (по состоянию на конец 2017 г.).

В отношении резидентов СЭЗ Республики Беларусь устанавливается и действует специальный правовой режим для осуществления ими инвестиционной и предпринимательской деятельности – совокупность правовых норм, устанавливающих особый режим налогообложения и иного регулирования и предусматривающих более благоприятные, чем общеустановленные, условия для осуществления инвестиционной и предпринимательской деятельности.

Специальный правовой режим для потенциального инвестора заключается, прежде всего, в особом режиме налогообложения (специальном порядке исчисления и уплаты налогов, сборов (пошлин) и распространяется на реализацию резидентами СЭЗ:

а) за пределы Беларуси иностранным юридическим и (или) физическим лицам в соответствии с заключенными между ними договорами товаров (работ, услуг) собственного производства, произведенных этими резидентами на территории СЭЗ;

б) на территории Беларуси 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;

в) товаров (работ, услуг) собственного производства, которые произведены ими на территории СЭЗ, другим резидентам СЭЗ согласно заключенным с ними договорам. В то же время *из-под действия специального право-*

вого режима СЭЗ изъяты следующие виды деятельности: общественное питание, игорный бизнес, торговая и торгово-закупочная деятельность, операции с ценными бумагами; реализация товаров (работ, услуг), производство (выполнение, оказание) которых осуществляется с использованием основных средств и (или) труда работников резидента СЭЗ вне территории СЭЗ; деятельность банков, небанковских кредитно-финансовых и страховых организаций.

Основные преференции в СЭЗ:

– *освобождение прибыли* резидентов СЭЗ, полученной от реализации товаров (работ, услуг) собственного производства, от налога на прибыль в течение 10 лет с даты объявления предприятием валовой прибыли (резиденты, зарегистрированные до 2012 г., дополнительно освобождаются на 5 лет до 31.12.2021 г.), а после истечения указанного срока – резидент СЭЗ уплачивает налог на прибыль по ставке, уменьшенной на 50 %. При этом уменьшенная ставка не может быть больше 12 %;

– *освобождение от налога на недвижимость* по зданиям и сооружениям (в т.ч. сверхнормативного незавершенного строительства), расположенным на территории соответствующих СЭЗ, независимо от направления их использования;

– *освобождение от государственной пошлины* за выдачу иностранным гражданам и лицам без гражданства специальных разрешений на право занятия трудовой деятельностью в Республике Беларусь (применяется с 01.01.2012 для резидентов СЭЗ, зарегистрированных с 01.01.2012, и с 01.01.2017 для резидентов СЭЗ, зарегистрированных до 01.01.2012);

– *освобождение от земельного налога* на земельные участки в границах СЭЗ, предоставленные резидентам СЭЗ, зарегистрированным в качестве таковых с 01.01.2012, для строительства объектов – на период проектирования и строительства этих объектов, но не более пяти лет с даты указанной регистрации. Резиденты СЭЗ, зарегистрированные в качестве таковых до 01.01.2012, вправе применять указанную льготу в период проектирования и строительства объектов, для строительства которых предоставлены земельные участки, но не ранее чем с 01.01.2017 и не более пяти лет с указанной даты;

– *финансирование расходов на создание инженерной и транспортной инфраструктуры*, требуемой для реализации инвестиционного проекта резидента СЭЗ с заявленным объемом инвестиций в размере, эквивалентном сумме более 10 млн евро, осуществляется за счет средств, предусматриваемых в Государственной инвестиционной программе и местных бюджетах на очередной финансовый год для соответствующей СЭЗ, в первоочередном порядке.

Таможенные процедуры таможенного склада, переработки на таможенной территории, переработки для внутреннего потребления,

свободной таможенной зоны, позволяя иностранным инвесторам максимизировать свою прибыль путем снижения издержек, связанных с уплатой таможенных пошлин и налогов, являются одной из немаловажных предпосылок привлечения заграничных капиталовложений в экономику и развитие Республики Беларусь.

Главное преимущество указанных таможенных процедур состоит в том, что их условия позволяют перенести промышленную деятельность на таможенную территорию ЕАЭС с созданием новых рабочих мест и способствуют повышению конкурентоспособности национальной промышленности.

Вопросы для самоконтроля

1 В чем заключается значение привлечения иностранных инвестиций в экономику Республики Беларусь?

2 Дайте характеристику способов осуществления инвестиций на территории Беларуси.

3 Перечислите основные нормативные правовые акты национального инвестиционного законодательства.

4 С какой целью заключается инвестиционный договор?

5 При реализации каких инвестиционных проектов в Республике Беларусь предоставляются преференции?

6 Для решения каких задач создаются свободные экономические зоны?

7 Какие преференции предоставляются резидентам свободных экономических зон в Республике Беларусь?

2 ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

2.1 Общие принципы внешнеэкономического регулирования

Меркантилизм – направление экономической мысли, возникшее в XVII–XVIII вв. В основе меркантилистской политики (основоположники Т. Мен, А. Серра, А. Монкретьен) было стремление к максимальному накоплению денежного капитала и уменьшению импорта. При этом в стране должно накапливаться золото. Страна, по их мнению, тем богаче, чем большим количеством благородных металлов она владеет, а наличие большего количества денег в обращении стимулирует развитие национального производства и увеличивает занятость.

В результате государство должно: стимулировать экспорт и вывозить товаров больше, чем ввозить, для обеспечения притока золота; ограничивать импорт товаров, особенно предметов роскоши, что обеспечит активное торговое сальдо; запретить производство готовых изделий в своих колониях; запретить вывоз сырья из метрополий в колонии и разрешить беспшлинный импорт сырья, которое не добывается внутри страны; стимулировать вывоз из колоний преимущественно дешевых сырьевых товаров; запретить торговлю своих колоний с другими странами, кроме метрополии, которая одна может перепродавать колониальные товары за рубеж.

Меркантилисты считали необходимым осуществлять государственный контроль за всеми видами экономической деятельности и оправдывали экономический национализм. Однако меркантилисты не учитывали, что обогащение одной страны может осуществляться не только за счет обнищания других, с которыми она торгует, а экономический рост возможен не только в результате перераспределения уже существующего богатства, но и посредством его наращивания. Как результат, к началу XVIII в. в практике регулирования международной торговли действовало значительное количество всевозможных ограничений, правила торговли шли вразрез с потребностями производства. На мировом рынке меркантилизм вел к усилению напряженности, конфронтации в отношениях между конкурирующими странами, вводившими все большие и большие ограничения друг против друга.

Значение меркантилизма состоит в следующем:

– впервые сделана попытка создать теорию международной торговли, которая бы прямо увязывала торговые отношения с развитием страны и ее экономическим ростом;

- разработана одна из возможных моделей развития международной торговли на основании товарного характера производства;
- создан категориальный аппарат, используемый в современных теориях международной торговли;
- заложены основы платежного баланса.

В настоящее время наблюдаются отдельные проявления неомеркантилизма в случаях, когда страны с высоким уровнем безработицы стремятся ограничить импорт и стимулировать внутреннее производство и занятость.

В конце XVIII – нач. XIX вв., в период развития промышленного производства и появления большого количества частных фирм, возникло новое направление в развитии экономической мысли – *классическое* (основоположники А. Смит, Д. Рикардо).

Теория абсолютных преимуществ (А. Смит), или теория свободной торговли – «фритредерство» («free trade»), согласно которой страна экспортирует тот товар, издержки на производство которого меньше, чем в стране-партнере, и импортирует тот товар, который изготавливается за рубежом с меньшими издержками. Обе страны выигрывают в результате специализации каждой из них на производстве того товара, по которому они имеют абсолютное преимущество. Это дает возможность использовать ресурсы наиболее эффективно, в результате чего производство обоих товаров возрастет. Увеличение производства товаров представляет собой выигрыш от специализации, который делится между двумя странами в процессе международного товарообмена.

А. Смит считал, что от международной торговли выигрывает каждая страна, т.е. разделение труда выгодно не только на национальном, но и на международном уровне. Поэтому главной задачей страны является не накопление золота, а проведение мер по развитию производства на основе кооперации и разделения труда. Для государства может быть выгодной не только продажа, но и покупка товаров на внешнем рынке.

Теория международной торговли А. Смита основана на следующих исходных положениях: труд является единственным фактором производства, только он влияет на производительность и цену товара; в производстве товаров используются все имеющиеся трудовые ресурсы (полная занятость); в международной торговле принимают участие только две страны, которые торгуют между собой только двумя товарами; издержки производства являются постоянными, а их снижение увеличивает спрос на товар; цена товара выражена в количестве затраченного на его производство труда; транспортные расходы по перевозке товаров из одной страны в другую не учитываются; внешняя торговля осуществляется без каких-либо ограничений; международная торговля сбалансирована (импорт оплачивается экспортом); факторы производства не перемещаются между странами.

В настоящее время с помощью принципа абсолютного преимущества можно объяснить лишь небольшую долю международных торговых сделок (например, некоторую часть торговли между развитыми и развивающимися странами). Недостатком данной теории является то, что она не рассматривает ситуацию, когда страны торгуют между собой, ни одна из которых не имеет абсолютного преимущества по производству определенного товара. Эти аспекты исследовал и объяснил Д. Рикардо в теории сравнительных преимуществ.

Теория сравнительных преимуществ. Д. Рикардо доказал, что если страна специализируется на производстве того товара, который она изготавливает с относительно более низкими издержками по сравнению с другой страной, то торговля будет взаимовыгодной для обеих стран, независимо от того, является ли производство в одной из них абсолютно более эффективным, чем в другой. Другими словами, основанием для возникновения и развития международной торговли может служить исключительно разница в относительных издержках производства товаров, независимо от абсолютной величины этих издержек.

Теория международной торговли Д. Рикардо основывается на следующих исходных положениях: торговля осуществляется без ограничений; издержки производства являются постоянными; отсутствует международная миграция рабочей силы; транспортные расходы равны нулю; технологический уровень каждой страны остается неизменным; имеет место полная занятость; существует только один фактор производства – труд.

Принцип сравнительных преимуществ является ориентиром для специализации страны: совокупный объем выпуска будет наибольшим, если товар будет производить та страна, где более низкие относительные издержки.

Относительные (альтернативные) издержки – это рабочее время, необходимое для производства единицы одного товара, выраженное через рабочее время, необходимое для производства единицы другого товара.

Таким образом, для того, чтобы обе страны получили выигрыш от торговли, они должны импортировать товар относительно более дешевый, чем если бы он был произведен внутри страны, и экспортировать товар по относительно более высокой цене, чем его можно было бы продать внутри страны в условиях автаркии (при осуществлении политики экономического обособления страны от внешнего рынка на основе минимизации внешне-торговых связей и самообеспечения). В результате международной специализации каждая страна получает положительный экономический эффект (выигрыш от торговли), который проявляется в росте производства и увеличении объемов потребления.

В классических теориях торговля между странами объясняется различными в них абсолютными и относительными затратами труда на производство товаров, однако не поясняются причины возникновения сравнительных

преимуществ, которые имеет та или другая страна, участвующая в международном торговом обмене.

Исследование факторов, влияющих на товарную номенклатуру и объем международной торговли, позволили в 1930-х гг. шведским ученым Э. Хекшеру и Б. Олину уточнить и дополнить ключевые положения теории сравнительных преимуществ и сформулировать концепцию факторов производства.

Теория Хекшера-Олина – каждая страна будет экспортировать те факторонасыщенные товары, для производства которых она использует относительно избыточные и дешевые факторы производства, и импортировать те товары, для производства которых нужны относительно дефицитные и дорогие для них ресурсы. Таким образом, теория Хекшера-Олина:

- признает, что международная торговля основывается на сравнительных преимуществах;

- показывает, что причиной различий между относительными ценами товаров и возникновения сравнительного преимущества между странами является различие в наделенности стран факторами производства.

Теория основывается на следующих исходных положениях: существуют две страны, два товара – капиталоемкий и трудоемкий, два фактора производства – труд и капитал; каждая страна в разной степени обеспечена факторами производства (одна является трудонасыщенной, другая – капиталонасыщенной); в странах одинаковые вкусы и предпочтения потребителей; транспортные затраты отсутствуют; производство обоих товаров в каждой стране характеризуется неизменным эффектом масштаба (увеличение количества труда и капитала, используемых в производстве любого товара, увеличивает выпуск товара в той же пропорции); обе страны располагают одинаковыми технологиями; международное движение факторов производства отсутствует; страны не могут полностью специализироваться на производстве одного товара.

Чтобы показать роль структуры факторов производства в определении направлений и последствий развития международной торговли, Э. Хекшер и Б. Олин формулируют допущение про различную фактороемкость товаров (один товар – трудоемкий, другой – капиталоемкий) и неодинаковую факторонасыщенность отдельных стран (в одной стране относительно больше капитала, в другой – меньше).

Фактороемкость – это показатель, который определяет относительные затраты факторов производства на создание определенного товара.

Факторонасыщенность страны – это показатель, который определяет относительную обеспеченность страны факторами производства.

Парадокс В. Леонтьева. Результаты исследований В. Леонтьева: теория Хекшера-Олина не подтверждается на практике, поскольку трудонасыщенные страны экспортируют капиталоемкую продукцию, а капиталонасыщен-

ные – трудоемкую. В. Леонтьев применил теорию Хекшера-Олина к анализу внешней торговли США и путем нескольких эмпирических тестов показал, что условия теории не выдерживаются на практике. Поскольку США считались капиталонасыщенной страной с относительно высоким уровнем оплаты труда, то, согласно теории, они должны были экспортировать капиталоемкие, а импортировать трудоемкие товары. Однако в действительности больше экспортировалась трудоемкая продукция, а капиталоемкость американского импорта на 30 % превосходила экспорт.

В. Леонтьев объяснял этот парадокс разделением рабочей силы на квалифицированную и неквалифицированную, т.е. США экспортировали те товары, производство которых в других странах было невозможно или неэффективно вследствие более низкой квалификации рабочей силы. Другими словами, В. Леонтьев объяснял причины выявленного им феномена в торговле США тем, что они обладают избыточным количеством такого важного фактора, как квалифицированный труд.

В. Леонтьев создал модель «квалификации рабочей силы», согласно которой в производстве принимают участие не три фактора (капитал, земля, труд), а четыре: капитал, земля, квалифицированный и неквалифицированный труд. Относительная обеспеченность квалифицированной рабочей силой предопределяет экспорт товаров, изготовление которых требует использования высокой квалификации, а избыток неквалифицированных трудовых ресурсов способствует экспорту товаров, для производства которых не нужна высокая квалификация. Роль квалифицированного труда в международной торговле рассмотрели И. Кравис и Д. Кисинг.

Идея И. Крависа, состояла в том, что одновременно с ценой не меньшее значение имеют преимущества, связанные с более высоким качеством товаров, производимых в отдельных странах. Он утверждал: передовые производственные знания распространяются с определенным запаздыванием; страна, имеющая более высокий уровень технологии, получит в течение определенного промежутка времени конкурентные преимущества.

Исследования Д. Кисинга доказывают необходимость введения квалифицированного труда в качестве самостоятельного фактора производства. Д. Кисинг утверждал, что характер и направление международной торговли для группы готовых изделий определяются относительным избытком квалифицированного и неквалифицированного труда. Его расчеты показали высокий уровень «квалификационной насыщенности» товаров, экспортируемых из США по сравнению с уровнем импортируемых товаров.

К числу особенностей квалифицированного труда, позволяющего стране сохранять более высокий уровень «наделенности» этим фактором в течение определенного периода, исследователь относит: культурные различия, приводящие к неодинаковой способности к обучению; иммиграционную политику; наличие квалифицированных преподавателей, стажеров и наставников и т.д.

Исследования, проведенные в разных странах, выявили преимущественно высокий уровень «квалификационной насыщенности» в отраслях, ориентированных на экспорт, по сравнению с уровнем в тех отраслях, для которых типична преимущественно импортная ориентация.

Теория международной фирмы (внутрифирменного обмена) С. Робока и К. Симмондса. С целью объяснить растущую важность процесса интернационализации производства исследователи в качестве объекта анализа рассматривали не отдельную страну, а международную фирму. Они доказали, что для международной фирмы размещение производства в других странах обусловливается не столько сравнительными преимуществами, сколько стабильностью рынков, поиском новых рынков, преодолением таможенных барьеров и т.д.

Внешняя торговля быстро расширяется между индустриально развитыми странами, где находятся крупнейшие транснациональные корпорации (ТНК). Значительная часть внешнеторговых операций фактически представляет собой внутрифирменную торговлю, которая базируется на обмене полуфабрикатами и запасными частями, используемыми при сборке изделия, предназначенного для мирового рынка.

Международные монополии заинтересованы во внешнеторговых поставках прежде всего в страны, наиболее близкие по своим характеристикам к параметрам страны, где находится штаб-квартира монополии. Подобный тип рынка ими хорошо освоен. Например, перенос части относительно капиталоемких производств в другие, менее развитые страны. Для доктрины сравнительных преимуществ перенос оправдан лишь потому, что в менее развитой стране имеются меньшее количество капитала и более высокая процентная ставка. Однако для международной фирмы, которая может перевести капитал из развитой страны в развивающуюся, больше важны поиск альтернативного источника поставок, гарантированность поступления полуфабрикатов и т.д.

Аналогичным образом при выборе источника сырья головное отделение фирмы может предпочесть в качестве поставщика более дорогую, но находящуюся в полной зависимости от него фирму. Во всех случаях степень контроля оказывается более весомым обстоятельством по сравнению с ценой товара или ценой факторов производства.

Теория представительского спроса С. Линдера (1961 г.), в которой сделана попытка объяснить структуру торговли отдельно взятой страны, выстраивая анализ международной торговли исключительно вокруг проблемы спроса. За основу С. Линдер взял объем обмена схожими товарами между странами с сопоставимым уровнем развития. Новый подход опирался на следующие принципы:

– условия производства зависят от условий спроса: эффективность производства тем выше, чем больше спрос;

– условия отечественного производства зависят преимущественно от внутреннего спроса: именно отечественный представительский спрос является основой производства и необходимым, но не достаточным условием, чтобы товар можно было экспортировать;

– внешний рынок – это всего лишь продолжение внутреннего рынка, а международный обмен – расширение межрегионального.

По мнению С. Линдера, ограничившего анализ лишь промышленными изделиями, вкусы потребителей, как правило, обусловлены уровнем их доходов. Предпочтения потребителей страны определяют структуру спроса, которая вынуждает реагировать производителей. Страны с высокими доходами будут нуждаться в потребительских товарах высокого качества и технически сложных товарах промышленного назначения, тогда как страны с низкими доходами – в потребительских товарах первой необходимости низкого качества и менее сложных промышленных товарах. Так осуществляется связь между доходом на душу населения и структурой производства отдельных товаров. Такой товарный ассортимент и определяет экспорт страны.

Следовательно, отличия в доходах являются потенциальным препятствием для международной торговли. Развитая страна находит экспортные рынки в других развитых государствах, население которых нуждается в высококачественных, прогрессивных товарах, а не в бедных, где спрос всегда остается низким. Развивающиеся страны находят рынки сбыта своей продукцией в других государствах с аналогичной структурой спроса.

Таким образом, международная торговля промышленными изделиями будет интенсивнее между странами с близкими уровнями дохода по сравнению с товарооборотом между государствами с разными уровнями дохода, причем обмен осуществляется идентичными или схожими товарами. Сближение стран по уровню развития требует от них выравнивания качества выпускаемой продукции.

Недостатком теории С. Линдера является то, что она не объясняет, какие специфические промышленные товары страна будет экспортировать, а какие импортировать.

Теория жизненного цикла продукции. Основные положения разработал Р. Вернон в 1966 г. Он доказывает, что в установлении торговых связей между странами важную роль играют технологии и исследования, для которых в промышленно развитых государствах больше технологических и научно-исследовательских возможностей, необходимых для разработки инновационной продукции.

В таких странах, как США, компании могут обладать сравнительными преимуществами в науке и технике, которая приведет их к конкурентному преимуществу в создании новых товаров. Чтобы растянуть фазу роста жизненного цикла их продукции, эти организации вероятнее всего будут экспортировать разработанные ими товары. С другой стороны, в американском

импорте будет наблюдаться тенденция преобладания товаров, производство которых не очень зависит от технологии или научных исследований.

Товар последовательно проходит четыре стадии жизненного цикла:

1) *появление нового продукта на рынке*: уровень продаж низкий, из-за расходов на внедрение инновационной продукции прибыль также низкая;

2) *рост*: увеличение прибыли и рост объемов продаж;

3) *зрелость*: из-за развития конкуренции и насыщения рынка уровень продаж и прибыли стабилизируются;

4) *спад*: продукция устаревает, уровень продаж и прибыли снижаются.

Следовательно, на первой стадии товар насыщен технологией, далее его развитие и массовое производство требуют значительной насыщенности капиталом (инвестициями) и на последних двух стадиях он превращается в обычный продукт, насыщенный менее квалифицированным трудом, спрос на который постепенно падает.

Каждая стадия жизненного цикла товара отвечает этапу международного обмена. Первая стадия не ведет к международному обмену: товар производится и потребляется в стране, где был изобретен. Это объясняется тем, что качественные характеристики инновационной продукции, объемы и технологии ее выпуска еще не устоявшиеся, потому что организации лишь осваивают производство данного товара и рынок, на котором он реализуется. Кроме того, внутренний рынок больше подходит к испытанию нового товара, т.к. его появление отвечает ожиданиям потребителей этой страны. Национальное производство зависит, прежде всего, от спроса, который отображает настроение и потенциальные закупки отечественных потребителей. Таким образом, на стадии появления нового продукта большинство продаж происходит на внутреннем рынке.

На стадии роста спрос на инновационную продукцию возникает в других развитых странах с похожими вкусами и предпочтениями, то есть возникает и увеличивается экспорт из страны-инноватора в другие развитые государства. Это объясняется тем, что товар стабилизируется по уровню технологии, его цена снижается (экономия на масштабах производства) и производитель пытается расширить свой рынок сбыта, что осуществляется за счет других развитых стран; организация-инноватор пытается продлить свою временную монополию, первой осваивая зарубежные рынки, т.к. на своей территории ее рынок уже «атакуют» фирмы-имитаторы.

Стадия зрелости продолжает стадию роста и характеризуется стабилизацией прибыли. Однако успех продукта может вызывать конкуренцию со стороны иностранных производителей, у которых появляются преимущества перед экспортерами: во-первых, на продажу товаров внутри страны не распространяются квоты и тарифы; во-вторых, снижаются транспортные расходы по доставке продукции от производителя к потребителю. Когда давление конкуренции становится более сильным, происходит переход к стадии спада.

На стадии спада страна-инноватор становится импортером, а развитые страны-имитаторы – экспортерами. Это объясняется тем, что товар становится обычным, организация-изобретатель постепенно отказывается от него в пользу новой продукции, национальный спрос насыщается, а прочий спрос удовлетворяется импортом, при этом появляется новый спрос на товары нового поколения. Обычный товар производится низкоквалифицированной рабочей силой, т.к. издержки производства играют главную роль на конкурентном рынке и организации вынуждены достигать минимального уровня издержек производства. Появляется стимул переместить производство данной продукции в развивающиеся страны, где невелика стоимость труда.

Теория международной конкурентоспособности наций (конкурентных преимуществ) М. Портера (1990 г.). Он исходил из того, что на международном рынке конкурируют организации, а не страны. Необходимо было понять, как организация создает и удерживает конкурентные преимущества, чтобы выявить роль страны в этом процессе. М. Портер предположил, что успех на мировом рынке зависит от правильно выбранной конкурентной стратегии, а главной единицей конкуренции является отрасль, т. е. группа конкурентов, которые производят товары или предоставляют услуги и соперничают между собой.

Каждая организация выбирает собственную стратегию в зависимости от конкурентных преимуществ, которыми обладает. Производители получают конкурентное преимущество, когда осуществляют инновации. К ключевым предпосылкам инноваций, позволяющих достичь конкурентных преимуществ, относятся: новейшие технологии; новые потребности покупателей; появление нового сегмента отрасли; изменение стоимости или компонентов производства; регулирование на уровне правительства (стандарты, торговые ограничения, охрана окружающей среды).

Организации, которые первыми отреагировали на смену структуры отрасли, получают преимущество. Благодаря этому они имеют возможность использовать эффект масштаба, снизить издержки, создать фирменный имидж, наладить отношения с клиентами пока отсутствует жесткая конкуренция. Длительность конкурентного преимущества зависит от источников конкурентного преимущества, их количества, модернизации производства.

М. Портер выделяет четыре влияющих на международный успех страны элемента, характерных для конкретного государства, формирующих среду, в которой конкурируют местные организации:

1 *Совокупность факторов производства, которые необходимы для формирования конкурентного преимущества страны.* Кроме традиционных факторов (капитал, труд, земля) выделяются уровень образования работников и качество инфраструктуры страны (транспортная система, связь, почтовые услуги, переводы платежей между банками, система здравоохранения и т.п.). М. Портер выделяет *общие факторы*, которые можно применять во

многих отраслях (например, сеть автомобильных магистралей, персонал с высшим образованием) и *специализированные*, создающие более долгосрочную основу для конкурентного преимущества и применяющиеся в ограниченном количестве отраслей.

2 *Условия (параметры) спроса*: емкость и динамика развития спроса, дифференциация видов продукции, требовательность покупателей к качеству товаров и услуг.

3 *Смежные и вспомогательные отрасли*. Присутствие в стране отраслей-поставщиков или смежных отраслей, которые конкурентоспособны на мировом рынке, определяет национальное конкурентное преимущество.

4 *Стратегия производителя, его организационная структура и уровень конкуренции*. Организации создаются, организуются и управляются в зависимости от характера конкуренции на внутреннем рынке, при этом разрабатываются различные стратегии и цели. Национальные особенности влияют на управление организациями, а также на форму конкуренции между ними.

Теория М. Портера сочетает в себе как элементы классических теорий, в которых рассматриваются факторы производства страны, так и элементы современных теорий, ориентированных на деятельность отдельных организаций.

Осуществление внешнеэкономической деятельности невозможно без государственного регулирования внешней торговли путем применения экономических и административных инструментов, способствующих сбалансированности импортных и экспортных потоков.

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

Инструменты государственного регулирования:

– *тарифные методы*, преимущественно регулирующие импорт и направленные на защиту национального товаропроизводителя от иностранной конкуренции (делают иностранные товары менее конкурентоспособными на отечественном рынке);

– *нетарифные методы*, регулирующие как импорт, так и экспорт, ограничивающие ввоз товаров для поддержки отечественных товаропроизводителей и способствующие выходу на мировой рынок конкурентоспособной отечественной продукции.

Для ориентировочной оценки характера торговой политики используются показатели:

– средний уровень таможенного тарифа – рассчитывается как средняя ставка импортной пошлины, взвешенная по стоимостному объему импорта товаров, на которые она накладывается. Этот показатель определяется только по товарам, импорт которых подлежит обложению пошлиной;

– средний уровень нетарифных ограничений – рассчитывается как стоимостная доля импорта или экспорта, которая подпадает под эти ограничения.

Режим введенных ограничений по каждому из показателей считается открытым, если их уровень составляет меньше чем 10 %, умеренным – 10–15 %, ограничительным – свыше 25 %, запретным – 40–100 %.

Тарифные методы воздействуют непосредственно на цену пересекающей границу товара, а через цену – на объем экспорта и импорта (таможенные пошлины, акцизы).

Таможенный тариф – основной инструмент внешнеторговой политики. Это систематизированный в соответствии с ТН ВЭД свод ставок таможенных пошлин, которыми облагаются товары, ввозимые на таможенную территорию страны или вывозимые за пределы данной территории.

Виды таможенных тарифов:

1) *по объекту обложения* (в зависимости от того, что регулирует) – импортный (ввоз); экспортный (вывоз);

2) *по способу развития тарифа*:

– простой (одноколончатый, одноканальный) – устанавливает единые ставки таможенных пошлин на товары, независимо от страны их происхождения. Развитие простого тарифа осуществляется за счет детализации номенклатуры товаров на уровне десятизначного кода ТН ВЭД. В настоящее время в ЕАЭС применяется именно такой таможенный тариф;

– сложный (многоколончатый, многоканальный) – предполагает установление двух и более ставок таможенных пошлин по каждой позиции товарной номенклатуры в зависимости от страны происхождения товара. Такой вид тарифа является более распространенным в настоящее время и применяется, например, в ЕС, США, Японии;

3) *в зависимости от способа установления*:

– автономный – вводится, изменяется и отменяется государством самостоятельно, вне всякой связи с какими-либо торговыми обязательствами перед третьими странами;

– конвенционный – это таможенный тариф, ставки которого определяются на основе межправительственного соглашения и не могут изменяться в течение срока действия без обоюдного согласия сторон.

Экспортным тарифом облагаются вывозимые товары, в большинстве развитых стран он просто не существует и применяется в основном развивающимися и обладающими значительными запасами природных ресурсов странами в отношении товаров традиционного экспорта (например, кофе в Бразилии, нефть в России, калийные удобрения в Беларуси).

Импортный таможенный тариф – это свод ставок таможенных пошлин, взимаемых при ввозе товаров на таможенную территорию государства и являющийся неотъемлемым условием такого перемещения.

Импортный тариф является наиболее традиционным инструментом торговой политики и служит основой государственной системы регулирования внешнеторговой деятельности. Его применяют более 100 государств. Основная цель – регулирование ввоза на таможенную территорию страны товаров за счет увеличения их стоимости. Результатом является ограничение конкурентоспособности ввезенных товаров на внутреннем рынке страны импортера, что ведет к сокращению спроса на импортные товары.

Функции таможенного тарифа:

– *фискальная* – обеспечение необходимого пополнения доходной части бюджета;

– *защитная* – ограничение допуска иностранных товаров на внутренний рынок и защита национальных производителей от высокой конкуренции;

– *стимулирующая* – выполняется при росте импортозамещающего производства (два условия: эффективный уровень тарифной защиты внутренне-го рынка и наличие промышленного потенциала);

– *регулирующая* – влияние на формирование структуры производства, механизм ценообразования, развитие отраслей;

– *торгово-политическая* (как элемент регулирующей функции) – косвенное воздействие на экономическую политику других государств для достижения баланса экономических интересов между странами;

– *контрольная* – наблюдение и управление товарными потоками;

– *информационная* – информирование контрагентов о существующих в том или ином государстве тарифных барьерах. Например, о ставках таможенных пошлин, установленных в ЕАЭС, можно узнать на сайте Евразийской экономической комиссии. Выполняя данную функцию, таможенный тариф позволяет импортеру сделать вывод о целесообразности и выгоды предстоящей сделки.

Таможенная пошлина – обязательный платеж, взимаемый таможенными органами в связи с перемещением товаров через таможенную границу.

В целях защиты внутреннего рынка и стимулирования национального производства построение импортных таможенных тарифов основывается на универсальных принципах: эскалации ставок таможенных пошлин; эффективной защиты (эффективного тарифа).

Эскалация (возрастание) ставок таможенных пошлин – повышение ставок таможенных пошлин на товары по мере повышения степени их обработки. На практике это выражается в установлении более низких ставок пошлин на сырьевые товары и более высоких – на готовые изделия и продукцию высокой степени обработки. Эффективная тарифная защита достигается благодаря политике применения низких ставок импортных пошлин на импортное сырье, полуфабрикаты, комплектующие изделия и высоких ставок импортных пошлин на конечную продукцию. Таким образом, созда-

ются стимулы для ввоза в страну необходимых сырья и материалов, возникают барьеры на пути ввоза готовых изделий и продукции высокой степени обработки, что способствует развитию отечественной обрабатывающей промышленности.

Политика тарифной эскалации – разновидность тарифной политики, использующей повышение уровня таможенного обложения товаров по мере роста степени их обработки. Чем выше процентный рост ставки тарифа по мере продвижения от сырья к готовой продукции, тем выше степень защиты отечественных производителей от внешней конкуренции.

Принцип эффективного тарифа – установление низких ставок пошлин на товары, необходимые для развития производства с высокой долей вновь созданной стоимости. Степень защиты предприятий отдельной отрасли зависит не только от уровня ставок импортных пошлин на их продукцию, но и от уровня ставок таможенных пошлин на импортируемые этими предприятиями сырье, материалы, комплектующие изделия и т.д., представляющие собой затраты для данной отрасли. Степень защищенности отрасли оценивается по совокупному воздействию импортных пошлин на конечную продукцию и импортных пошлин на элементы материальных затрат на величину стоимости, добавленной обработкой.

Номинальная тарифная ставка показывает, насколько выросла цена конечного продукта в результате применения тарифа и поэтому она важна для потребителей.

Эффективная тарифная ставка показывает, насколько обеспечивается защита внутренних отраслей, производящих товар, который конкурирует с импортом, и поэтому она важна для производителей.

Сегодня в мировой экономике имеет место тенденция к снижению уровня таможенной защиты. Однако эти тенденции вовсе не означают ликвидации внешнеторгового регулирования. Современная система регулирования внешней торговли приобретает более гибкий характер в связи с расширением использования новейших средств защиты внутреннего рынка.

Тарифная квота (контингент) – разновидность таможенных пошлин, ставки которых зависят от импорта товаров: при импорте в пределах определенных количеств он облагается по базовой внутриквотной ставке тарифа; при превышении этих пределов – по более высокой, сверхквотной, ставке, либо действует запретительная пошлина. Таможенное оформление квотируемых товаров осуществляется при предъявлении лицензии.

В ЕАЭС в отношении отдельных видов сельскохозяйственных товаров, происходящих из третьих стран и ввозимых на таможенную территорию Союза, допускается установление тарифных квот, если аналогичные товары производятся (добываются, выращиваются) на таможенной территории Союза. К указанным сельскохозяйственным товарам, ввозимым на единую таможенную территорию, в зависимости от ввоза в пределах установленно-

го количества (квоты) или вне такой квоты, применяются различные ставки ввозных таможенных пошлин в соответствии с Единым таможенным тарифом ЕАЭС (ЕТТ ЕАЭС). Например, для Республики Беларусь эта мера регулирования в 2017 г. распространялась на импорт свинины, мяса птицы и индеек. Условием выпуска товаров, ввозимых в рамках тарифных квот, является наличие лицензии Министерства антимонопольного регулирования и торговли Республики Беларусь. В случае превышения квоты по лицензии декларант обязан подать отдельную декларацию на ввозимый товар в части такого превышения.

Нетарифные методы количественно регулируют экспорт и импорт. Нетарифные ограничения широко распространены в торговой практике и осуществляются административными, финансовыми, кредитными и другими методами (насчитывается свыше 800). В настоящее время более половины мировой торговли является объектом нетарифных барьеров, создающих главную угрозу мировой торговой системе. Более всего, по данным ООН, нетарифные методы применяют страны Ближнего Востока и Северной Африки.

В странах Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) нетарифные методы наиболее распространены относительно импортных текстильных товаров и одежды с целью защиты национальных производителей, а в развивающихся странах контролируется, прежде всего, ввоз минеральной продукции, топлива, оборудования (в первую очередь, электрического), драгоценных металлов и камней.

Основные тенденции использования нетарифных ограничений в мировой торговле:

- увеличение нетарифных барьеров по отношению к высокотехнологичным товарам по сравнению с традиционными на продукцию сельского хозяйства и текстильной продукции;
- рост использования нетарифных мер развитыми странами по мере развития промышленного производства в развивающихся странах;
- самый высокий уровень нетарифных ограничений приходится преодолевать экспортерам наименее развитых стран по товарам, доля которых преобладает в их экспорте;
- нетарифное регулирование все более переносится на уровень региональных интеграционных группировок.

Распространение нетарифных ограничений обусловлено тем, что их введение является привилегией правительства страны и они не регулируются международными соглашениями. Правительства могут свободно применять любые виды нетарифных ограничений, что невозможно в отношении тарифов, которые регулируются Всемирной торговой организацией. Кроме того, нетарифные барьеры обычно не приводят к немедленному повышению цены товара и поэтому потребитель не чувствует их влияния в виде дополнительного налога (при введении тарифа цена товара увеличивается на сумму

пошлины). В ряде случаев использование нетарифных методов при относительно либеральном таможенном режиме может привести к ограничительному характеру государственной торговой политики в целом.

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

Это наиболее распространенный нетарифный метод регулирования внешнеэкономической деятельности: на долю квот приходится 2/3 всех нетарифных ограничений торговли. Наиболее часто используется для регулирования импорта сельскохозяйственной продукции.

По масштабу охвата квоты подразделяются:

– на *глобальные* – устанавливаются на импорт или экспорт определенного товара на соответствующий период времени. Квоты не разбиваются по странам, а лишь ограничивают общее количество товара (например, в США с помощью подобных квот регулируется импорт сыра «рокфор», отдельных сортов шоколада, хлопка, кофе и т.д.). Целью их введения является достижение необходимого уровня внутреннего потребления. Объем квот определяется как разность внутреннего производства и потребления товара, на который они устанавливаются;

– *индивидуальные* – устанавливаются на основе двусторонних соглашений для каждой страны, которая экспортирует или импортирует товар, в рамках глобальной квоты.

Экономическое значение квот:

– являются более эффективным, чем тарифы, инструментом ограничения импорта; их введение позволяет удерживать объемы импорта на неизменном уровне, несмотря на рост спроса, что в свою очередь, увеличивает цену товара;

– представляют собой абсолютную величину и являются негибкими по отношению к цене товара;

– более эффективны для осуществления быстрых действий административных органов, ими проще и легче манипулировать (тарифы обычно требуют принятия соответствующего законодательства);

– являются прямым источником монопольной прибыли, всегда увеличивают доходы производителей импортозамещаемой продукции и сдерживают импортную конкуренцию (тарифы ее обычно допускают).

Влияние квот на конъюнктуру внутреннего рынка зависит от уровня спроса и объема производства отечественных производителей. Если квоты не покрывают общий спрос на внутреннем рынке, то это ведет к росту внутренних цен по сравнению с мировыми.

Лицензирование – выдача уполномоченными государственными органами разрешений (лицензий) на международную торговлю отдельными ви-

дами товаров, услуг, работ, объектов интеллектуальной собственности, действительное в течение определенного срока и (или) на определенное количество сделок.

Лицензирование может выступать в виде:

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

– самостоятельного инструмента государственного регулирования.

Способы распределения лицензий:

– *открытый аукцион* – конкурсная продажа импортных квот. Лицензию получает экспортер, предлагающий за нее наиболее высокую цену как за право экспортировать товар в рамках импортной квоты;

– *система явных предпочтений* – закрепление правительством лицензий за определенными организациями пропорционально размерам их импорта за предыдущий период или структуре спроса национальных импортеров. Этот способ позволяет поддерживать организации, которые сокращают импорт товаров в результате введения импортных квот;

– *система распределения лицензий на внеквотной основе* – выдача правительством лицензий тем организациям, которые показали свою способность осуществлять экспортно-импортные операции наиболее эффективным способом. Этот метод связан с большими затратами, поскольку требует создания экспертной комиссии и проведения отбора.

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 баланса, когда воздействие таможенных пошлин недостаточно эффективно. К лицензированию также прибегают с целью защиты внутреннего рынка, если не применяются таможенные пошлины или их воздействие неэффективно, для «выторговывания» встречных уступок и 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 ограничение (самоограничение) экспорта – это количественное ограничение экспорта, основанное на обязательстве одного из торговых партнеров ограничить или не расширять объем экспорта, принятого в рамках межправительственного соглашения об установлении квот на экспорт товара. Добровольные ограничения экспорта охватывают более 7 % мирового экспорта.

Импортирующая страна вынуждает своего торгового партнера «добровольно» (в одностороннем порядке) сократить свой экспорт. Поводом для подобного ограничения обычно служат заявления национальных товаропроизводителей о том, что ввоз того или иного товара из-за границы приводит к потерям на производстве и дезорганизации местного рынка. Вместо введения импортных квот импортирующая страна осуществляет политическое давление на экспортирующую страну, требуя от нее введения ограничения на вывоз определенного товара. Средством давления на торгового партнера выступает угроза введения торговых ограничений на таком высоком уровне (например, угроза начала «торговых войн»), что может быть поставлена под сомнение сама возможность международной торговли между странами.

В ряде случаев зарубежные фирмы устанавливают на свои товары более высокие цены, компенсируя ограничения в количестве товара. Например, самоограничение экспорта японских автомобилей в страны Европейского союза, введенное в 1990-х годах для защиты европейских автомобильных производителей. Результатом этих действий стало, скорее, ограничение конкуренции, чем защита европейских производителей, т.к. покупателям автомобилей пришлось больше платить, а японские производители получали очень высокую прибыль.

Эмбарго – применяется в форме прямого запрета государства на экспорт-импорт отдельных товаров или в отдельные страны. Это крайняя мера, которая принимается на основании не только решения государства-импортера, но и решений, согласованных на международном уровне, обычно в рамках ООН, например, введенный решением ООН запрет на импорт товаров из Ирака.

Разновидностью эмбарго являются частичные запреты безусловного характера на импорт товаров, способных причинить ущерб различным сферам жизни государства, – запрещение ввоза определенных товаров с точки зрения охраны здоровья (наркотики), морали (порнография), защиты растительного и животного мира (импорт слоновой кости, шкур молодых тюленей), попадающих под ограничение религиозных законов (свинина, алкогольные напитки в Саудовской Аравии, Пакистане). В некоторых странах запреты могут применяться в протекционистских целях.

Существенная роль среди нетарифных методов торговой политики уделяется скрытым видам торговых ограничений, насчитывающих

свыше 100 наименований, с помощью которых страны могут в одностороннем порядке ограничивать экспорт или импорт. К ним относятся:

– *технические барьеры* – национальные стандарты качества, экономические требования, санитарные ограничения, требования к упаковке и маркировке товаров, усложненные таможенные формальности, законы о защите прав потребителей и т.п. Возникают в результате того, что национальные технические и административные правила препятствуют импорту товаров в случае несоответствия обязательным стандартам качества, здравоохранения и безопасности, которые применяются к аналогичным отечественным товарам, несоответствия сельскохозяйственных продуктов санитарным и фитосанитарным нормам, применяемым для предупреждения ввоза в страну вредителей и заболеваний, отсутствующих в данной стране. Количество технических регламентов в большинстве стран постоянно возрастает;

– *внутренние налоги и сборы* – различные прямые (налог на добавленную стоимость, акцизный сбор и т.п.) и косвенные (сборы за таможенное оформление, регистрацию, портовые сборы и т.п.) налоги на импортные товары с целью повышения их внутренней цены и снижения конкурентоспособности на внутреннем рынке;

– *государственные закупки* – покупка государственными органами и организациями определенных товаров только у национальных производителей, даже если эти товары дороже импортных, что ведет к увеличению правительственных расходов и в определенной степени дискриминирует иностранных поставщиков. Объемы таких закупок могут достигать 10–15 % ВВП страны;

– *требования о содержании местных компонентов* – законодательное установление доли конечного продукта, которая должна производиться национальными товаропроизводителями, в случае предназначения этого продукта для продажи на внутреннем рынке. Как правило, этот метод используется правительствами развивающихся стран с целью замены импорта внутренним производством, а также во избежание перемещения производства в страны с более дешевой рабочей силой и сохранения в результате уровня занятости. Требование о местном участии не только ограничивает импорт, но и предполагает обязательство иностранной организации-инвестора экспортировать определенную часть произведенной продукции из принимающей страны.

Целью финансовых методов регулирования международной торговли, в частности расширения экспорта, является дискриминация иностранных компаний в интересах национальных производителей и экспортеров на основе снижения стоимости экспортируемого товара и повышения его конкурентоспособности на мировом рынке. Финансирование экспорта осуществляется из следующих источников: государственного бюджета, банков, фондов самих экспортеров и обслуживающих их банков.

К финансовым методам торговой политики относятся:

Демпинг – продажа на внешнем рынке товара по ценам, ниже существующих на идентичный продукт на внутреннем рынке (по определению ГАТТ – распространение товаров одной страны на рынке другой по цене, ниже их нормальной стоимости).

В практике международной торговли используются следующие виды демпинга:

– *спорадический* – эпизодическая продажа излишних запасов товаров на внешний рынок по заниженным ценам;

– *преднамеренный* – временное умышленное снижение экспортных цен с целью вытеснения конкурентов с рынка и последующего установления монопольных цен;

– *постоянный* – постоянный экспорт товаров по цене, ниже справедливой;

– *обратный* – завышение цен на экспорт по сравнению с ценами продажи тех же товаров на внутреннем рынке;

– *взаимный* – встречная торговля двух стран одним и тем же товаром по заниженным ценам. Встречается в условиях высокой монополизации внутреннего рынка определенного товара в каждой из стран.

Демпинг может осуществляться за счет средств отдельных организаций, стремящихся завладеть внешним рынком своей продукцией, и за счет государственных субсидий экспортерам. Известен случай с японской фирмой «Сони» в 1970 г., которую правительство США обвинило в демпинговой продаже товаров на американском рынке. Как показало расследование, «Сони» продавали произведенные в Японии телевизоры на рынке США за 180 дол., а японские потребители платили за ту же модель 333 дол. При доказанности факта демпинга страна вправе вводить торговые ограничения в виде антидемпинговых пошлин. Все виды демпинга иностранных производителей считаются формой недобросовестной конкуренции. Поэтому демпинг запрещен как международными правилами ВТО, так и национальным законодательством ряда стран.

Субсидия – финансовая или другая поддержка государственными органами производства, переработки, продажи, транспортировки, экспорта товара, в результате которой субъект хозяйственно-правовых отношений страны экспорта получает льготы (прибыль). Поскольку субсидии уменьшают издержки производителей, они влияют на международную торговлю путем искусственного улучшения конкурентоспособности определенной организации на экспортных рынках или путем предоставления преимуществ внутренней продукции по сравнению с импортной.

Правительства многих стран для развития определенных отраслей и проведения необходимой экспортной политики осуществляют государственные дотации производителям при их выходе на мировой рынок. Расходы на финансирование субсидий равны производству количества товара, экспортиро-

ванного после введения субсидии, на размер субсидии. Такая поддержка национальных товаропроизводителей дискриминирует импортеров.

Виды субсидирования:

1) *в зависимости от характера выплат:*

– *прямые субсидии* – непосредственные выплаты экспортеру после осуществления им экспортной операции, которые равны разнице между его издержками и полученным доходом. Прямые субсидии противоречат международным соглашениям и запрещены ВТО;

– *косвенные субсидии* – скрытое дотирование экспортеров в виде предоставления льгот по уплате налогов, льготных условий страхования, возврата импортных пошлин и т.п.;

2) *по признаку специфичности:*

– *легитимные субсидии* – не дают оснований для применения компенсационных мер;

– *нелегитимные субсидии* – дают основания для применения компенсационных мер. Эти меры можно применять в случае нанесения значительно ущерба, причиненного интересам другой страны, в частности, если:

- общий объем субсидирования по отношению к стоимости продукта превышает 5 %;

- субсидии покрывают производственные расходы отрасли промышленности;

- субсидии, которые не являются одноразовой мерой, покрывают производственные расходы организации;

- происходит прямое списание задолженности правительством;

3) *в зависимости от субъекта, которому предоставляется субсидия:*

– *внутренние субсидии* – это бюджетное финансирование внутреннего производства товаров, конкурирующих с импортными. Считаются одним из наиболее замаскированных финансовых инструментов торговой политики, а также лучшим методом ограничения импорта по сравнению с импортным тарифом и квотой, поскольку не искажают внутренних цен и обеспечивают меньшие потери для страны. Потери возникают из-за того, что в результате получения субсидии неэффективные местные товаропроизводители имеют возможность продавать свой товар и субсидии финансируются за счет бюджета;

– *внешние (экспортные) субсидии* – это бюджетное финансирование национальных экспортеров, что позволяет им продавать товар иностранным покупателям по более низкой цене, чем на внутреннем рынке, и тем самым стимулировать экспорт. Экспортные субсидии могут осуществляться путем предоставления организации прямых субсидий; выплаты премии в случае осуществления экспортных операций; установление льготных транспортных тарифов для экспортных отгрузок по сравнению с перевозками на национальном рынке; освобождения или отсрочки уплаты прямых налогов; предоставления скидок при уплате налогов; осуществления государством

программ гарантирования или страхования экспортных кредитов и т.п.

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

Предоставление экспортных кредитов осуществляется в виде:

– субсидированных кредитов отечественным экспортерам (выдаются государственными банками по процентным ставкам более низким, чем рыночные);

– государственных кредитов иностранным импортерам при обязательном условии покупки товаров только у организаций страны, предоставляющей такой кредит.

Органы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь:

1 Высшие органы управления – Президент Республики Беларусь, Парламент (Национальное собрание), Совет Министров (Правительство).

2 Аппарат государственного регулирования ВЭД – Министерство иностранных дел, Национальный банк, Государственный таможенный комитет, Министерство экономики и Министерство финансов.

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

Совету Министров подчинены различные министерства и ведомства:

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

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

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

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

Министерство антимонопольного регулирования и торговли Республики Беларусь координирует создание товаропроводящей сети за рубежом, внешнеторговую деятельность, нетарифное регулирование, а также выставочную и ярмарочную деятельность в стране и за рубежом.

Органы, содействующие развитию внешнеэкономической деятельности в Республике Беларусь:

• *Белорусская торгово-промышленная палата* (БелТПП), оказывающая следующие услуги участникам внешнеэкономической деятельности:

– предоставление информации о действующих нормативных актах, ре-

гламентирующих внешнеэкономическую и инвестиционную деятельность в Беларуси (исключая информацию относительно экспертиз и сертификации товаров); членах БелТПП, выпускаемой, экспортируемой и импортируемой ими продукции; международных выставках и выставках в стране;

- поиск партнеров для сотрудничества, проверка достоверности данных о белорусских и зарубежных организациях;

- маркетинговые исследования по отдельным видам товаров или отраслям экономики Республики Беларусь;

- выдача справок об условиях ввоза конкретного товара (по коду ТН ВЭД) в зарубежное государство;

- выдача справок о зарубежной стране (географическое и социально-политическое положение, экономика, внешняя торговля);

- оказание содействия организациям в распространении их инвестиционных проектов и коммерческих предложений;

- *РУП «Национальный центр маркетинга и конъюнктуры цен»*. Основные направления деятельности:

- информационная и консалтинговая поддержка продвижения товаров и услуг на белорусском и зарубежных рынках;

- проведение маркетинговых исследований;

- обзоры состояния зарубежных рынков, анализ их конъюнктуры;

- мониторинг цен на внутреннем и зарубежных рынках;

- информирование о процедурах закупок, проводимых в Республике Беларусь, на основе данных информационной системы «Тендеры»; предоставление информации о закупках, проводимых за рубежом;

- консалтинговые услуги, методологическая помощь в проведении процедур закупок;

- оценка коммерческих и некоммерческих рисков внешнеторговых операций, проверка деловой состоятельности партнеров;

- консультации по законодательству, регулиющему порядок создания и деятельности объектов товаропроводящей сети, иностранных и совместных предприятий;

- бизнес-планирование, сопровождение инвестиционных проектов и поиск инвесторов;

- распространение информации о коммерческих предложениях, поступающих в Национальный центр маркетинга и конъюнктуры цен от заграничных учреждений Республики Беларусь и коммерческих партнеров.

Важную роль в системе государственного управления внешнеэкономической деятельностью Республики Беларусь играют **местные органы управления**, к которым относятся: Советы депутатов; исполнительные комитеты; органы общественного самоуправления.

Основные задачи органов местного управления в сфере развития внешнеэкономической деятельности:

- обеспечение сбалансированного развития регионального и национального рынков товаров и услуг;
- развитие инфраструктуры (транспортной, информационной и т.д.) с целью включения регионов и страны в мировые системы коммуникаций;
- совершенствование нормативно-правовых основ для активизации «точек роста» региональной и национальной экономики (развитие свободно-экономических зон, технопарков и т.д.);
- развитие приграничного сотрудничества.

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 внешнеэкономическими связями представлен торговыми советниками посольств и товаропроводящей сетью.

В настоящее время Республика Беларусь поддерживает дипломатические отношения со 177 государствами мира. Дипломатическая инфраструктура за рубежом представлена загранучреждениями в 59 государствах мира.

Торговые советники входят в состав дипломатических представительств Республики Беларусь за рубежом и подчиняются Министерству иностранных дел Республики Беларусь. Основные функции торговых советников:

- 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.

Вопросы для самоконтроля

- 1 Дайте характеристику содержания и значения теории меркантилизма.
- 2 Основные положения теории абсолютных и сравнительных преимуществ.
- 3 Неоклассические теории международной торговли.
- 4 Альтернативные теории международной торговли.
- 5 В чем заключается государственное регулирование ВЭД?
- 6 Какими методами осуществляется государственное регулирование ВЭД?
- 7 Перечислите функции таможенного тарифа.
- 8 В чем заключается принцип эффективного тарифа?
- 9 Назовите органы государственного регулирования ВЭД Республики Беларусь.
- 10 Какие органы содействуют развитию ВЭД в Республике Беларусь?

2.2 Нетарифные ограничения внешнеторговых операций в Республике Беларусь

Ограничения, применяемые при перемещении товаров через таможенную границу, но при этом отличные от пошлин и налогов, называют «нетарифными». В международной практике принято различать **нетарифные ограничения**:

- направленные на регулирование внешней торговли;
- применяемые в целях обеспечения национальной безопасности, защиты жизни и здоровья населения, окружающей среды, культурных ценностей, в результате проведения технической политики и др.

Порядок и случаи применения Евразийским экономическим союзом мер нетарифного регулирования в отношении третьих стран определен Протоколом о мерах нетарифного регулирования в отношении третьих стран (Приложение № 7 к Договору о Евразийском экономическом союзе).

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

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

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

Государства-члены ЕАЭС в торговле с третьими странами могут в одностороннем порядке вводить и применять меры нетарифного регулирования. Решения о введении, применении, продлении и отмене мер принимаются Евразийской экономической комиссией (ЕЭК).

Государство-член ЕАЭС, вводящее временную меру в одностороннем порядке, заблаговременно, но не позднее 3 календарных дней до даты ее введения, уведомляет об этом ЕЭК и вносит предложение о введении такой меры на таможенной территории ЕАЭС. Комиссия рассматривает предложение государства-члена о введении временной меры и по итогам рассмотрения предложения государства-члена может принять решение о введении такой меры на таможенной территории Союза. Срок действия такой меры в данном случае устанавливается Комиссией. В случае если решение о введении временной меры на таможенной территории Союза не принято, Комиссия информирует государство-член, которое ввело временную меру, и та-

моженные органы государств-членов о том, что временная мера действует не более 6 месяцев с даты ее введения.

На основании полученного от государства-члена уведомления о введении временной меры Комиссия незамедлительно информирует таможенные органы государств-членов о введении одним из государств-членов временной меры. После получения такой информации таможенные органы других государств-членов не допускают ввоз или вывоз товара, в отношении которого установлена такая мера.

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

- временные запреты или временные количественные ограничения экспорта для предотвращения либо уменьшения критического недостатка на внутреннем рынке продовольственных или иных товаров, являющихся существенно важными для внутреннего рынка Союза;

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

- ограничения импорта водных биологических ресурсов при их ввозе в любом виде, если необходимо:

- ограничить производство или продажу аналогичного товара, происходящего с территории Союза;

- ограничить производство или продажу товара, происходящего с территории Союза, который может быть непосредственно заменен импортным товаром, в случае если в Союзе не имеется значительного производства аналогичного товара;

- удалить с рынка временный излишек аналогичного товара, происходящего с территории Союза, путем предоставления этого излишка некоторым группам потребителей бесплатно или по ценам, ниже рыночных;

- удалить с рынка временный излишек товара, происходящего с территории Союза, который может быть непосредственно заменен импортным товаром, если в Союзе не имеется значительного производства аналогичного товара, путем предоставления этого излишка некоторым группам потребителей бесплатно или по ценам, ниже рыночных.

При введении ЕЭК на территории ЕАЭС количественных ограничений применяются экспортные и импортные квоты. Количественные ограничения применяются: при экспорте – только в отношении товаров, происходящих с территорий государств-членов; при импорте – только в отношении товаров, происходящих из третьих стран.

Запреты или количественные ограничения экспорта могут быть введены только в отношении товаров, включенных в перечень товаров, которые яв-

ляются существенно важными для внутреннего рынка Союза и в отношении которых в исключительных случаях могут быть введены временные запреты или количественные ограничения экспорта. Такой перечень утверждает Решение ЕЭК и содержит широкий перечень товаров (в настоящее время в основном включает наиболее социально значимые продовольственные товары). Например, временный запрет на вывоз из Республики Беларусь необработанных шкур крупного рогатого скота, который был введен на период с 16.03.2015 г. по 16.09.2015 г. Также примером могут быть применяемые количественные ограничения на отходы и лом черных и цветных металлов, происходящих из Республики Беларусь, при их экспорте с таможенной территории Союза.

Осуществление внешнеторговой деятельности может ограничиваться путем предоставления исключительного права. Порядок предоставления такого права в отношении товаров и участников внешнеэкономической деятельности определяется ЕЭК. Экспорт и импорт товаров, в отношении которых участникам внешнеторговой деятельности предоставлено исключительное право, осуществляются на основании исключительных лицензий, выдаваемых уполномоченным органом. Например, в настоящее время в Союзе применение исключительного права установлено при экспорте из Республики Беларусь минеральных или химических, калийных удобрений и при импорте в Республику Беларусь из третьих стран некоторых видов алкогольной и табачной продукции.

В целях мониторинга динамики экспорта или импорта отдельных видов товаров может вводиться автоматическое лицензирование (наблюдение). Обоснование необходимости введения данной меры должно содержать информацию о невозможности отслеживания количественных показателей экспорта или импорта отдельных видов товаров и их изменений иными способами. Перечень отдельных видов товаров, в отношении которых вводится автоматическое лицензирование (наблюдение), а также сроки устанавливаются ЕЭК.

Товары, в отношении которых введено автоматическое лицензирование (наблюдение), включаются в единый перечень товаров. Экспорт и импорт таких товаров осуществляются при наличии разрешений, выданных уполномоченным органом в порядке, определяемом ЕЭК.

Разрешительный порядок ввоза и (или) вывоза товаров реализуется посредством введения лицензирования или применения иных административных мер регулирования внешнеторговой деятельности. Решение о введении, применении и отмене разрешительного порядка принимается ЕЭК.

Товары, в отношении которых применяется данная мера, в Едином перечне указаны как товары, в отношении которых установлены ограничения. Кроме того, данная мера предусматривает применение лицензирования (в Республике Беларусь – в том числе с применением квот). Например, уста-

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

Для защиты экономических интересов производителей товаров в ЕАЭС могут вводиться меры защиты внутреннего рынка в отношении товаров, происходящих из третьих стран и ввозимых на таможенную территорию Союза, в виде специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер (по итогам расследования), а также в виде других мер. Они устанавливаются в соответствии с международными договорами и законодательством государств-членов Союза и взимаются таможенными органами независимо от взимания ввозных таможенных пошлин. Эти пошлины применяются:

- *специальная* – для ограничения возросшего импорта на единую таможенную территорию;

- *компенсационная* – для нейтрализации воздействия специфической субсидии экспортирующего иностранного государства на отрасль экономики государства Союза;

- *антидемпинговая* – для противодействия демпинговому импорту.

Требования, предъявляемые к установлению антидемпинговой пошлины:

- необходимо доказать факт ущерба для отечественных производителей аналогичной продукции.

- величина пошлины не должна превышать «демпинговую разницу».

В ЕАЭС при применении таких мер нетарифного регулирования, как количественные ограничения, исключительное право, разрешительный порядок применяется **лицензирование** отдельных видов товаров. Наличие лицензии позволяет участнику внешнеэкономической деятельности осуществить экспорт или импорт товара, а задача должностного лица таможенного органа, осуществляющего операции по выпуску ограниченного к перемещению товара, заключается в контроле наличия такого разрешительного документа.

В Республике Беларусь выдачу лицензий на ввоз на таможенную территорию ЕАЭС или вывоз с такой территории товаров, включенных в Единый перечень, приостановление, возобновление, прекращение действия лицензии, выдачу ее дубликатов осуществляет Министерство антимонопольного регулирования и торговли Республики Беларусь.

Также утверждены перечни республиканских органов государственного управления и иных организаций, согласующих выдачу лицензий и осуществляющих выдачу заключений (разрешительных документов) на ввоз на таможенную территорию Союза или вывоз с такой территории товаров, включенных в Единый перечень. Такими органами в Республики Беларусь являются Министерство сельского хозяйства и продовольствия, Министерство природных ресурсов и охраны окружающей среды, Министерство финансов, Министерство промышленности, Концерн «Белнефтехим».

Согласование выдачи лицензий осуществляется путем:

- проставления на заявлении о выдаче лицензии подписи уполномоченного на согласование лица и оттиска печати республиканского органа государственного управления или иной организации;

- выдачи заключения (разрешительного документа). При этом в строке «Дополнительная информация» заключения (разрешительного документа) производится запись «Заключение (разрешительный документ) выдано для получения лицензии».

За выдачу лицензии и дубликата лицензии уполномоченным органом взимается государственная пошлина (лицензионный сбор) в порядке и размере, предусмотренных законодательством государства-члена (в Республике Беларусь – это 1 базовая величина).

Уполномоченными органами выдаются следующие виды лицензий:

- *разовая* – выдается участнику внешнеэкономической деятельности на основании внешнеэкономической сделки, предметом которой является лицензируемый товар, и предоставляет право на экспорт и (или) импорт этого товара в определенном количестве. Период действия разовой лицензии не может превышать 1 года с даты начала ее действия и может быть ограничен сроком действия внешнеэкономического контракта (договора) или сроком действия документа, являющегося основанием для выдачи лицензии. Для товаров, в отношении которых введены количественные ограничения, период действия лицензии заканчивается в календарном году, на который установлена квота;

- *генеральная* – предоставляет право на экспорт и (или) импорт отдельного вида лицензируемого товара в определенном лицензией количестве. Срок действия лицензии не может превышать одного года с даты начала ее действия, а для товаров, в отношении которых введены количественные ограничения, заканчивается в календарном году, на который установлена квота;

- *исключительная* – предоставляет участнику внешнеэкономической деятельности исключительное право на экспорт и (или) импорт отдельного вида товара. Срок действия лицензии устанавливается решением ЕЭК в каждом конкретном случае.

Выдача генеральных и исключительных лицензий осуществляется в случаях, определяемых ЕЭК.

Генеральная лицензия предоставляет право экспорта и (или) импорта отдельного вида лицензируемого товара в определенном лицензией количестве и выдается:

- при экспорте или импорте товаров в пределах установленных квот;
- экспорте лицензируемых товаров собственного производства;
- импорте лицензируемых товаров для обеспечения собственного производства;

– в иных случаях по решению Совета Министров Республики Беларусь, согласованному с Президентом Республики Беларусь.

Лицо *для получения лицензии* обращается в Министерство антимонопольного регулирования и торговли с соответствующим заявлением. Выдача такой лицензии происходит в течение 15 рабочих дней после предоставления документа об уплате госпошлины. Кроме того, если необходимо согласование другого уполномоченного органа, данная процедура занимает еще 5 рабочих дней. Затем заинтересованное лицо с выданной лицензией обращается в таможенный орган, в зоне деятельности которого находятся подразделения, в которых предполагается осуществить операции по выпуску товара, для постановки на контроль. Постановка лицензии на контроль происходит в течение 3 рабочих дней и еще 2 рабочих дней на вручение лицу заверенных копий лицензий, с которыми лицо обращается в конкретный пункт таможенного оформления.

Совершение таможенных операций по выпуску товаров, экспорт или импорт которых подлежат лицензированию, производится при наличии поставленных на контроль в таможенных органах лицензий, выданных уполномоченными республиканскими органами государственного управления Республики Беларусь. Постановка на контроль производится для целей учета объемов экспорта (импорта) указанных в них товаров или контроля квот. Для этого в таможенную, в зоне деятельности которой зарегистрировано юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, получившие в установленном порядке лицензию, представляются два оригинала и одна копия лицензии. На оригиналах и копии лицензии (в правом верхнем углу) уполномоченным должностным лицом таможни вносится запись: «Поставлено на контроль» и указывается дата постановки на контроль. Данная запись заверяется личной номерной печатью указанного должностного лица. Кроме того, этим должностным лицом в соответствующей графе представленной лицензии указываются пункты таможенного оформления (далее – ПТО), в которых будут производиться операции по выпуску товаров (если форма лицензии не предусматривает соответствующей графы, ПТО указываются на оборотной стороне лицензии).

После этого один оригинал лицензии остается в соответствующем структурном подразделении таможни для обеспечения учета объемов экспорта (импорта) указанных в них товаров или контроля квоты, второй экземпляр оригинала лицензии возвращается держателю лицензии. Копия лицензии направляется уполномоченным должностным лицом таможни в течение 3 рабочих дней после ее постановки на контроль в Минскую центральную таможню.

Поставленные на контроль лицензии хранятся в отдельном деле определенного структурного подразделения таможни.

Для целей декларирования и выпуска товаров в ПТО, которые указаны в

лицензиях, держателем лицензии представляются поставленные на контроль оригинал и ксерокопия этой лицензии, при этом сведения, указанные в таможенной декларации, должны соответствовать сведениям, указанным в соответствующих графах лицензий. После выпуска товара оригинал лицензии возвращается держателю лицензии, ксерокопия остается на контроле в ПТО на весь срок действия лицензии.

Оперативный контроль фактического объема экспорта или импорта товаров и квот осуществляется таможенной, в которой лицензия поставлена на контроль, на основании данных, заявленных в таможенной декларации. Должностные лица ПТО, осуществляющие таможенные операции по выпуску товаров, указывают на оборотной стороне находящейся в ПТО ксерокопии лицензии количество товаров, помещенных под таможенную процедуру, после чего не позднее 12 часов с момента выпуска данных товаров эти должностные лица направляют по электронной почте извещение в таможенную, в которой лицензия поставлена на контроль, где оно подлежит регистрации. Контроль производится путем указания на оборотной стороне этой лицензии сведений, содержащихся в извещении. Данные сведения заверяются личной номерной печатью должностного лица таможни, которое сделало эту запись. Извещения хранятся в деле таможни совместно с соответствующими лицензиями.

По истечении срока действия лицензии или после исчерпания указанного в ней количества товара или квоты совершение таможенных операций по выпуску товаров по данной лицензии прекращается.

Вторичный контроль объемов экспорта или импорта товаров или квот производится Минской центральной таможней путем сбора и обобщения сведений, поступающих от других таможен.

В ПТО контроль нетарифных мер регулирования производится в автоматизированной информационной системе «Дока», которая содержит базу данных товаров, к которым применяются ограничения или запреты, что позволяет осуществить проверку наличия разрешительных документов в случае необходимости.

Таким образом, задача таможенных органов в области применения мер нетарифного регулирования состоит в контроле над недопущением превышения участником внешнеэкономической деятельности выделенной ему лицензией квоты на экспорт или импорт товара, к которому применяются данные меры.

При подаче во внутренние ПТО таможенной декларации на товары сначала необходимо определить, ограничен ли или запрещен товар к перемещению через таможенную границу. Если товар не ограничен и не запрещен к перемещению, то должностное лицо таможенного органа осуществляет выпуск товара в заявленной таможенной процедуре в установленном порядке. Если декларируемый товар запрещен к перемещению, то инспектор от-

казывает в выпуске товара в соответствии с заявленной таможенной процедурой. Если товар ограничен к перемещению через таможенную границу, то проверяется наличие лицензии или разрешительного документа, выданного уполномоченным органом и допускающим такое перемещение. При наличии такого документа разрешается выпуск товара, а при его отсутствии должностное лицо отказывает в выпуске товара.

В случае, если исходя из представленных документов и сведений отсутствует возможность определить, ограничен или запрещен к перемещению товар, проводятся соответствующие формы таможенного контроля и таможенные операции (например, проведение таможенной экспертизы), направленные на выявление характеристик товара, которые помогли бы установить его принадлежность к запрещенным или ограниченным к перемещению. После выпуска ограниченного товара формируется извещение о лицензируемом товаре и отправляется на хранение и контроль в соответствующие отделы таможенного органа.

Для оформления лицензии заявителем или его представителем, имеющим письменное подтверждение соответствующих полномочий, в уполномоченный орган представляются следующие документы и сведения:

1) заявление о выдаче лицензии, заполненное и оформленное в соответствии с инструкцией об оформлении заявления на выдачу лицензии на экспорт и (или) импорт отдельных видов товаров и об оформлении такой лицензии;

2) электронная копия заявления в формате, утверждаемом ЕЭК, а до его утверждения – в порядке, определяемом в соответствии с законодательством государства-члена;

3) копия внешнеторгового договора (контракта), приложения и (или) дополнения к нему (для разовой лицензии), а в случае отсутствия внешнеторгового договора (контракта) – копия иного документа, подтверждающего намерения сторон;

4) копия документа (сведения, если это предусмотрено законодательством государства-члена) о постановке на учет в налоговом органе или о государственной регистрации;

5) копия лицензии на осуществление лицензируемого вида деятельности или сведения о наличии лицензии на осуществление лицензируемого вида деятельности (если это предусмотрено законодательством государства-члена), если такой вид деятельности связан с оборотом товара, в отношении которого введено лицензирование на таможенной территории Союза;

6) иные документы (сведения), если они определены решением ЕЭК, на основании которого введено лицензирование соответствующего товара.

Каждый лист представленных копий документов должен быть заверен подписью и печатью заявителя, либо копии документов должны быть прошиты и их последние листы заверены подписью и печатью заявителя.

Заявление и документы (сведения) могут представляться в форме электронного документа. Допускается представление документов (сведений) в виде сканированных документов, заверенных электронной цифровой подписью заявителя, если это предусмотрено законодательством государства-члена.

Лицензия выдается после представления заявителем документа, подтверждающего уплату государственной пошлины (лицензионного сбора), взимаемой за выдачу (оформление) лицензии в порядке и размере, предусмотренных законодательством государства-члена.

Выдача лицензии или отказ в ее выдаче осуществляются уполномоченным органом в течение 15 рабочих дней с даты подачи документов.

Основанием для отказа в выдаче лицензии является:

1) наличие неполных или недостоверных сведений в документах, представленных заявителем для получения лицензии;

2) несоблюдение требований, предусмотренных Правилами выдачи лицензий и разрешений на экспорт или импорт товаров;

3) прекращение или приостановление действия одного или нескольких документов, служащих основанием для выдачи лицензии;

4) нарушение международных обязательств государств-членов, которое может наступить вследствие исполнения договора (контракта), для реализации которого запрашивается лицензия;

5) исчерпание квоты, а также тарифной квоты, либо их отсутствие (в случае оформления лицензии на квотируемые товары);

6) иные основания, предусмотренные актом ЕЭК.

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

Уполномоченный орган оформляет оригинал лицензии, который выдается заявителю. Заявитель до таможенного декларирования товаров представляет оригинал лицензии в соответствующий таможенный орган, который при постановке лицензии на контроль выдает заявителю ее копию с отметкой таможенного органа о постановке на контроль.

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

Внесение изменений в выданные лицензии, в т.ч. по причинам технического характера, не допускается.

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

извольной форме. Дубликат лицензии выдается уполномоченным органом в течение 5 рабочих дней с даты подачи обращения.

Владельцы генеральных и исключительных лицензий обязаны ежеквартально, до 15-го числа месяца, следующего за отчетным кварталом, представлять в уполномоченный орган отчет о ходе исполнения лицензии.

Владельцы розовых лицензий в течение 15 календарных дней по истечении срока действия лицензии обязаны представлять в уполномоченный орган справку об исполнении лицензии.

При снятии лицензии с контроля соответствующий таможенный орган государства-члена выдает заявителю на основании его письменного обращения справку об исполнении лицензии в течение 5 рабочих дней.

Таможенные органы представляют информацию в электронной форме об исполнении лицензий непосредственно в уполномоченный орган в случае, если представление таможенными органами такой информации предусмотрено законодательством государства-члена.

Если информация об исполнении лицензий представляется таможенными органами в электронной форме непосредственно в уполномоченный орган, отчеты о ходе исполнения лицензий и справки об исполнении лицензий владельцами лицензий в уполномоченный орган не представляются.

В рамках Национальной системы подтверждения соответствия Республики Беларусь проводится обязательная и добровольная **сертификация продукции** – подтверждение аккредитованным органом по сертификации ее соответствия установленным законодательством стандартам и нормам. Обязательное подтверждение соответствия проводится в формах обязательной сертификации и декларирования соответствия. Декларирование соответствия отличается от сертификации и применяется только в отношении продукции. В случае соответствия продукции установленным нормам орган по сертификации выдает заявителю сертификат соответствия установленного образца. В том случае, если продукция не соответствует установленным требованиям хотя бы по одному показателю, сертификат не выдается, и она не может быть ввезена на территорию Республики Беларусь. Сертификации помимо продукции подлежат еще товары, работы и услуги. Декларация о соответствии продукции приравнивается к сертификату соответствия, но в отличие от него издается самим импортером. Декларация действует после ее регистрации в органах по сертификации.

Сертификация импортируемой на таможенную территорию ЕАЭС продукции осуществляется в соответствии с Решением КТС № 620 от 07.04.2011 г. «О едином перечне продукции, подлежащей обязательному подтверждению соответствия с выдачей сертификатов соответствия и деклараций о соответствии по единой форме».

В договорах, заключаемых на поставку в Республику Беларусь продукции, подлежащей обязательному подтверждению соответствия, должно

быть предусмотрено проведение обязательного подтверждения соответствия поставляемой продукции.

Для ввоза на территорию Беларуси продукции, подлежащей обязательному подтверждению соответствия, в таможенные органы вместе с таможенной декларацией представляются сертификат соответствия, выданный в Республике Беларусь аккредитованным органом по сертификации, или зарегистрированная в Республике Беларусь аккредитованным органом по сертификации декларация о соответствии, принятая изготовителем или продавцом.

Порядок ввоза на территорию Республики Беларусь продукции, подлежащей обязательному подтверждению соответствия, устанавливается Государственным таможенным комитетом и Государственным комитетом по стандартизации Республики Беларусь.

Способы осуществления декларирования соответствия:

– принятие декларации о соответствии на основании собственных доказательств заявителя;

– принятие декларации о соответствии на основании собственных доказательств и доказательств, полученных с участием аккредитованного органа по сертификации или аккредитованной испытательной лаборатории.

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

Обязательная сертификация проводится на соответствие продукции требованиям безопасности для жизни, здоровья и наследственности человека, имущества и охраны окружающей среды, установленным в законодательных актах Республики Беларусь и технических нормативных правовых актах (ТНПА – технические регламенты, технические кодексы установившейся практики, государственные стандарты Республики Беларусь, технические условия).

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

Порядок сертификации продукции определен в техническом кодексе установившейся практики ТКП 5.1.02-2012 «Национальная система подтверждения соответствия Республики Беларусь. Порядок сертификации продукции. Основные положения» утверждены постановлением Госстандарта от 30 апреля 2012 № 23.

Порядок декларирования соответствия продукции установлен техническим кодексом установившейся практики ТКП 5.1.03-2012 «Национальная

система подтверждения соответствия Республики Беларусь. Порядок декларирования соответствия продукции. Основные положения».

ТКП 5.1.02-2012 предусматривает различные схемы сертификации продукции, отличающиеся количеством и содержанием процедур, применяемых для подтверждения соответствия заявленной на сертификацию продукции. Выбор схемы сертификации зависит от стоимости работ по ее проведению, срока действия сертификата, затрат на повторную сертификацию, условий реализации продукции, периодичности и объемов ее поставок и т.д. Схемы сертификации, применяемые в национальной системе сертификации, основаны на схемах, принятых в Международной организации по стандартизации (ISO).

Порядок сертификации продукции в зависимости от схемы включает:

- 1) подачу заявителем заявки на проведение работ по сертификации продукции с прилагаемыми документами;
- 2) анализ органом по сертификации документов, представленных заявителем;
- 3) проведение органом по сертификации идентификации продукции и отбора образцов продукции для испытаний;
- 4) проведение аккредитованной испытательной лабораторией испытаний продукции;
- 5) проведение органом по сертификации проекта продукции;
- 6) проведение органом по сертификации исследования типа продукции;
- 7) проведение органом по сертификации анализа состояния производства;
- 8) принятие решения о выдаче сертификата соответствия;
- 9) выдачу заявителю сертификата соответствия;
- 10) заключение соглашения по сертификации между органом по сертификации и заявителем;
- 11) осуществление органом по сертификации инспекционного контроля за сертифицированной продукцией (если это предусмотрено схемой сертификации).

Сертификаты соответствия и протоколы испытаний продукции, полученные за пределами Республики Беларусь, могут быть признаны на основании международных договоров Республики Беларусь. Сертификация продукции в рамках международных или региональных систем, к которым присоединилась Республика Беларусь, проводится на соответствие требованиям документов, принятых в этих системах.

Одна из основных целей формирования ЕАЭС – обеспечение свободы движения товаров, услуг, капитала и рабочей силы. При этом существенную роль в формировании свободного рынка товаров играет техническое регулирование, определяющее правовую основу введения и применения обязательных требований к продукции, процессам ее жизненного цикла, а также порядок оценки соответствия.

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

Техническое регулирование в ЕАЭС осуществляется в соответствии со следующими важнейшими принципами:

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

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

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

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

5) единство правил и методов исследований (испытаний) и измерений при проведении процедур обязательной оценки соответствия;

6) единство применения требований технических регламентов ЕАЭС независимо от видов и особенностей сделок;

7) недопустимость ограничения конкуренции при осуществлении оценки соответствия;

8) гармонизация межгосударственных стандартов ЕАЭС с международными и региональными стандартами;

9) единство правил и процедур проведения обязательной оценки соответствия;

10) обеспечение гармонизации законодательства государств-членов в части установления ответственности за нарушение обязательных требований к продукции, правил и процедур проведения обязательной оценки соответствия;

11) недопущение установления избыточных барьеров для ведения предпринимательской деятельности.

Продукция, выпускаемая в обращение на территории ЕАЭС, должна быть безопасной. В целях защиты жизни и здоровья человека, имущества, окружающей среды, жизни и здоровья животных и растений, предупреждения действий, вводящих в заблуждение потребителей, а также в целях обеспечения энергетической эффективности и ресурсосбережения принимаются технические регламенты ЕАЭС.

В соответствии с Договором о ЕАЭС также действуют такие барьеры, как установление технических регламентов, санитарные, санитарно-ветеринарные, карантинные фитосанитарные меры.

Технический регламент ЕАЭС – документ, принятый ЕЭК и устанавливающий обязательные для применения и исполнения на территории ЕАЭС требования к объектам технического регулирования. В технических регламентах устанавливаются обязательные требования к объектам технического регулирования, а также правила идентификации продукции, формы, схемы и процедуры оценки соответствия. В них также могут содержаться требования к терминологии, упаковке, маркировке, этикеткам и правилам их нанесения, санитарные требования и процедуры, а также ветеринарно-санитарные и карантинные фитосанитарные требования к продукции, имеющие общий характер. Под продукцией понимается результат деятельности, представленный в материально-вещественной форме и предназначенный для дальнейшего использования в хозяйственных и иных целях.

Технические регламенты или национальные обязательные требования действуют только в отношении продукции, включенной в утверждаемый ЕЭК единый перечень. Не допускается установление в своем законодательстве государствами-членами ЕАЭС обязательных требований в отношении продукции, не включенной в единый перечень.

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

Санитарные меры применяются в отношении лиц, транспортных средств, а также подконтрольной санитарно-эпидемиологическому контролю продукции, включенной в Единый перечень товаров, подлежащих санитарно-эпидемиологическому надзору (контролю) на таможенной границе и таможенной территории Союза. К товарам, подлежащим государственному санитарно-эпидемиологическому контролю, устанавливаются Единые санитарно-эпидемиологические и гигиенические требования и процедуры, которые утверждаются Решением ЕЭК. На таможенной территории ЕАЭС применяются Единые формы документов, подтверждающих безопасность продукции (товаров).

Государственная санитарно-гигиеническая экспертиза – установление соответствия (несоответствия) объектов, подлежащих государственной санитарно-гигиенической экспертизе, требованиям законодательства в области санитарно-эпидемиологического благополучия населения.

Для реализации положений Договора о ЕАЭС по вопросам применения санитарных мер особенно важным является осуществление санитарно-карантинного контроля в пунктах пропуска на таможенной границе ЕАЭС, проведение государственного санитарного надзора за продукцией, обращаемой на внутреннем рынке ЕАЭС, так как эти мероприятия позволяют предупредить возникновение ситуаций, которые могут негативно отразиться на состоянии здоровья и жизни людей.

Изготовление новых товаров, подлежащих санитарно-эпидемиологическому надзору на территории государств-членов Союза, и их ввоз на территорию государств-членов Союза, осуществляемый впервые, допускается только после их оценки на соответствие Единым санитарным требованиям. Импортные товары, включенные в единый перечень, подлежат оценке на соответствие Единым санитарным требованиям до их ввоза на территорию государств-членов Союза.

Данная деятельность обеспечивается уполномоченными органами в области санитарно-эпидемиологического благополучия населения государств-членов ЕАЭС в соответствии с их национальным законодательством и актами ЕЭК. В Республике Беларусь эту деятельность осуществляет ГУ «Республиканский центр гигиены, эпидемиологии и общественного здоровья» Министерства здравоохранения путем выдачи санитарно-гигиенических заключений и свидетельств о государственной регистрации продукции.

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

Санитарно-гигиеническое заключение подтверждает соответствие продукции требованиям законодательства в области санитарно-эпидемиологического благополучия. Заявителем на проведение государственной санитарно-гигиенической экспертизы продукции может быть юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, являющиеся собственником продукции.

Для оформления санитарно-гигиенического заключения заявителем могут быть представлены акты отбора проб (образцов) продукции и протоколы лабораторных исследований (испытаний), проведенных лабораториями, аккредитованными в Национальной системе аккредитации Республики Беларусь и внесенными в Единый реестр органов по сертификации и испытательных лабораторий (центров) Союза.

Для проведения государственной санитарно-гигиенической экспертизы продукции целесообразно предоставление сведений, характеризующих безопасность и качество продукции и условий ее производства (стандартов, технических условий, регламентов, технологических инструкций, спецификаций, рецептур, сведений о составе); документов, подтверждающих ввоз продукции на территорию Республики Беларусь.

Санитарно-гигиеническое заключение оформляется с указанием наименования продукции, размера партии, номера технического нормативного правового акта и иных признаков, позволяющих ее идентифицировать. Допускается в санитарно-гигиеническом заключении указывать несколько наименований продукции одного изготовителя, произведенных по одному нормативному техническому акту.

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

Ветеринарно-санитарные меры применяются в отношении ввозимых на таможенную территорию ЕАЭС и перемещаемых по таможенной территории ЕАЭС товаров, в т.ч. для личного пользования, включенных в Единый перечень товаров, подлежащих ветеринарному контролю, утвержденный ЕЭК, а также в отношении объектов, подлежащих ветеринарному контролю. Государства-члены ЕАЭС взаимно признают ветеринарные сертификаты, выдаваемые уполномоченными органами в области ветеринарии по единым формам, утверждаемым Комиссией. Единые формы сертификата утверждены Решением ЕЭК.

Карантинные фитосанитарные меры – это обязательные для исполнения требования, правила и процедуры, применяемые в целях обеспечения охраны таможенной территории ЕАЭС от завоза и распространения карантинных объектов и снижения причиняемых ими потерь, а также устранения препятствий в международной торговле подкарантинной продукцией (подкарантинными грузами, материалами, товарами).

Карантинные фитосанитарные меры применяются в отношении продукции, включенной в перечень подкарантинной продукции, подлежащей карантинному фитосанитарному контролю на таможенной границе ЕАЭС и на таможенной территории ЕАЭС, в отношении карантинных объектов, включенных в Единый перечень карантинных объектов ЕАЭС, а также подкарантинных объектов. Государства-члены ЕАЭС создают в пунктах пропуска, предназначенных для перемещения подкарантинной продукции через таможенную границу ЕАЭС, а также в иных местах пункты по карантину растений – фитосанитарные контрольные посты – с учетом требований к их материально-техническому оснащению и обустройству.

Оценка соответствия объектов технического регулирования, устанавливаемая в технических регламентах ЕАЭС, проводится в формах регистрации (государственной регистрации), испытаний, подтверждения соответствия, экспертизы и (или) в иной форме.

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

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

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

Формы, схемы и процедуры оценки соответствия устанавливаются в технических регламентах ЕАЭС на основе типовых схем оценки соответствия, утверждаемых ЕЭК.

Оценка соответствия выпускаемой в обращение продукции требованиям технических регламентов осуществляется до выпуска ее в обращение. Обязательное подтверждение соответствия проводится только в случаях, установленных соответствующим техническим регламентом, и исключительно на соответствие его требованиям.

Продукция, соответствующая требованиям и прошедшая установленные техническими регламентами процедуры оценки соответствия, подлежит обязательной маркировке единым знаком обращения продукции на рынке ЕАЭС.

Вопросы для самоконтроля

- 1 Какие меры нетарифного регулирования в торговле с третьими странами применяются в ЕАЭС?
- 2 В каких случаях на территории ЕАЭС применяется квотирование?
- 3 Каким органом принимается решение о введении, применении и отмене разрешительного порядка ввоза и (или) вывоза товаров в ЕАЭС?
- 4 Какой государственный орган в Республике Беларусь осуществляет выдачу лицензий на ввоз на таможенную территорию ЕАЭС или вывоз с такой территории товаров?
- 5 В каких случаях предоставляется генеральная лицензия на экспорт или импорт товаров?
- 6 С какой целью осуществляется поставка на контроль в таможенных органах выданных лицензий?
- 7 В чем заключается сертификация продукции?
- 8 В соответствии с какими принципами осуществляется техническое регулирование в ЕАЭС?
- 9 Дайте характеристику технического регламента ЕАЭС.

2.3 Валютное регулирование и валютный контроль в Республике Беларусь

Валютная политика Республики Беларусь – совокупность мер государственного воздействия на сферу валютных отношений в целях обеспечения стабильности платежного баланса и белорусского рубля, экономической

безопасности, поддержания устойчивого экономического роста и развития международного сотрудничества. Валютная политика является составной частью экономической политики государства и разрабатывается Национальным банком Республики Беларусь во взаимодействии с Правительством Республики Беларусь. Реализация валютной политики осуществляется на основе Закона Республики Беларусь «О валютном регулировании и валютном контроле».

Варианты валютной политики: финансирование общего платежного дефицита без изменения валютного курса; жесткий валютный контроль; плавающие валютные курсы; постоянно фиксированные валютные курсы; компромисс валютных курсов (промежуточные режимы).

Каждый вариант представляет способ решения валютных проблем, как реакцию на дефицит платежного баланса и падение курса национальной валюты.

Инструменты валютной политики:

– *изменение валютного курса* (девальвация, ревальвация) – используется для воздействия на внешнюю торговлю, движение капитала, внешнюю задолженность;

– *управление валютными резервами* (изменение нормы обязательных резервов по депозитам в национальной валюте и в иностранной валюте) – используется для балансировки платежного баланса;

– *психологическое воздействие* на ожидания участников рынка (прогнозы);

– *манипулирование ставкой процента* (дисконтная политика).

– *официальные операции на денежном рынке* (девизная политика – осуществляется посредством валютных интервенций);

– *валютные ограничения* – законодательно оформленная практика регламентации операций с валютой, а также с другими валютными ценностями (золотом) для резидентов или нерезидентов (ограничения по продаже иностранной валюты импортерам, обязательная продажа иностранной валюты на внутреннем валютном рынке, регулирование сроков платежей по внешнеторговым операциям, контроль за вывозом капитала и др.).

Цели валютных ограничений:

– выравнивание платежного баланса страны;

– поддержание курса национальной валюты;

– ограничение доступа иностранных товаров на рынок страны;

– концентрация золотовалютных запасов государства и др.

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;
- запрещение продажи товаров за рубежом за национальную валюту;
- контроль за вывозом капитала (предоставление информации и получение разрешения на осуществление прямых инвестиций за рубежом, размещение и привлечение кредитов).

Обязательная продажа иностранной валюты на внутреннем валютном рынке Республики Беларусь осуществлялась юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями до августа 2018 г.

Основные направления валютной политики Республики Беларусь: укрепление национальной валюты; повышение платежеспособности и кредитоспособности страны; повышение инвестиционной привлекательности страны и привлечение на выгодных условиях иностранных инвестиций; контроль за перемещением и противодействие незаконному вывозу за границу капитала; совершенствование валютного законодательства.

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

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

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

Основные направления валютного контроля: определение соответствия проводимых валютных операций валютному законодательству; обеспечение контроля за перемещением иностранной валюты и иных валютных ценностей через таможенную границу ЕАЭС в Республике Беларусь; предотвращение легализации доходов, полученных незаконным путем, финансирования террористической деятельности и иной экстремистской деятельности; проверка полноты и достоверности учета и отчетности по валютным операциям; анализ данных учета, отчетности и информации по валютным операциям.

Органами валютного контроля являются Комитет государственного контроля, Национальный банк, Государственный таможенный комитет Республики Беларусь.

Агентами валютного контроля 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.

Документы, необходимые для целей валютного контроля в зависимости от вида валютной операции, приведены в приложении Б.

Валютный контроль осуществляется через обслуживающий экспортера (импортера) банк посредством **регистрации сделки** – проставлением на документе (документах), посредством которого оформлено заключение внешнеэкономического договора (а в случае, когда в соответствии с условиями договора его исполнение осуществляется на основании отдельно подписанных приложений, – на каждом отдельно подписанном приложении к внешнеэкономическому договору), оттиска штампа банка с указанием регистрационного номера сделки и заверением его подписью уполномоченного работника банка (при электронном документообороте – указание регистрационного номера сделки и заверение его электронной цифровой подписью).

По каждому внешнеэкономическому договору, стоимость товаров (охраняемой информации, исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности, работ, услуг) по которому составляет 3000 евро в эквиваленте и более, за исключением внешнеэкономических договоров, предусматривающих предварительное исполнение обязательств нерезидентом в полном объеме, экспортер (импортер) обязан до отгрузки товаров, передачи охраняемой информации, исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности, выполнения работ и оказания услуг нерезиденту либо проведения платежей *зарегистрировать сделку в банке, обслуживающем счет экспортера (импортера)*.

Регистрация сделки осуществляется уполномоченным работником банка, обслуживающего счет экспортера (импортера), по заявительному принципу в день представления экспортером (импортером) или его уполномоченным представителем документа, посредством которого оформлено заключение внешнеэкономического договора. Для регистрации сделки экспортер (импортер) в один из банков, в котором открыт счет, дающий право экспортеру (импортеру) осуществлять расчеты в рамках внешнеэкономического договора/приложения к договору представляет:

- заявление в двух экземплярах на регистрацию (перерегистрацию) сделки;
- оригинал или копию внешнеэкономического договора/приложения к договору (при электронном документообороте – электронную копию внешнеэкономического договора/приложения к договору, заявление на регистрацию (перерегистрацию) сделки в электронном виде).

Один экземпляр заявления остается в банке.

Регистрационный номер сделки, присваиваемый банком, состоит из трех частей, разделенных наклонной чертой. *В первой части*, состоящей из шести разрядов, проставляются слева направо: две последние цифры го-

да, в котором регистрируется сделка; цифры, обозначающие порядковый номер месяца, в котором регистрируется сделка (от 01 до 12); цифры, обозначающие день месяца, в который регистрируется сделка (от 01 до 31); *во второй части*, состоящей из шести разрядов, проставляются слева направо последние три цифры банковского идентификационного кода, в котором регистрируется сделка, затем три цифры кода (номера) структурного подразделения банка. При отсутствии кода (номера) структурного подразделения банка проставляются нули; *в третьей части*, состоящей из пяти разрядов, проставляется слева направо порядковый номер сделки, зарегистрированной банком в течение календарного года (от 00001 до 99999).

При регистрации сделки на первом листе оригинала или копии внешне-торгового договора/приложения к договору проставляется оттиск штампа банка, регистрационный номер сделки с заверением его подписью уполномоченного работника банка.

Перерегистрация сделки осуществляется банком в порядке, аналогичном регистрации сделки, с присвоением нового регистрационного номера.

Таможенные операции по выпуску товаров по внешне-торговым договорам в предусмотренных законодательством случаях производится только при наличии регистрационного номера сделки. Резиденты при исполнении внешне-торговых договоров, когда в соответствии с законодательством таможенные операции по выпуску товаров не производятся, обязаны в порядке и случаях, установленных Советом Министров Республики Беларусь, представить статистическую декларацию или периодическую статистическую декларацию в центр статистического декларирования или в пункт таможенного оформления для регистрации.

Статистическая декларация – декларация, которая представляется в виде электронного документа экспортером (импортером), грузоотправителем или грузополучателем для целей статистического учета экспорта (импорта) товаров, совершение таможенных операций в отношении которых в соответствии с законодательством не производится, по каждому факту отгрузки (поставки) товаров, осуществляемой по одной товарно-транспортной накладной в рамках одного внешне-торгового договора, общая стоимость которых составляет сумму, эквивалентную 1000 евро и более, регистрируется в таможенных органах с использованием информационных систем и информационных технологий и является документом валютного контроля внешне-торговых операций. Статдекларация подается на каждую товарно-транспортную накладную.

Периодическая статистическая декларация – декларация, которая представляется в виде электронного документа экспортером (импортером), грузоотправителем или грузополучателем для целей статистического учета экспорта (импорта) товаров, совершение таможенных операций в отношении кото-

рых в соответствии с законодательством не производится, по двум и более фактам отгрузок (поставок) товаров, общая стоимость которых составляет сумму, эквивалентную 1000 евро и более, за отчетный месяц в рамках одного внешнеторгового договора, регистрируется в таможенных органах с использованием информационных систем и информационных технологий и является документом валютного контроля внешнеторговых операций.

Статистическая декларация представляется не позднее 7 рабочих дней с даты отгрузки товаров либо их оприходования импортером, а периодическая статистическая декларация – не позднее 7-го числа месяца, следующего за отчетным. Исчисление сроков представления статистической декларации необходимо начинать со дня, следующего за датой отгрузки (оприходования) товаров. При этом в случае, если последний день срока представления статистической декларации приходится на нерабочий день, то статистическая декларация может быть представлена в ближайший, следующий за ним, рабочий день.

Представленные статистические декларации и периодические статистические декларации подлежат регистрации должностными лицами таможенных органов в день их предъявления.

Статистическая декларация подлежит аннулированию, если: отгрузка товаров, перечисленных в статдекларации, не состоялась; зарегистрировано несколько статдеклараций на одну внешнеторговую операцию; в соответствии с законодательством произведены таможенные операции по выпуску товаров, указанных в статдекларации.

Таможенные органы проверяют соответствие представленной для регистрации статистической декларации (периодической статистической декларации) установленным форме и порядку ее заполнения, а также контролируют наличие в таможенной декларации, статистической декларации либо периодической статистической декларации ссылки на регистрационный номер сделки.

В ходе осуществления внешнеэкономической деятельности у белорусских субъектов хозяйствования возникает необходимость **покупки и продажи иностранной валюты**, совершения конверсионных операций на внутреннем валютном рынке Республики Беларусь. Внешнеэкономические операции невозможны без определения пропорций между валютами при обмене валют. Соотношение обмена валют называют валютным курсом.

Валютный курс – это стоимость денежной единицы одной страны, выраженная в определенном количестве денежных единиц другой страны. Валютный курс подвержен изменениям, оказывает прямое влияние на внешнеторговый оборот страны, повышая или понижая конкурентоспособность товаров.

Установление курсов иностранных валют, ценных бумаг либо цен товаров на биржах называется *котировкой*. Наиболее распространенным методом определения курса (котировки) валют является *прямая котировка* – определенное фиксированное количество иностранной валюты приравнивается к изменяющемуся количеству национальной. Прямая котировка принята во всем мире, но в Англии практикуется *обратная (косвенная) котировка* – указывается, сколько денежных единиц иностранной валюты приходится на фиксированное количество национальной валюты.

Кросс-курс – соотношение между двумя валютами, определяемое на основе курса этих валют по отношению к третьей валюте. В большинстве случаев на мировом валютном рынке используется кросс-курс доллара США, который является основной резервной валютой и валютой сделки для большинства валютных операций.

В зависимости от того, совершается покупка или продажа валюты выделяют курс покупателя и курс продавца. Разница между курсами называется *маржей или спредом*, она служит для покрытия издержек банка и составляет прибыль банков по валютным операциям.

Меры государственного регулирования валютного курса:

1 *Дисконтная (учетная) политика* – изменение учетной ставки центрального банка с целью регулирования валютного курса путем воздействия на движение краткосрочных капиталов. В условиях пассивного платежного баланса центральный банк повышает учетную ставку, стимулируя приток иностранного капитала из стран, где уровень учетной ставки ниже. Приток капиталов создает дополнительный спрос на национальную валюту и таким образом повышает ее курс.

2 *Девизная политика* – метод воздействия на курс национальной валюты путем купли-продажи государственными органами иностранной валюты (девиз). В целях повышения курса национальной валюты центральный банк продает иностранную валюту, а для снижения – скупает иностранную валюту (валютная интервенция).

3 *Стерилизация* – совмещение валютной интервенции на внешних рынках с равными по величине и противоположными по направлению операциями на внутреннем открытом рынке ценных бумаг.

4 *Валютные ограничения* – законодательное или административное запрещение, лимитирование и регламентация операций резидентов и нерезидентов с валютой и другими валютными ценностями.

5 *Девальвация* – снижение курса национальной валюты по отношению к иностранным валютам или международным счетным валютным единицам (СДР, евро), ранее и к золоту. Ее объективной основой является завышение официального валютного курса по сравнению с рыночным.

6 *Ревальвация* – повышение курса национальной валюты по отношению к иностранным валютам или международным счетным валютным единицам.

7 *Двойной валютный рынок* – деление валютного рынка на две части: по коммерческим операциям и услугам применяется официальный валютный курс; по финансовым (движение капиталов, кредитов) – рыночный. Заниженный курс по коммерческим сделкам используется для стимулирования экспорта товаров и выравнивания платежного баланса. Двойной валютный рынок обеспечивает некоторую экономию валютных резервов.

8 *Валютная интервенция* реализуется в виде целевых операций, проводимых центральным банком страны по продаже-купле иностранной валюты на валютном рынке, поддерживая необходимый курс национальной валюты.

Обмен банками одного вида иностранной валюты на другой вид иностранной валюты по установленным обменным курсам называется *конверсией иностранной валюты*

Валютно-обменные операции на внутреннем валютном рынке Республики Беларусь осуществляются только через банки.

Внутренний валютный рынок Республики Беларусь состоит из биржевого и внебиржевого валютных рынков. Биржевой валютный рынок – часть внутреннего валютного рынка, на котором валютно-обменные операции совершаются банками на торгах ОАО «Белорусская валютно-фондовая биржа». Внебиржевой валютный рынок – часть внутреннего валютного рынка, на которой валютно-обменные операции совершаются между банками, банками и субъектами валютных операций.

Расчеты между резидентами и нерезидентами по всем сделкам, предусматривающим экспорт либо импорт, независимо от срока осуществления таких расчетов, относятся к текущим валютным операциям, что позволяет все внешнеторговые операции, связанные с экспортом и импортом, проводить в свободном режиме без необходимости получения разрешений.

Валютные операции, связанные с предоставлением и получением кредитов и займов вне зависимости от срока их осуществления, отнесены к операциям *капитального характера*, и в случае, если операции связаны с оттоком капитала, необходимо получение разрешения для их проведения.

Необходимость покупки иностранной валюты на внутреннем валютном рынке определяется субъектом валютных операций – резидентом самостоятельно. При покупке иностранной валюты субъекты валютных операций – резиденты указывают направление использования покупаемой иностранной валюты. Приобретенная иностранная валюта может быть использована по иным направлениям, отличающимся от указанных.

Валютно-обменные операции на внутреннем валютном рынке осуществляются через банки, если иное не предусмотрено международными договорами Республики Беларусь или законодательными актами.

При покупке иностранной валюты на биржевом или внебиржевом валютном рынке субъект валютных операций – резидент представляет в банк заявку на покупку иностранной валюты.

При покупке иностранной валюты для расчетов с нерезидентами по договорам, предусматривающим импорт товаров, указываются название товара и первые четыре цифры кода товара согласно единой ТН ВЭД ЕАЭС (в случае, если импортируемый товар неоднородный, допускается указывать код товара, имеющего наибольший удельный вес), при покупке иностранной валюты в иных случаях указывается код направления использования покупаемой иностранной валюты.

На биржевом валютном рынке обменный курс при проведении валютно-обменных операций определяется по результатам торгов ОАО «Белорусская валютно-фондовая биржа». На внебиржевом валютном рынке обменный курс устанавливается участниками валютно-обменной операции.

Продажа (конверсия) иностранной валюты на внутреннем валютном рынке Республики Беларусь осуществляется субъектом валютных операций – резидентом по необходимости, определяемой им непосредственно, за исключением осуществления обязательной продажи иностранной валюты.

Субъекты хозяйственной деятельности несут ответственность за нарушение валютного законодательства и порядка проведения внешнеторговых операций. *При проведении внешнеторговых операций должны быть выполнены следующие нормы:*

1 При *экспорте* поступление денежных средств осуществляется только на счета экспортеров, за исключением случаев, установленных законодательно (например, если денежные средства направляются на уплату налогов согласно законодательству иностранного государства или направлены нерезидентами на оплату расходов экспортеров, связанных со строительными работами за пределами Республики Беларусь в период их выполнения).

При *импорте* расчеты по внешнеторговым операциям осуществляются только со счетов импортеров, за исключением расчетов, производимых:

- с использованием кредитов банков, выданных импортерам, ссуд, займов, предоставленных импортерам нерезидентами;
- со счета другого резидента в соответствии с условиями договора перевода долга, заключенного между импортером и данным резидентом. При этом новый должник становится импортером;
- путем исполнения банком обязательств по выданным гарантиям по данным внешнеторговым договорам;
- посредством исполнения банком обязательств по валютно-обменным операциям.

2 Резиденты обязаны обеспечить завершение каждой внешнеторговой операции в полном объеме в следующие сроки:

- при экспорте – не позднее 180 календарных дней с даты отгрузки товаров (передачи охраняемой информации, исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности), выполнения работ, оказания услуг;

– при импорте – не позднее 90 календарных дней с даты проведения платежа.

Датой отгрузки (поступления) товаров считается дата их помещения под таможенные процедуры. Если в соответствии с законодательством таможенное декларирование товаров не производится, датой отгрузки товаров считается дата их отпуска со склада, осуществленного в установленном порядке, а датой поступления товаров – дата их оприходования в установленном порядке импортером.

Датой поступления денежных средств от экспорта товаров (охраняемой информации, исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности), выполненных работ, оказанных услуг считается дата их зачисления на счет экспортера в банке.

При экспорте внешнеторговая операция может быть завершена путем:

– поступления денежных средств за переданные товары (охраняемую информацию, исключительные права на результаты интеллектуальной деятельности), выполненные работы, оказанные услуги согласно внешнеторговому договору;

– получения страхового возмещения по договору страхования экспортного риска, заключенному между экспортером (банком) и страховой организацией либо нерезидентом и страховой организацией, или получения экспортером иного возмещения в случае утраты (гибели, случайного повреждения, порчи либо хищения) товаров либо на основании судебных постановлений или других процессуальных документов;

– возврата переданных по внешнеторговому договору резидентами товаров (охраняемой информации, исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности);

– поступления денежных средств (за вычетом дисконта) по договору финансирования под уступку денежного требования (факторинга), заключенному между экспортером и банком (небанковской кредитно-финансовой организацией);

– неденежного прекращения обязательств способами, определенными Советом Министров Республики Беларусь совместно с Национальным банком;

– поступления денежных средств (за вычетом дисконта) от юридических лиц, осуществляющих учет векселей, банков, небанковских кредитно-финансовых организаций при осуществлении ими операции по учету векселей, выполняющих функцию расчетных документов по внешнеторговым договорам.

При импорте внешнеторговая операция может быть завершена путем:

– получения товаров (охраняемой информации, исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности), выполнения работ, оказания услуг согласно внешнеторговому договору;

– получения страхового возмещения по договору страхования предпринимательского риска, заключенного между импортером и страховой организацией либо нерезидентом и страховой организацией, или получения импортером иного возмещения в случае утраты (гибели, случайного повреждения, порчи либо хищения) товаров либо на основании судебных постановлений или других процессуальных документов;

– получения денежных средств по банковской гарантии;

– возврата денежных средств (за вычетом комиссий банков-нерезидентов), ранее перечисленных в качестве платы за товары (охраняемую информацию, исключительные права на результаты интеллектуальной деятельности), выполненные работы, оказанные услуги.

В соответствии с каждым заключенным внешнеторговым договором резиденты обязаны:

– не позднее 7 рабочих дней со дня зачисления на их счета денежных средств, поступивших от экспорта товаров (охраняемой информации, исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности), выполненных работ, оказанных услуг, представить банку документы (сведения), необходимые для осуществления банком функций агентов валютного контроля;

– по каждой экспортной (импортной) отгрузке (поставке) товаров, когда в соответствии с законодательством в отношении этих товаров совершение таможенных операций не производится, представить в порядке и случаях, установленных Советом Министров Республики Беларусь, в центр статистического декларирования для регистрации статистическую декларацию или периодическую статистическую декларацию;

– перерегистрировать сделку при реорганизации резидента либо перемене лиц в обязательстве по внешнеторговому договору со стороны экспортера (импортера);

– указать в таможенной декларации, а в случае, когда в соответствии с законодательством совершение таможенных операций не производится, – в статистической либо периодической статистической декларации регистрационный номер сделки (при его наличии);

– представить по требованию государственных органов и банков, уполномоченных согласно законодательству осуществлять контроль за проведением внешнеторговых операций, запрашиваемые в соответствии с их полномочиями документы в установленные ими сроки;

– получить разрешение Национального банка (его главного управления по области) на продление срока завершения внешнеторговой операции с последующим уведомлением Национального банка о завершении данной внешнеторговой операции в случае, если предусмотренный договором либо фактический срок поступления товаров (охраняемой информации, исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности), выполнения работ, оказания услуг либо получения денежных средств за переданные

товары (охраняемую информацию, исключительные права на результаты интеллектуальной деятельности), выполненные работы, оказанные услуги превышает срок, установленный законодательством;

– в случае завершения всех операций по внешнеторговому договору (с учетом его продления) уведомить об этом банк, в котором была зарегистрирована сделка, в порядке и сроки, установленные Национальным банком.

В случае, если предусмотренный договором срок завершения внешне-торговой операции превышает срок, установленный законодательством, резидент обязан получить разрешение в течение 10 рабочих дней с даты начала внешне-торговой операции.

Ответственность за нарушение валютного законодательства установлена Кодексом об административных правонарушениях Республики Беларусь.

Вопросы для самоконтроля

- 1 В чем заключается валютная политика Республики Беларусь?
- 2 При помощи каких инструментов осуществляется валютная политика?
- 3 Назовите направления валютного контроля в Республике Беларусь.
- 4 Перечислите органы и агентов валютного контроля в Республике Беларусь.
- 5 Опишите порядок регистрации сделки.
- 6 В каких случаях оформляется статистическая декларация?
- 7 В какие сроки резиденты обязаны обеспечить завершение каждой внешне-торговой операции в полном объеме?
- 8 Назовите способы завершения внешне-торговой операции при экспорте.

2.4 Таможенное регулирование внешнеэкономической деятельности

В современных условиях глобализации мировой экономики актуальность и значение таможенного регулирования обусловлены необходимостью выполнения **таможенными органами** обязанностей по обеспечению экономической безопасности и устойчивого развития государств в экологической, социальной и экономической сферах.

Таможенные органы обеспечивают на таможенной территории ЕАЭС решение следующих основных задач:

- 1) содействие реализации единой торговой политики Союза;
- 2) обеспечение исполнения таможенного законодательства Союза и иного законодательства государств-членов Союза, контроль за исполнением которого возложен на таможенные органы;
- 3) совершение таможенных операций и проведение таможенного контроля, в т.ч. в рамках оказания взаимной административной помощи;
- 4) взимание таможенных платежей, а также специальных, антидемпинговых и компенсационных пошлин, контроль правильности их исчисления и

своевременности уплаты, принятие мер по их принудительному взысканию в пределах своей компетенции;

5) обеспечение в пределах своей компетенции соблюдения мер таможенно-тарифного регулирования и запретов и ограничений в отношении товаров, перемещаемых через таможенную границу;

6) обеспечение в пределах своей компетенции соблюдения прав и законных интересов лиц в области таможенного регулирования и создание условий для ускорения товарооборота через таможенную границу;

7) обеспечение в пределах своей компетенции мер по защите национальной безопасности государств-членов Союза, жизни и здоровья человека, животного и растительного мира, окружающей среды, а также в соответствии с международным договором государств-членов Союза – мер по противодействию легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма при осуществлении контроля за перемещением через таможенную границу валюты государств-членов Союза, ценных бумаг и (или) валютных ценностей, дорожных чеков;

8) выявление, предупреждение и пресечение административных правонарушений и преступлений в соответствии с законодательством государств-членов Союза;

9) обеспечение защиты прав интеллектуальной собственности на таможенной территории Союза в пределах своей компетенции;

10) ведение таможенной статистики.

Законодательством государств-членов ЕАЭС могут быть установлены и иные задачи, решаемые таможенными органами.

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

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

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

Президент Республики Беларусь определяет государственную таможенную политику и осуществляет общее руководство таможенным делом. Республиканским органом государственного управления, реализующим государственную таможенную политику и осуществляющим непосредственное руководство таможенным делом, является **Государственный таможенный комитет (ГТК) Республики Беларусь**.

ГТК Республики Беларусь обеспечивает реализацию в таможенных целях задач в сфере таможенного дела и единообразия применения таможенного законодательства Союза и законодательства Республики Беларусь о таможенном регулировании всеми таможенными органами на территории Беларуси.

Систему таможенных органов Республики Беларусь образуют:

– Государственный таможенный комитет Республики Беларусь (в структуру входят 9 управлений и сектор по защите государственных секретов);

– таможни (действует 9; планируется 8 в 2019 г.).

– государственные учреждения, создаваемые для обеспечения выполнения функций, возложенных на таможенные органы (УО «Государственный институт повышения квалификации и переподготовки кадров таможенных органов Республики Беларусь» и РУП «Белтаможсервис»).

ГТК Республики Беларусь и таможни являются государственными правоохранительными органами. ГТК подчинены таможни и государственные учреждения, входящие в систему таможенных органов.

Роль белорусской таможенной службы:

1) создать условия, позволяющие бизнесу совершать таможенные операции быстро и удобно;

2) обеспечить поступление денежных средств в бюджет государства в условиях роста числа правонарушений при трансграничном перемещении товаров и оптимального уровня тарифной защиты товарного рынка страны.

В настоящее время в Республике Беларусь: внедрена система электронного декларирования; введено обязательное предварительное информирование в отношении товаров, ввозимых автомобильным, железнодорожным, воздушным и водным видами транспорта; оптимизируются технологии совершения таможенных операций; внедряются современные технические средства таможенного контроля; применяется система управления рисками; в непосредственной близости от пунктов пропуска строятся логистические центры; сокращен перечень документов, представляемых при таможенном декларировании товаров.

Реализованный комплекс мер позволил Беларуси занять 20-ю позицию из 190 стран в рейтинге Всемирного банка «Ведение бизнеса – 2018», раздел «Международная торговля» (2016 г. – 25-е место). Из всех стран Евразийского экономического союза Армения в данном разделе находится на 16-й позиции, Кыргызстан – на 24-й, Казахстан – на 11-й, Россия – на 12-й.

В ЕАЭС осуществляется единое **таможенное регулирование**, включающее установление порядка и условий перемещения товаров через таможенную границу Союза, их нахождения и использования на таможенной территории Союза или за ее пределами, порядка совершения таможенных операций, связанных с прибытием товаров на таможенную территорию Со-

юза, их убытием с такой территории, временным хранением товаров, их таможенным декларированием и выпуском, иных таможенных операций, порядка уплаты таможенных платежей, специальных, антидемпинговых, компенсационных пошлин и проведения таможенного контроля, а также регламентацию властных отношений между таможенными органами и лицами, реализующими права владения, пользования и (или) распоряжения товарами на таможенной территории Союза или за ее пределами.

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

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

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

Таможенно-тарифное регулирование в Республике Беларусь осуществляется в соответствии с нормами ЕАЭС и основано на унификации международных договоров, важнейшими из которых являются: Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ) ВТО; Международная Конвенция о Гармонизированной системе описания и кодирования товаров (заключена в Брюсселе 14 июня 1983 г.); другие многосторонние и двухсторонние международные договоры (например, соглашения о предоставлении принципа наибольшего благоприятствования в торговле).

К основным нормативным правовым актам ЕАЭС, регламентирующим процесс таможенно-тарифного регулирования, относятся: Договор о Евразийском экономическом союзе от 29.05.2014 г. (далее – Договор о ЕАЭС), Таможенный кодекс Евразийского экономического союза (далее – ТК ЕАЭС); Решения Евразийской экономической комиссии и т.д.

Национальную законодательную базу таможенно-тарифного регулирования составляют Закон Республики Беларусь от 10.01.2014 г. №129-З «О таможенном регулировании в Республике Беларусь», указы и декреты Президента Республики Беларусь, постановления Совета Министров и ГТК по вопросам порядка и правил перемещения товаров и транспортных средств через таможенную границу ЕАЭС в Республике Беларусь.

В случае возникновения противоречий между Таможенным кодексом и иными регулирующими таможенные правоотношения международными

договорами, составляющими право Союза, применяются положения Таможенного кодекса ЕАЭС.

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

Элементы таможенно-тарифного регулирования:

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

Единый таможенный тариф ЕАЭС (ЕТТ ЕАЭС) – свод ставок таможенных пошлин, применяемых к товарам, ввозимым (ввезенным) на таможенную территорию Союза из третьих стран, систематизированный в соответствии с единой Товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности ЕАЭС. Основные цели ЕТТ ЕАЭС: обеспечение условий для эффективной интеграции Союза в мировую экономику; рационализация товарной структуры ввоза товаров на таможенную территорию Союза; поддержание рационального соотношения вывоза и ввоза товаров на таможенной территории Союза; создание условий для прогрессивных изменений в структуре производства и потребления товаров в Союзе; поддержка отраслей экономики Союза.

Единая Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности ЕАЭС (ТН ВЭД ЕАЭС) – классификатор товаров, применяемый таможенными органами и участниками внешнеэкономической деятельности в целях проведения таможенных операций, основанный на Гармонизированной системе описания и кодирования товаров Всемирной таможенной организации и единой ТН ВЭД СНГ. ЕТТ ЕАЭС и ТН ВЭД ЕАЭС содержат 21 раздел (97 групп), куда включены практически все типы и виды товаров.

Гармонизированная система (ГС) – многоцелевой товарный классификатор (товарная номенклатура), отвечающий одновременно потребностям таможенных и статистических органов, построенный на принципах максимально тесной увязки между внешнеторговой и производственной статистикой различных государств. Международная конвенция о Гармонизированной системе описания и кодирования товаров действует с января 1988 г.

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

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

ры сгруппированы по определенным признакам и образуют пять уровней: разделы, группы, подгруппы, товарные позиции и субпозиции. Основу кодирования составляет шестизначный код. Первые две цифры кода обозначают товарную группу, первые четыре цифры – товарную позицию, пятая и шестая – субпозицию.

В конвенции по ГС (ст. 3) предусматривается, что страны, принимающие ее, не будут изменять классификацию товаров и их код в пределах первых шести знаков. Вместе с тем ГС допускает более глубокую детализацию товаров, в том числе за пределы субпозиции. Каждая страна вправе в своем классификаторе устанавливать семь и более знаков или прибегать к буквенным обозначениям. В единой ТН ВЭД ЕАЭС каждый товар имеет десятизначный цифровой код. Например, апельсины сладкие, свежие закодированы цифрами 0805 10 200 0 в разделе II – «Продукты растительного происхождения». Это означает:

- 08 (товарная группа) – съедобные фрукты и орехи; кожура цитрусовых плодов или корки дынь;
- 0805 (товарная позиция) – цитрусовые плоды, свежие или сушеные;
- 0805 10 (субпозиция) – апельсины;
- 0805 10 200 0 (подсубпозиция) – апельсины сладкие, свежие.

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

Неотъемлемыми структурными элементами единой ТН ВЭД ЕАЭС, имеющими одинаковую юридическую силу, являются: основные правила интерпретации ТН ВЭД (далее – ОПИ ТН ВЭД); классификационная часть; примечания к разделам, группам, позициям, субпозициям, подсубпозициям, а также дополнительные примечания.

В ТН ВЭД ЕАЭС четко соблюдается принцип однозначного занесения товаров в классификационные группировки. Шесть ОПИ ТН ВЭД предусматривают включение конкретного товара в определенную товарную позицию, а затем в соответствующую субпозицию и далее в подсубпозицию.

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

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

В Едином таможенном тарифе ЕАЭС применяются следующие *виды ставок ввозных таможенных пошлин*:

- *адвалорные*, устанавливаемые в процентах от таможенной стоимости облагаемых товаров (например, 20 % от таможенной стоимости);
- *специфические*, устанавливаемые в зависимости от физических харак-

теристик в натуральном выражении облагаемых товаров (количества, массы, объема и т.п.) (например, 15 дол. за 1 кг.);

– *комбинированные*, сочетающие два вышеназванных вида таможенного обложения (например, 20 % от таможенной стоимости, но не менее чем 15 дол. за 1 кг).

При необходимости, для оперативного регулированию ввоза товаров на таможенную территорию Союза, могут устанавливаться *сезонные таможенные пошлины*, срок действия которых не может превышать 6 месяцев в году и которые применяются вместо ввозных таможенных пошлин.

Тарифная преференция – освобождение от уплаты ввозных таможенных пошлин или снижение ставок ввозных таможенных пошлин в отношении товаров, происходящих из стран, образующих вместе с ЕАЭС зону свободной торговли, либо снижение ставок ввозных таможенных пошлин в отношении товаров, происходящих из развивающихся стран-пользователей единой системы тарифных преференций и (или) наименее развитых стран-пользователей единой системы тарифных преференций.

В соответствии с Договором о ЕАЭС от 29.05.2014 г. применяется *единая система тарифных преференций*, (далее – ЕСТП) предусматривающая применение в отношении товаров:

– происходящих из развивающихся стран-пользователей единой системы тарифных преференций ЕАЭС и ввозимых на единую таможенную территорию, ставок ввозных таможенных пошлин в размере 75 % от ставок ввозных таможенных пошлин Единого таможенного тарифа ЕАЭС;

– происходящих из наименее развитых стран-пользователей единой системы тарифных преференций и ввозимых на единую таможенную территорию, – нулевые ставки ввозных таможенных пошлин.

Единая система тарифных преференций ЕАЭС применяется в целях действия экономическому развитию развивающихся и наименее развитых стран и включает:

1) перечень развивающихся стран-пользователей ЕСТП, в котором представлены страны, не классифицируемые Всемирным банком как страны с высоким уровнем дохода. Такие страны могут быть не включены в указанный перечень либо исключены из него, если страна достигла уровня валового национального дохода на душу населения, определяемого Всемирным банком как высокий (12746 дол. США или больше);

2) перечень наименее развитых стран-пользователей ЕСТП, в котором представлены страны, входящие в список наименее развитых стран-членов ООН (валовой внутренний продукт на душу населения менее 750 дол. США – для включения в перечень, свыше 900 дол. США – для исключения из перечня);

3) перечень товаров, происходящих и ввозимых из развивающихся и наименее развитых стран, при ввозе которых предоставляются тарифные

преференции. Перечень включает в себя товары из 46 товарных групп. В основном это продукты питания, сырье (руды, каучук, соли, масла, лесоматериалы и т.д.), а также продукция, производство которой не является высокотехнологичным (бижутерия, статуэтки, волокно, коврики и т.д.).

Тарифные преференции в отношении товаров, происходящих из развивающихся или наименее развитых стран, на которые распространяется тарифный преференциальный режим, предоставляются только при одновременном соблюдении следующих условий:

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

2 *Прямая поставка.* Прямой поставкой считается поставка товаров, транспортируемых из развивающейся или наименее развитой страны, на которую распространяется тарифный преференциальный режим, на таможенную территорию ЕАЭС без провоза через территорию другого государства. Правила прямой поставки отвечают также:

- товары, транспортируемые через территорию одной или нескольких стран вследствие географических, транспортных, технических или экономических причин, при условии, что товары в странах транзита, в т.ч. при их временном складировании на территории этих стран, находятся под таможенным контролем;

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

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

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

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

3 *Предоставление декларации-сертификата о происхождении товара по форме «А».* В удостоверение происхождения небольших партий товаров (таможенной стоимостью, эквивалентной не более 5000 дол. США) представление сертификата не требуется. В этом случае экспортер может декларировать страну происхождения товара в коммерческих или иных товаросопроводительных документах. Однако в случае возникновения обоснован-

ных сомнений относительно достоверности заявленных сведений о происхождении товара таможенный орган вправе потребовать представление сертификата о происхождении товара.

К тарифным преференциям, предоставляемым Республикой Беларусь, также относится освобождение от уплаты ввозных таможенных пошлин товаров, происходящих из стран, в торговых отношениях с которыми Беларусь применяет режим свободной торговли (Азербайджанская Республика, Республика Армения, Республика Беларусь, Республика Грузия, Республика Казахстан, Кыргызская Республика, Республика Молдова, Республика Сербия, Республика Таджикистан, Туркменистан, Российская Федерация, Республика Узбекистан и Украина).

В отношении товаров, ввозимых или ввезенных на таможенную территорию ЕАЭС, могут применяться тарифные льготы в виде освобождения от уплаты ввозной таможенной пошлины или снижения ставки ввозной таможенной пошлины. Они не могут носить индивидуальный характер и применяются независимо от страны происхождения товаров.

Тарифные льготы предоставляются при перемещении товаров через таможенную границу в виде освобождения от уплаты пошлины, снижения ставки таможенной пошлины, установления квот на преференциальный ввоз товаров, возврата ранее уплаченной пошлины.

При перемещении товаров через таможенную границу ЕАЭС взимаются таможенные платежи:

- 1) ввозная таможенная пошлина;
- 2) вывозная таможенная пошлина;
- 3) налог на добавленную стоимость, взимаемый при ввозе товаров на таможенную территорию Союза;
- 4) акцизы, взимаемые при ввозе товаров на таможенную территорию Союза;
- 5) таможенные сборы.

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

Для расчета ввозных таможенных пошлин применяются ставки, установленные Единым таможенным тарифом ЕАЭС.

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

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

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

Исчисление таможенных сборов осуществляется в белорусских рублях. Если таможенное декларирование нескольких товаров производится с использованием одной таможенной декларации, при исчислении таможенных сборов за совершение таможенных операций применяется наибольшая ставка этих сборов из установленных в отношении товаров, указанных в таможенной декларации.

Исчисление суммы таможенной пошлины производится по следующим формулам:

- 1) при применении адвалорной ставки таможенной пошлины –

$$ТП = ТС \cdot \text{СТТП}_{\text{адвал}},$$

где ТП – сумма таможенной пошлины, бел. р.;

ТС – таможенная стоимость, бел. р.;

$\text{СТТП}_{\text{адвал}}$ – адвалорная ставка таможенной пошлины в процентах;

- 2) при применении специфической ставки таможенной пошлины –

$$ТП = K_{\text{т}} \cdot \text{СТТП}_{\text{специф}} \cdot K_{\text{евро}},$$

где ТП – сумма таможенной пошлины, бел. р.;

$K_{\text{т}}$ – количество (иные показатели) товара в единицах измерения, в которых установлена ставка таможенной пошлины;

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

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

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

При исчислении суммы акцизов используется формула

$$A = K_{\text{т}} \cdot \text{СТА},$$

где А – сумма акцизов, бел. р.;

$K_{\text{т}}$ – количество (иные показатели) товара в единицах измерения, в которых установлена ставка акцизов;

СТА – ставка акцизов в белорусских рублях за единицу товара.

Ставки акцизов и налога на добавленную стоимость установлены Налоговым кодексом Республики Беларусь.

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

Ставки акцизов могут устанавливаться:

- в абсолютной сумме на физическую единицу измерения подакцизных товаров (твердые (специфические) ставки);
- в процентах от стоимости подакцизных товаров или таможенной стоимости подакцизных товаров, увеличенной на подлежащие уплате суммы таможенных пошлин (процентные (адвалорные) ставки).

При исчислении суммы налога на добавленную стоимость используются следующие формулы:

$$\text{НДС} = \text{Б}_{\text{н.д.с}} \cdot \text{СТНДС},$$

где НДС – сумма налога на добавленную стоимость, бел. р.;

$\text{Б}_{\text{н.д.с}}$ – налоговая база по товарам, подлежащим обложению налогом на добавленную стоимость, бел. р.;

СТНДС – ставка налога на добавленную стоимость в процентах.

При этом:

$$\text{Б}_{\text{н.д.с}} = \text{ТС} + \text{ТП} + \text{А},$$

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

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

А – подлежащая уплате сумма акцизов, бел. р.

Страна происхождения товаров – это страна, в которой товары были полностью произведены или подвергнуты достаточной обработке (переработке) в соответствии с критериями, установленными таможенным законодательством Союза. *Полностью произведенными в данной стране считаются следующие товары:*

- полезные ископаемые, добытые из недр страны, в ее территориальном море (водах) или со дна этого моря;
- продукция растительного происхождения, выращенная или собранная в данной стране;
- живые животные, родившиеся и выращенные в данной стране;
- продукция, полученная в данной стране от выращенных в ней животных;
- продукция, полученная в результате охотничьего и рыболовного промысла в данной стране;
- продукция морского рыболовного промысла и другая продукция морского промысла, полученная судном данной страны;
- продукция, полученная с морского дна или из морских недр за пределами территориального моря (вод) данной страны, при условии, что данная страна имеет исключительные права на разработку ресурсов этого морского дна или этих морских недр;

– отходы и лом (вторичное сырье), полученные в результате производственных или иных операций по переработке в данной стране, а также бывшие в употреблении изделия, собранные в данной стране и пригодные только для переработки в сырье;

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

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

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

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

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

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

Декларация о происхождении товара – коммерческий или любой другой документ, имеющий отношение к товару и содержащий сведения о происхождении товара, заявленные изготовителем, продавцом или отправителем страны (группы стран, таможенного союза стран, региона или части страны) происхождения товара или страны (группы стран, таможенного союза стран, региона или части страны) вывоза товара.

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

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

Сертификаты о происхождении товара предоставляются в официальные государственные органы стран-импортеров, с которыми Республика Беларусь имеет соглашение о режиме наибольшего благоприятствования, для получения покупателями белорусских товаров преференций, льгот экономического режима. Факт происхождения товаров из Республики Беларусь удостоверяется сертификатом происхождения, выданным Белорусской торгово-промышленной палатой и ее подразделениям. В зависимости от государства, в которое осуществляется экспорт белорусского товара, могут быть оформлены сертификаты по следующим формам:

- СТ-1 – при экспорте продукции в страны СНГ и Грузию;
- СТ-2 – при экспорте в Республику Сербия;
- А – при экспорте продукции в страны, предоставляющие Республике Беларусь тарифные преференции в рамках Общей системы преференций;
- EAV – при экспорте продукции во Вьетнам;
- по форме, установленной Мексикой;
- общая форма – при экспорте продукции в страны, не устанавливающие особые требования по форме, оформлению и удостоверению сертификатов о происхождении товаров или в случаях, не предусматривающих получение преференций;
- по иной установленной форме, когда национальными правилами страны ввоза утверждена форма сертификата происхождения товара, предоставляемого в компетентные органы данной страны.

При ввозе товаров на таможенную территорию ЕАЭС документ, подтверждающий страну происхождения товаров, предоставляется в случае, если стране происхождения этих товаров на территории Союза предоставляются тарифные преференции. Планируется с января 2019 г. применение для непреференциальных целей.

Сертификат о происхождении товара представляется одновременно с таможенной декларацией и другими документами при помещении товаров, ввозимых на таможенную территорию Союза, под таможенную процедуру. При утрате сертификата принимается его официально заверенный дубликат.

Для подтверждения страны происхождения товаров необходимо представление таможенным органам страны ввоза:

- из стран СНГ и Грузии – сертификата происхождения товара формы «СТ-1»;
- развивающихся или наименее развитых стран, на которые распространяется тарифный преференциальный режим, – по форме «А»;
- Республики Сербия – по форме СТ-2;
- Вьетнама – по форме EAV;
- третьих стран – по общей форме.

Сертификаты о происхождении товара представляются в обязательном порядке в следующих случаях:

– предоставления тарифных преференций в отношении партии товара фактурной стоимостью, эквивалентной 5000 дол. США и более;

– при регулярных поставках (чаще, чем один раз в 90 дней) одним и тем же экспортером одному и тому же импортеру партий товара фактурной стоимостью, эквивалентной менее 5000 дол. США;

– если установлены количественные ограничения (квоты) или иные меры регулирования внешнеэкономической деятельности на товары, ввозимые из определенной страны.

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

Методы определения таможенной стоимости товара, ввозимого на таможенную территорию ЕАЭС: 1) по стоимости сделки с ввозимыми товарами; 2) по стоимости сделки с идентичными товарами; 3) по стоимости сделки с однородными товарами; 4) вычитания; 5) сложения; 6) резервный.

Основным методом определения таможенной стоимости товара является метод по стоимости сделки с ввозимыми товарами. В случае невозможности применения основного метода методы применяются последовательно. При этом каждый последующий метод применяется, если таможенная стоимость товара не может быть определена путем применения предыдущего метода. По заявлению декларанта очередность применения методов вычитания и сложения может быть изменена.

Метод по стоимости сделки с ввозимыми товарами (метод 1). Таможенной стоимостью ввозимых товаров является стоимость сделки с ними, т.е. цена, фактически уплаченная или подлежащая уплате за эти товары при их продаже для вывоза на таможенную территорию ЕАЭС с учетом дополнительных начислений (вознаграждение посредникам, расходы на тару, упаковку, на перевозку ввозимых товаров до места их прибытия на таможенную территорию Союза, на погрузку, разгрузку или перегрузку ввозимых товаров, страхование и др.).

Метод по стоимости сделки с идентичными товарами (метод 2). Таможенной стоимостью товаров является стоимость сделки с идентичными товарами, проданными для вывоза на таможенную территорию Союза и ввезенными на таможенную территорию Союза в тот же или в соответствующий ему период времени, что и оцениваемые товары, но не ранее чем за 90 календарных дней до ввоза на таможенную территорию Союза оцениваемых товаров. В случае если выявлено более одной стоимости сделки с идентичными товарами, для определения таможенной стоимости ввозимых товаров применяется самая низкая из них. Под *идентичным* товаром понимается товар, одинаковый с оцениваемым товаром, в т.ч. по физическим характеристикам, качеству и репутации на рынке.

Метод по стоимости сделки с однородными товарами (метод 3). Таможенной стоимостью товаров является стоимость сделки с однородными товарами, проданными для вывоза на таможенную территорию Союза и ввезенными на таможенную территорию Союза в тот же или в соответствующий ему период времени, что и оцениваемые товары, но не ранее чем за 90 календарных дней до ввоза на таможенную территорию Союза оцениваемых товаров. В случае если выявлено более одной стоимости сделки с однородными товарами, для определения таможенной стоимости ввозимых товаров применяется самая низкая из них. Под *однородным* товаром понимается товар, который не является одинаковым, но имеет сходные характеристики и состоит из схожих компонентов, что позволяет ему выполнять те же функции, что и оцениваемый товар, и быть коммерчески взаимозаменяемым. При определении однородности товара учитываются наличие товарного знака, качество и репутация на рынке.

Метод вычитания (метод 4) – используется в случае, если оцениваемые товары либо идентичные оцениваемым или однородные с оцениваемыми товарами продаются на таможенной территории Союза в том же состоянии, в котором они были ввезены на таможенную территорию Союза (при отсутствии такой продажи учитывается наиболее близкая после ввоза оцениваемого товара дата продажи, но не позднее 90 календарных дней с даты ввоза оцениваемого товара). В качестве основы для определения таможенной стоимости ввозимых товаров принимается цена единицы товара, по которой наибольшее совокупное количество оцениваемых товаров либо идентичных оцениваемым или однородных с оцениваемыми товаров продается лицам, не являющимся взаимосвязанными с лицами, осуществляющими такую продажу на таможенной территории Союза, в тот же или в соответствующий ему период времени, в который оцениваемые товары ввезены на таможенную территорию Союза, при условии вычета следующих сумм:

1) вознаграждение посреднику (агенту), обычно выплачиваемое или подлежащее выплате, либо надбавка к цене, обычно производимая для получения прибыли и покрытия общих расходов (коммерческих и управленческих) в размерах, обычно имеющих место в связи с продажей на таможенной территории Союза товаров того же класса или вида;

2) обычные расходы на осуществленные на таможенной территории Союза перевозки (транспортировку), страхование и иные связанные с такими операциями расходы;

3) таможенные пошлины, налоги, сборы и применяемые в соответствии с законодательством государств-членов иные налоги, подлежащие уплате в связи с ввозом и (или) продажей товаров на территориях государств-членов, включая налоги и сборы субъектов государств-членов и местные налоги и сборы.

Метод сложения (метод 5). В качестве основы для определения таможенной стоимости товара принимается расчетная стоимость товаров, которая определяется путем сложения:

1) расходов на изготовление или приобретение материалов и расходов на производство, а также на иные операции, связанные с производством оцениваемых товаров;

2) суммы прибыли и общих расходов (коммерческих и управленческих), эквивалентной той величине, которая обычно учитывается при продажах товаров того же класса или вида, что и оцениваемые товары, в стране, в которой товары были проданы для вывоза на таможенную территорию Союза;

3) следующих расходов:

– на перевозку (транспортировку) ввозимых товаров до места прибытия таких товаров на таможенную территорию Союза;

– погрузку, разгрузку или перегрузку ввозимых товаров и проведение иных операций, связанных с их перевозкой (транспортировкой) до места прибытия таких товаров на таможенную территорию Союза;

– страхование в связи с операциями, указанными выше.

Если ЕЭК в зависимости от вида транспорта, которым осуществляется перевозка (транспортировка) товаров, и особенностей такой перевозки (транспортировки) определены иные места прибытия товаров, – до места, определенного ЕЭК.

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

1) для определения таможенной стоимости оцениваемых товаров за основу может быть принята стоимость сделки с идентичными или однородными товарами, произведенными в иной стране, чем страна, в которой были произведены оцениваемые товары;

2) при определении таможенной стоимости оцениваемых товаров на основе стоимости сделки с идентичными или однородными товарами допускается разумное отклонение от установленных требований о том, что идентичные оцениваемым или однородные с оцениваемыми товары должны быть проданы для вывоза на таможенную территорию Союза и ввезены на таможенную территорию Союза в тот же или в соответствующий ему период времени, что и оцениваемые товары, но не ранее чем за 90 календарных дней до ввоза на таможенную территорию Союза оцениваемых товаров;

3) для определения таможенной стоимости оцениваемых товаров за основу может быть принята таможенная стоимость идентичных оцениваемым или однородных с оцениваемыми товарами;

4) при определении таможенной стоимости оцениваемых товаров допускается отклонение от установленного срока.

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

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

Таможенная стоимость товаров, перемещаемых через таможенную границу ЕАЭС при их вывозе с территории Республики Беларусь, определяется на основе стоимости сделки с ними, т.е. цены, фактически уплаченной или подлежащей уплате за вывозимые товары.

Таможенное декларирование – это заявление таможенному органу с использованием таможенной декларации сведений о товарах, об избранной таможенной процедуре и (или) иных сведений, необходимых для выпуска товаров. Таможенное декларирование осуществляется в электронной форме, в письменной форме допускается в случаях, определенных ТК ЕАЭС (при помещении товаров под таможенную процедуру таможенного транзита, в отношении товаров для личного пользования, пересылаемых в международных почтовых отправлениях, неисправности информационных систем и др.). При помещении под таможенные процедуры, за исключением таможенной процедуры таможенного транзита, таможенному органу представляется декларация на товары. Таможенный орган регистрирует или отказывает в регистрации таможенной декларации в срок не более одного часа рабочего времени таможенного органа с момента ее подачи декларантом.

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

При предварительном таможенном декларировании должны быть заявлены сведения, подлежащие указанию в таможенной декларации, за исключением следующих сведений, которые по своему характеру могут быть не известны декларанту на момент подачи таможенной декларации: 1) о транспортных средствах, на которых будут перевозиться товары, кроме сведений о виде транспорта, которым будут перевозиться товары; 2) об отдельных документах, подтверждающих сведения, заявленные в таможенной декларации; 3) иные сведения, определяемые ЕЭК в зависимости от вида таможенной декларации и (или) категорий товаров и вида транспорта, которым они перевозятся.

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

В таможенном законодательстве ЕАЭС также предусмотрено такое понятие как неполное таможенное декларирование товаров (осуществляется в отношении товаров, вывозимых с таможенной территории Союза). В Республике Беларусь такой термин отсутствовал до принятия ТК ЕАЭС, однако была предусмотрена подача декларации, когда декларант не располагает точными сведениями, необходимыми для декларирования товаров. Также в настоящее время предусмотрена возможность периодического таможенного декларирования товаров, когда декларация на товары подается в отношении всех товаров, которые будут перемещаться через таможенную границу Союза двумя или более партиями в течение периода поставки, в счет исполнения обязательств по одной сделке, а при отсутствии сделки – по одному документу, подтверждающему право владения, пользования или распоряжения товарами, или по одному документу об условиях переработки товаров при таможенном декларировании продуктов переработки.

Электронное декларирование – это комплекс программных и аппаратных средств, который позволяет осуществлять таможенное декларирование товаров и транспортных средств в электронном виде. Соответственно, под электронным декларированием понимают не только подачу документов в электронной форме, но и выполнение таможенных операций, связанных с проверкой заявленных в электронной форме сведений и выпуском товаров. Данная система направлена на упрощение взаимодействия между участниками ВЭД и таможенными органами и ускорение процесса таможенного декларирования с использованием качественно нового подхода к вопросам таможенного декларирования на основе безбумажных технологий.

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

Выпуск товаров производится таможенным органом при условии, что лицом:

1) соблюдены условия помещения товаров под заявленную таможенную процедуру или условия, установленные для использования отдельных категорий товаров, не подлежащих в соответствии с ТК ЕАЭС помещению под таможенные процедуры, за исключением случаев, когда такое условие, как соблюдение запретов и ограничений, может быть подтверждено после выпуска товаров;

2) уплачены таможенные сборы за совершение таможенными органами действий, связанных с выпуском товаров, если такие сборы установлены в

соответствии с законодательством государства-члена и срок их уплаты установлен до выпуска товаров, в т.ч. до регистрации таможенной декларации.

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

Виды таможенных процедур:

- *Выпуск для внутреннего потребления* – таможенная процедура, применяемая в отношении иностранных товаров, в соответствии с которой товары находятся и используются на таможенной территории Союза без ограничений по владению, пользованию и (или) распоряжению ими, предусмотренных международными договорами и актами в сфере таможенного регулирования в отношении иностранных товаров, если иное не установлено ТК ЕАЭС. Товары помещаются под таможенную процедуру при соблюдении следующих условий: уплаты ввозных таможенных пошлин, налогов, специальных, антидемпинговых, компенсационных пошлин, соблюдения запретов и ограничений, мер защиты внутреннего рынка Товар приобретает статус товаров Союза (за исключением условно выпущенных товаров).

- *Экспорт* – таможенная процедура, применяемая в отношении товаров Союза, в соответствии с которой такие товары вывозятся с таможенной территории Союза для постоянного нахождения за ее пределами. Под таможенную процедуру допускается помещение товаров, ранее помещенных под таможенные процедуры временного вывоза или переработки вне таможенной территории, без их фактического предъявления таможенным органам.

Товары помещаются под таможенную процедуру при соблюдении следующих условий: уплаты вывозных таможенных пошлин; соблюдения запретов и ограничений, иных условий, предусмотренных международными договорами в рамках Союза, двусторонними международными договорами между государствами-членами и международными договорами государств-членов с третьей стороной.

- *Таможенный транзит* – таможенная процедура, в соответствии с которой товары перевозятся (транспортируются) от таможенного органа отправления до таможенного органа назначения без уплаты таможенных пошлин, налогов, специальных, антидемпинговых, компенсационных пошлин при соблюдении условий помещения товаров под эту таможенную процедуру.

Условиями помещения товаров под данную таможенную процедуру для их перевозки (транспортировки) по таможенной территории Союза являются: обеспечение исполнения обязанности по уплате ввозных таможенных пошлин, налогов, специальных, антидемпинговых, компенсационных пошлин – в отношении иностранных товаров, обеспечение возможности идентификации товаров, соответствие транспортного средства международной

перевозки установленным требованиям, если товары перевозятся в грузовых помещениях (отсеках) транспортного средства, на которые налагаются таможенные пломбы и печати, соблюдение запретов и ограничений.

- *Таможенный склад* – таможенная процедура, применяемая в отношении иностранных товаров, в соответствии с которой такие товары хранятся на таможенном складе без уплаты ввозных таможенных пошлин, налогов, специальных, антидемпинговых, компенсационных пошлин при соблюдении условий помещения товаров под эту таможенную процедуру и их использования в соответствии с такой таможенной процедурой. Под таможенную процедуру могут помещаться товары, ранее помещенные под иные таможенные процедуры.

Условия помещения товаров под таможенную процедуру таможенного склада: срок годности и (или) реализации товаров на день их таможенного декларирования в соответствии с таможенной процедурой таможенного склада составляет более 180 календарных дней; соблюдение запретов и ограничений. Срок хранения товаров на таможенном складе не может превышать три года со дня помещения товаров под данную таможенную процедуру.

С товарами, помещенными под таможенную процедуру, могут совершаться простые сборочные операции, а также операции по отбору проб и образцов, подготовке товаров к продаже и транспортировке, включая дробление партии, формирование отправок, сортировку, упаковку, переупаковку, маркировку, операции по улучшению товарного вида, техническому обслуживанию. Все операции, совершаемые с товарами, не должны изменять характеристики этих товаров, связанные с изменением классификационного кода по ТН ВЭД. Не допускается использование товаров, помещенных под таможенную процедуру таможенного склада, по их функциональному назначению.

- *Переработка на таможенной территории* – таможенная процедура, применяемая в отношении иностранных товаров, в соответствии с которой с такими товарами совершаются операции по переработке на таможенной территории Союза в целях получения продуктов их переработки, предназначенных для последующего вывоза с таможенной территории Союза, без уплаты в отношении таких иностранных товаров ввозных таможенных пошлин, налогов, специальных, антидемпинговых, компенсационных пошлин при соблюдении условий помещения товаров под эту таможенную процедуру и их использования в соответствии с такой таможенной процедурой. Срок переработки товаров на таможенной территории не может превышать 3 года либо более продолжительный срок, определяемый ЕЭК для отдельных категорий товаров.

Товары, помещенные под таможенную процедуру переработки на таможенной территории, сохраняют статус иностранных товаров, а товары, полученные (образовавшиеся) в результате операций по переработке на тамо-

женной территории Союза (продукты переработки, отходы и остатки), приобретают статус иностранных товаров.

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

• *Переработка вне таможенной территории* – таможенная процедура, применяемая в отношении товаров Союза, в соответствии с которой такие товары вывозятся с таможенной территории Союза в целях получения в результате совершения операций по переработке вне таможенной территории Союза продуктов их переработки, предназначенных для последующего ввоза на таможенную территорию Союза, без уплаты в отношении таких товаров Союза вывозных таможенных пошлин при соблюдении условий помещения товаров под эту таможенную процедуру и их использования в соответствии с такой таможенной процедурой. Срок переработки товаров вне таможенной территории Союза не может превышать 2 года.

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

• *Переработка для внутреннего потребления* – таможенная процедура, применяемая в отношении иностранных товаров, в соответствии с которой с такими товарами совершаются операции по переработке для внутреннего потребления в целях получения продуктов их переработки, предназначенных для последующего помещения под таможенную процедуру выпуска для внутреннего потребления, без уплаты в отношении таких иностранных товаров ввозных таможенных пошлин при соблюдении условий помещения товаров под эту таможенную процедуру и их использования в соответствии с такой таможенной процедурой. Срок переработки товаров для внутреннего потребления не может превышать 1 год либо более продолжительный срок, определяемый ЕЭК для отдельных категорий товаров.

Товары, помещенные под таможенную процедуру переработки для внутреннего потребления, сохраняют статус иностранных товаров, а товары, полученные (образовавшиеся) в результате операции по переработке для внутреннего потребления (продукты переработки, отходы и остатки), приобретают статус иностранных товаров.

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

- *Свободная таможенная зона* (далее – СТЗ) – таможенная процедура, применяемая в отношении иностранных товаров и товаров Союза, в соответствии с которой такие товары размещаются и используются в пределах территории СЭЗ или ее части без уплаты таможенных пошлин, налогов, специальных, антидемпинговых, компенсационных пошлин при соблюдении условий помещения товаров под эту таможенную процедуру и их использования в соответствии с такой таможенной процедурой.

В отношении товаров Союза, находящихся на территории СЭЗ и не помещенных под таможенную процедуру СТЗ, допускается совершение любых операций. Иностранные товары, помещенные под таможенную процедуру СТЗ, сохраняют статус иностранных товаров, а товары Союза, помещенные под таможенную процедуру СТЗ, сохраняют статус товаров Союза.

Товары, изготовленные (полученные) из товаров Союза, помещенных под таможенную процедуру СТЗ, а также товары, изготовленные (полученные) из товаров Союза, помещенных под таможенную процедуру СТЗ, и товаров Союза, не помещенных под таможенную процедуру СТЗ, приобретают статус товаров Союза.

Товары, изготовленные (полученные) из иностранных товаров, помещенных под таможенную процедуру СТЗ, и товары, изготовленные (полученные) из иностранных товаров, помещенных под таможенную процедуру СТЗ, и товаров Союза, приобретают статус иностранных товаров. В случае, если товары, изготовленные (полученные) из иностранных товаров, помещенных под таможенную процедуру СТЗ, вывозятся с таможенной территории Союза, статус таких товаров определяется в соответствии с ТК ЕАЭС.

- *Свободный склад* – таможенная процедура, применяемая в отношении иностранных товаров и товаров Союза, в соответствии с которой такие товары размещаются и используются на свободном складе без уплаты таможенных пошлин, налогов, специальных, антидемпинговых, компенсационных пошлин, при соблюдении условий помещения товаров под эту таможенную процедуру и их использования в соответствии с такой таможенной процедурой.

Иностранные товары, помещенные под таможенную процедуру свободного склада, сохраняют статус иностранных товаров, а товары Союза сохраняют статус товаров Союза.

Товары, изготовленные (полученные) из товаров Союза, помещенных под таможенную процедуру свободного склада, приобретают статус товаров Союза.

Если законодательством государств-членов допускаются размещение и использование на свободном складе товаров Союза, не помещенных под таможенную процедуру свободного склада, то товары, изготовленные (полученные) из товаров Союза, помещенных под таможенную процедуру свободного склада, и товаров Союза, не помещенных под таможенную процедуру свободного склада, приобретают статус товаров Союза.

Товары, изготовленные (полученные) из иностранных товаров, помещенных под таможенную процедуру свободного склада, и товары, изготовленные (полученные) из иностранных товаров, помещенных под таможенную процедуру свободного склада, и товаров Союза, приобретают статус иностранных товаров. В случае если товары, изготовленные (полученные) из иностранных товаров, помещенных под таможенную процедуру свободного склада, вывозятся с таможенной территории Союза, статус таких товаров определяется в соответствии с ТК ЕАЭС.

- *Временный ввоз (допуск)* – таможенная процедура, применяемая в отношении иностранных товаров, в соответствии с которой такие товары временно находятся и используются на таможенной территории Союза при соблюдении условий помещения товаров под эту таможенную процедуру и их использования в соответствии с такой таможенной процедурой, с частичной уплатой ввозных таможенных пошлин, налогов и без уплаты специальных, антидемпинговых, компенсационных пошлин либо без уплаты ввозных таможенных пошлин, налогов и без уплаты специальных, антидемпинговых, компенсационных пошлин. Временно ввезенные товары сохраняют статус иностранных товаров. Срок временного ввоза товаров устанавливается таможенным органом на основании заявления декларанта, исходя из целей и обстоятельств такого ввоза, и не может, как правило, превышать 2 года со дня помещения товаров под таможенную процедуру временного ввоза.

Товары, помещенные под данную таможенную процедуру, должны оставаться в неизменном состоянии, кроме изменений вследствие естественного износа или естественной убыли при нормальных условиях перевозки (транспортировки) и (или) хранения. Допускается совершение с временно ввезенными товарами операций, необходимых для обеспечения их сохранности, включая ремонтные операции (за исключением капитального ремонта и модернизации), техническое обслуживание и другие операции, необходимые для поддержания товаров в нормальном состоянии, при условии обеспечения идентификации товаров таможенным органом при завершении действия таможенной процедуры временного ввоза (допуска).

- *Временный вывоз* – таможенная процедура, применяемая в отношении товаров Союза, в соответствии с которой такие товары вывозятся с таможенной территории Союза для их временного нахождения и использования за ее пределами без уплаты вывозных таможенных пошлин при соблюдении условий помещения товаров под эту таможенную процедуру и их использования в соответствии с такой таможенной процедурой. Временно вывезенные товары), утрачивают статус товаров Союза. Срок временного вывоза товаров устанавливается таможенным органом на основании заявления декларанта исходя из целей и обстоятельств такого вывоза.

Временно вывезенные товары должны оставаться в неизменном состоянии, кроме изменений вследствие естественного износа или естественной убыли при нормальных условиях перевозки (транспортировки) и (или) хранения. Допускается совершение операций, необходимых для обеспечения их сохранности, включая ремонтные операции (за исключением капитального ремонта и модернизации), техническое обслуживание и другие операции, необходимые для поддержания товаров в нормальном состоянии, при условии обеспечения идентификации товаров таможенным органом при их реимпорте.

• *Реимпорт* – таможенная процедура, применяемая в отношении иностранных товаров, в соответствии с которой такие товары, ранее вывезенные с таможенной территории Союза, ввозятся на таможенную территорию Союза без уплаты ввозных таможенных пошлин, налогов, специальных, антидемпинговых, компенсационных пошлин при соблюдении условий помещения товаров под эту таможенную процедуру.

Таможенная процедура реимпорта применяется в отношении ранее вывезенных с таможенной территории Союза товаров, в отношении которых применялись таможенные процедуры: 1) экспорта; 2) переработки вне таможенной территории для завершения действия этой таможенной процедуры; 3) временного вывоза для завершения действия этой таможенной процедуры.

Товары, помещенные под таможенную процедуру реимпорта, приобретают статус товаров Союза, за исключением ранее вывезенных с таможенной территории Союза товаров, в отношении которых применялась таможенная процедура временного вывоза или таможенная процедура переработки вне таможенной территории.

• *Резкспорт* – таможенная процедура, применяемая в отношении иностранных товаров и товаров Союза, в соответствии с которой иностранные товары вывозятся с таможенной территории Союза без уплаты ввозных таможенных пошлин, налогов, специальных, антидемпинговых, компенсационных пошлин и (или) с возвратом (зачетом) сумм таких пошлин и налогов, а товары Союза – без уплаты вывозных таможенных пошлин при соблюдении условий помещения товаров под эту таможенную процедуру.

Таможенная процедура резкспорта применяется в отношении:

1) иностранных товаров, ввезенных на таможенную территорию Союза и находящихся на таможенной территории Союза, в т.ч. иностранных товаров, помещенных под таможенные процедуры;

2) товаров, полученных (образовавшихся) в результате операций по переработке на таможенной территории Союза (продуктов переработки, отходов, за исключением отходов, признанных непригодными для их дальнейшего коммерческого использования либо подлежащих захоронению, обезвреживанию, утилизации или уничтожению иным способом, и (или) остат-

ков), для завершения действия таможенной процедуры переработки на таможенной территории;

3) отходов, за исключением отходов, признанных непригодными для их дальнейшего коммерческого использования либо подлежащих захоронению, и (или) остатков, образовавшихся в результате совершения операций по переработке для внутреннего потребления, для завершения действия таможенной процедуры переработки для внутреннего потребления;

4) товаров, изготовленных (полученных) из иностранных товаров, помещенных под таможенную процедуру свободной таможенной зоны, для завершения действия таможенной процедуры свободной таможенной зоны;

5) товаров, изготовленных (полученных) из иностранных товаров, помещенных под таможенную процедуру свободного склада, для завершения действия таможенной процедуры свободного склада.

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

• *Беспошлинная торговля* – таможенная процедура, применяемая в отношении иностранных товаров и товаров Союза, в соответствии с которой такие товары находятся и реализуются в розницу в магазинах беспошлинной торговли без уплаты в отношении иностранных товаров ввозных таможенных пошлин, налогов, специальных, антидемпинговых, компенсационных пошлин при соблюдении условий помещения товаров под эту таможенную процедуру и их использования в соответствии с такой таможенной процедурой.

Условием помещения товаров под таможенную процедуру беспошлинной торговли является соблюдение запретов и ограничений. Декларантом товаров, помещаемых под данную таможенную процедуру, может выступать только лицо, являющееся владельцем магазина беспошлинной торговли, в котором будут находиться и реализовываться эти товары.

• *Уничтожение* – таможенная процедура, применяемая в отношении иностранных товаров, в соответствии с которой такие товары уничтожаются без уплаты ввозных таможенных пошлин, налогов, специальных, антидемпинговых, компенсационных пошлин при соблюдении условий помещения товаров под такую таможенную процедуру. Под уничтожением товаров понимается приведение товаров в состояние, при котором они частично или полностью уничтожаются либо утрачивают свои потребительские и (или) иные свойства и не могут быть восстановлены в первоначальном состоянии экономически выгодным способом.

Уничтожение товаров производится за счет декларанта товаров, помещенных под таможенную процедуру уничтожения, в порядке, установленном законодательством государств-членов.

- *Отказ в пользу государства* – таможенная процедура, применяемая в отношении иностранных товаров, в соответствии с которой такие товары безвозмездно передаются в собственность (доход) государства-члена без уплаты ввозных таможенных пошлин, налогов, специальных, антидемпинговых, компенсационных пошлин при соблюдении условий помещения товаров под эту таможенную процедуру. Товары, помещенные под таможенную процедуру отказа в пользу государства, приобретают статус товаров Союза.

- *Специальная таможенная процедура* – таможенная процедура, применяемая в отношении отдельных категорий иностранных товаров и товаров Союза, в соответствии с которой такие товары перемещаются через таможенную границу Союза, находятся и (или) используются на таможенной территории Союза или за ее пределами без уплаты таможенных пошлин, налогов, специальных, антидемпинговых, компенсационных пошлин при соблюдении условий помещения товаров под эту таможенную процедуру и (или) их использования в соответствии с такой таможенной процедурой.

ТК ЕАЭС установлен перечень товаров, в отношении которых применяется специальная таможенная процедура (например, вывозимых с таможенной территории Союза и предназначенных для обеспечения функционирования дипломатических представительств, консульских учреждений, перемещаемых через таможенную границу Союза товаров и транспортных средств, предназначенных для предупреждения стихийных бедствий и иных чрезвычайных ситуаций и т.п.). ЕЭК вправе определять иные категории товаров, в отношении которых применяется данная таможенная процедура, включая товары, относящиеся или не относящиеся к этим категориям товаров.

Вопросы для самоконтроля

- 1 Решение каких задач возложено на таможенные органы в ЕАЭС?
- 2 Структура таможенных органов Республики Беларусь.
- 3 В чем заключается единое таможенное регулирование в ЕАЭС?
- 4 Понятие и цели Единого таможенного тарифа ЕАЭС. Какие виды ставок ввозных таможенных пошлин применяются в ЕТТ ЕАЭС?
- 5 На чем основывается единая ТН ВЭД ЕАЭС?
- 6 Дайте характеристику единой системы тарифных преференций ЕАЭС.
- 7 Виды и порядок расчета таможенных платежей, взимаемых при перемещении товаров через таможенную границу ЕАЭС.
- 8 Опишите порядок определения страны происхождения товаров.
- 9 Охарактеризуйте методы определения таможенной стоимости товаров.
- 10 Сущность и значение таможенных процедур.

3 МЕЖДУНАРОДНЫЕ КОММЕРЧЕСКИЕ ОПЕРАЦИИ

3.1 Коммерческая сделка в международной торговле

Внешнеэкономическая деятельность складывается из многочисленных **коммерческих операций** – комплекса экономических, правовых, валютно-финансовых и организационно-технических действий по подготовке, заключению и исполнению внешнеэкономических сделок. Правовой формой, опосредствующей международные коммерческие операции, является международная торговая сделка, обязательным условием которой является заключение ее с иностранным партнером.

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

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

Основные признаки внешнеторговой сделки:

- заключение сделки с иностранным партнером, зарегистрированным в качестве участника коммерческой деятельности на территории и в соответствии с законодательством в другом государстве;
- проведение расчетов между сторонами сделки преимущественно в иностранной валюте;
- перемещение объекта внешнеторговой сделки через таможенную границу государства (интеграционного объединения);
- обязательное заключение внешнеторговой сделки в письменной форме.

В зависимости от объекта сделки внешнеторговые операции подразделяются на ряд групп.

1 Операции купли-продажи товаров:

- *экспорт* товара – вывоз с таможенной территории за границу с целью постоянного размещения за ее пределами товаров, работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности;

– *импорт* товара – ввоз на таможенную территорию из-за границы с целью постоянного размещения на ней товаров, работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности;

– *реэкспорт* – вывоз с таможенной территории ранее ввезенных на эту территорию иностранных товаров, не подвергшихся какой-либо переработке в реэкспортирующей стране. Реэкспортные операции могут возникнуть в практике внешнеэкономической деятельности в следующих случаях: реэкспорт как самостоятельная коммерческая операция; реэкспорт как часть более сложной внешнеторговой операции; вынужденный реэкспорт.

В первом случае фирмы осуществляют операции по перепродаже товаров с целью получения прибыли, используя разницу в ценах на один и тот же товар на различных рынках. В Сингапуре в среднем 40–45 % экспорта составляют реэкспортные операции, только 55–65 % импортных товаров используется непосредственно в сингапурской экономике. В 2007 г. товарный реэкспорт Гонконга (специального административного региона КНР) составил 96 % его экспорта и 90 % импорта. При этом 49 % реэкспорта направлялось в Китай. Реэкспорт, как часть более сложной внешнеторговой операции, возникает при осуществлении крупных проектов в области технико-экономического сотрудничества по строительству промышленных и гражданских объектов за рубежом. При этом закупка и поставка оборудования производится из третьих стран без завоза в реэкспортирующую страну. В последнем случае возникает по причине неисполнения условий внешнеэкономической сделки, в том числе по количеству, качеству, комплектности. В этом случае экспортер стремится реализовать товар в стране назначения или реэкспортировать. Вынужденный реэкспорт может возникнуть при осуществлении товарообменных операций, экспорт обуславливается встречной закупкой товара, который не находит сбыта в стране экспортера и реэкспортируется им в третьи страны.

Значительная часть реэкспортных операций осуществляется через свободные таможенные зоны – территории, на которые товары допускаются без уплаты таможенных пошлин и налогов для хранения, комплектования и подготовки для последующего вывоза в третьи страны;

– *реимпорт* – ввоз на таможенную территорию ранее вывезенных отечественных товаров, не подвергшихся за границей какой-либо переработке. К реимпорту относят возврат товаров от зарубежного посредника с консигнационного склада, не проданных на аукционе, а также не принятых покупателем по каким-либо причинам;

– *встречная торговля* – внешнеторговые операции, предусматривающие встречные обязательства экспортеров закупить у импортеров товары (услуги) на часть или полную сумму стоимости экспортируемых товаров (оказанных услуг). Эксперты ООН подразделяют операции встречной торговли на три основные группы: *бартерная сделка* – это безвалютный товарообмен

на всю стоимость контракта; *торговые компенсационные сделки* (или компенсационные сделки на коммерческой основе) – встречная поставка товаров в течение установленного срока на основе либо одного договора купли-продажи, либо договора и прилагаемого к нему соглашения о встречных или авансовых закупках. Поставки оплачиваются независимо друг от друга; *промышленные компенсационные сделки* предполагают, что поставки промышленного оборудования будут оплачиваться встречными поставками товаров, произведенных на закупленном оборудовании.

2 Операции купли-продажи услуг:

- основные (обособленные от сделок купли-продажи товаров):

- операции по оказанию инженерно-консультационных услуг – *инжиниринг* – комплекс предоставляемых на коммерческой основе инженерно-консультационных услуг в процессе создания и обслуживания за рубежом объектов промышленности и инфраструктуры. В соответствии с классификацией Европейской экономической комиссии ООН выделяют *виды инжиниринга*:

- *консультативный* – предоставление услуг по технико-экономическому обоснованию и проектированию объекта, разработке плана производства строительных работ и контроль их проведения;

- *технологический* – разработка и предоставление заказчику проектной документации, необходимой для строительства промышленного объекта и его эксплуатации;

- *строительный* – предусматривает поставку оборудования и его монтаж на объекте заказчика;

- *международные арендные операции* – сдача внаем товаров иностранному контрагенту. В международной практике наибольшее распространение получила долгосрочная аренда – лизинг. В соответствии с договором лизинга одна сторона сделки – лизингодатель предоставляет в пользование предмет договора другой стороне – лизингополучателю на установленный срок за определенное вознаграждение;

- операции *коммерческой передачи информации и совершенствования управления* – *консалтинг* – консультационные услуги, оказываемые специализированными фирмами на коммерческой основе, в области совершенствования управления и предоставления маркетинговой информации. Консалтинговые фирмы оказывают разнообразные услуги: аудиторские проверки финансового состояния предприятия и разработку рекомендаций по повышению эффективности деятельности; проведение маркетинговых исследований; подбор иностранного партнера, оценку его надежности и т.п.;

- операции по *международному туризму* – вид деятельности, направленный на предоставление различного рода услуг и товаров иностранным туристам, лицам, временно выехавшим за границу и не занимающимся там оплачиваемой деятельностью;

- обслуживающие международную торговлю товарами:
 - по международным перевозкам;
 - транспортно-экспедиторские;
 - по хранению грузов при международных перевозках;
 - международные расчеты;
 - по страхованию и ряд других.

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.

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

По организационному признаку внешнеторговые операции подразделяют на операции с участием посредников и без участия посредников (торговля напрямую). Соответственно выделяют следующие методы осуществления международных коммерческих операций:

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

Преимущества прямых коммерческих операций:

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

Ограничения применения прямого метода:

- необходимость создания специальной службы, обеспечивающей подготовку и проведение внешнеторговых сделок (внешнеторговый отдел, внешнеторговые фирмы с правами юридического лица);
- создание собственной сбытовой сети за рубежом [представительство

(филиал) организации, что ведет к увеличению расходов (аренда офисных, складских, производственных помещений, заработная плата работников, приобретение и содержание транспортных средств, услуги связи, медицинское обслуживание и страхование работников, налоги и платежи и т.д.).

Преимущества косвенного метода:

– экспортер не вкладывает значительных средств в организацию сбытовой сети, т.к. посредники обычно имеют собственную материально-техническую базу;

– капитал посреднических фирм используется для финансирования сделок на основе краткосрочного и долгосрочного кредитования;

– экспортер освобожден от забот, связанных с реализацией товара (доставка, сортировка, упаковка, подбор по ассортименту, приспособление к требованиям местного рынка и др.);

– открытие рынков, недоступных для установления прямых контактов.

Ограничения применения косвенного метода:

– повышение цен на импортные товары и снижение доходов от экспорта, т.к. часть выручки остается у посредника;

– экспортер непосредственно не связан с рынком (не изучает самостоятельно его конъюнктуру, покупательский спрос и т.п.).

Выбор того или иного метода осуществления коммерческих операций проводится предприятием с учетом собственных финансовых возможностей и условий конкретной сделки (специфики товара, конъюнктуры рынка, необходимости организации послепродажного обслуживания, ожидаемой прибыли и т.д.). Как правило, на первоначальном этапе проникновения на зарубежный рынок предприятию сложно обойтись без услуг посредника. В дальнейшем по мере роста объема экспорта, достижения стабильного уровня прибыли, адаптации к условиям рынка, предприятие может приступить к созданию собственной сбытовой сети.

Несмотря на то, что обычно в международной торговой практике, классическую основу которой составляют экспорт и импорт, выделяют два метода торговли, реальности современного международного бизнеса позволяют выделить и иные методы осуществления внешнеторговых операций, являющиеся развитием основных методов и имеющие определенные отличия от них:

– *кооперативный экспорт (импорт)* – совершение международной торговой сделки организациями малого и среднего бизнеса через особого посредника (ассоциации экспортеров, сбытовые картели, кооперативные экспортно-импортные фирмы, клубы делового сотрудничества). Самостоятельный выход на внешний рынок для организаций малого и среднего бизнеса представляется невозможным, слишком рискованным или экономически неэффективным;

– *встречная торговля*, которая выделяется как метод в силу особенностей подготовки, сопровождения и завершения таких международных коммерческих сделок, оплата по которым проводится без использования (твердой) валюты либо лишь частично покрывается валютой, т.е. заметно отличается и обособливается способом и процедурой осуществления международных сделок;

– *международные аукционы, биржи и торги* – проведение внешнеторговых операций осуществляется через специально созданные структуры. Все перечисленные организации имеют объединяющую их функцию установления качества и цены продаваемых через них товаров исходя из соотношения спроса и предложения, оценок участников сделок.

ОАО «Белорусская универсальная товарная биржа» (БУТБ) – это одна из крупнейших организаций Республики Беларусь, главной функцией которой является оказание содействия белорусским предприятиям по реализации своей продукции на экспорт и предоставления помощи иностранным компаниям по выходу на белорусский рынок. БУТБ является электронной торговой площадкой в Республике Беларусь и одной из крупнейших товарных бирж в Восточной Европе, использующей передовые компьютерные технологии для проведения электронных торгов, является членом Международной ассоциации бирж стран Содружества независимых государств.

Биржа на постоянной основе проводит электронные биржевые торги промышленными и потребительскими товарами на русском и английском языках в круглосуточном режиме через Интернет и предоставляет возможность закупать и реализовывать весь спектр промышленных и потребительских товаров. В настоящее время клиентская база составляет свыше 16000 участников, при этом более 3700 из них представлены компаниями из 56 стран мира.

Преимущества торговли с Беларусью через биржу:

1 Свободное ценообразование. Биржа позволяет устанавливать реальные рыночные цены на товар, формирующиеся на основе спроса и предложения в ходе биржевых торгов в зависимости от рыночной конъюнктуры.

2 Большой ассортимент биржевых товаров. На биржевые торги выставляется более 3000 товарных позиций.

3 Формирование конкурентной среды для покупателей и продавцов.

4 Упрощение процедуры поиска потенциальных поставщиков и потребителей товара. Биржевая торговля позволяет избежать затрат на поиск контрагентов, т.к. потенциальные покупатели (продавцы) в значительном количестве присутствуют на одной торговой площадке.

5 Выгодные условия аккредитации. Аккредитованные на бирже компании несут расходы только по оплате биржевого сбора в зависимости от суммы совершенных сделок. Аккредитация, обучение работе, доступ к ин-

формационным ресурсам БУТБ и использование программного обеспечения бесплатны.

6 Заключение и оформление большого количества сделок за короткий промежуток времени. Всего за несколько минут в ходе биржевых торгов можно согласовать условия биржевых сделок с одним или несколькими контрагентами, а также оформить все необходимые для заключения договоров документы.

7 Расчеты и обеспечения исполнения обязательств. В качестве средств обеспечения исполнения обязательств по биржевым договорам используют такие инструменты, как задаток; гарантия банка или биржи; страховое свидетельство; денежные средства, внесенные на счет биржи в сумме, достаточной для оплаты стоимости биржевых товаров по конкретной биржевой сделке.

8 Биржевой арбитраж. Все споры и разногласия, возникающие в ходе исполнения обязательств по заключенным договорам, помогает решить Арбитражная комиссия биржи, избавляя от необходимости обращения в суд.

9 Экспертиза. Для обеспечения безусловного соблюдения требований, предъявляемых к качеству товара, биржей заключены соглашения о сотрудничестве с независимыми экспертными организациями, позволяющие нашим клиентам прибегать к их услугам и получать необходимые заключения по соответствующим методикам.

10 Транспортно-экспедиторские услуги. Для обеспечения высокого качества перевозок при перемещении товаров, приобретенных на биржевых торгах, биржа заключила соглашения с ведущими белорусскими операторами грузоперевозок.

11 Консультации специалистов. По всем возникающим вопросам можно лично (по телефону, с помощью Интернета) проконсультироваться со специалистами биржи (юристами, маклерами, работниками отделов торгов).

12 Котировка цен на биржевые товары. Благодаря высокой концентрации спроса и предложения биржевые котировки объективно отражают состояние рынка и являются ориентиром для участников рынка при заключении сделок.

Электронная торговля – совокупность любых коммерческих сделок, реализованных на основе использования средств компьютерной и телекоммуникационной техники (определение Организации экономического сотрудничества и развития).

Термин «электронная торговля» (от англ. *e-commerce*) возник в середине 90-х гг. XX века в связи с появлением возможности проведения сделок купли-продажи товаров (услуг) с помощью сети Интернет.

В соответствии с определением Комиссии ООН по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ) посредством электронной торговли могут выполняться сделки купли-продажи, поставки, а также факторинг, лизинг,

консалтинг, инжиниринг, другие сделки в сфере промышленного и делового сотрудничества.

Электронная торговля и электронный бизнес представляют собой комплексную инновацию. Это не только новые технологии производства и сбыта продукции, но и механизм формирования *глобальной электронной экономики*.

Составляющие системы электронной торговли образуют соответствующий цикл, состоящий из следующих элементов:

- поиск информации (исследование рынка, поиск партнеров и т.д.);
- системы обработки заказов;
- платежные системы;
- системы доставки товаров;
- послепродажная поддержка.

Преимущества применения информационных и компьютерных технологий организацией при осуществлении ВЭД:

- уменьшение значения фактора географического расположения контрагентов;
- появление возможности выхода на труднодоступные рынки;
- возможность поддержания постоянной обратной связи с потребителями и поставщиками продукции на целевом рынке;
- новые перспективы для организаций из стран с переходной экономикой;
- возможности для активного участия во внешнеэкономической деятельности для организаций малого и среднего бизнеса;
- ускорение документооборота;
- снижение расходов на подготовку и реализацию внешнеторговых сделок;
- оптимизация процесса подготовки и совершения сделки;
- организация контроля поставки, движения документов и платежей в режиме реального времени;
- эффективная организация послепродажного обслуживания и поддержки продукции.

Экономическую деятельность, осуществляемую через Интернет, классифицируют по следующим направлениям:

«*Бизнес – Бизнес*» (B2B – Business-to-Business). Система представляет собой сектор рынка, ориентированный на организацию взаимодействия между компаниями в процессе производства и продажи товаров или услуг.

Это направление электронного бизнеса охватывает торговые отношения между фирмами, осуществляемые в электронной форме: организацию поставок и продаж, согласование контрактов и планов. Организации могут через Интернет получать и направлять коммерческие предложения потенциальным контрагентам по сделкам, вести деловые переговоры и переписку.

ку, заключать контракты, вести электронный документооборот, проводить платежи и т.д. В системе «бизнес-бизнес» реализуется схема полностью автоматизированного взаимодействия бизнес-процессов двух фирм-компаний, которые используют в своей работе сеть Интернет.

По функциональным возможностям среди ресурсов В2В выделяют:

- электронные каталоги, представляющие собой сайт продавца продукции с указанием цены и контактов;
- электронные биржи и аукционы, функционально подобны реальным биржам и аукционам;
- специализированные или универсальные электронные торговые площадки.

«Бизнес – Потребитель» (B2C – Business-to-Consumer). Это наиболее развитый сектор электронной коммерции, основу которого составляет розничная электронная торговля (интернет-магазины). Система предназначена для продажи предприятием своих товаров и услуг напрямую потребителям, т.е. система B2C характеризует сектор, ориентированный на работу организации с конечными потребителями товаров или услуг.

B2C создает технологию продаж, которая обеспечивает доставку товаров и услуг потребителям в любой части мира. Преимущество B2C – устранение посредников, позволяющее устанавливать конкурентные цены (исключается вознаграждение посредников), что естественно ведет к росту прибыли. Эта система используется при организации электронной торговли в Интернет-магазинах, туристическом и гостиничном бизнесе и т.д.

«Бизнес – Правительство» (B2G– Business-to-Government). Система электронного взаимодействия между субъектами хозяйствования и государственными структурами. Эта система в настоящее время достаточно успешно развивается и имеет значительные перспективы. Предполагается, что именно развитие этой системы позволит существенно улучшить условия ведения бизнеса в Республике Беларусь.

Применительно к внешнеэкономической деятельности организаций:

- активно развивается использование электронных технологий в налоговой и таможенной службах (подача и обработка электронных налоговых, таможенных и статистических деклараций);
- организована система информирования белорусских экспортеров о тендерах, проводимых в странах СНГ, Европы, Азии, Африки и Америки, содействие в участии в тендерных закупках ООН, помощь в выходе на электронный рынок товаров, работ и услуг (www.icetrade.by) на базе сайта Национального центра маркетинга и конъюнктуры цен (www.ncmps.by). Участие в международных тендерах позволит белорусским организациям расширить свои возможности по сбыту продукции на мировом рынке;
- осуществляется информационная поддержка экспорта продукции и услуг белорусских предприятий, в т.ч. действует информационная система

по объектам товаропроводящей сети белорусских предприятий за рубежом (портал export.by).

«*Потребитель – Правительство*» (C2G – Consumer-to-Government). Система позволяет расширить электронное взаимодействие физических лиц и государственных органов. Например, в области социального обеспечения, проведения электронных выборов.

«*Потребитель – Потребитель*» (C2C – Consumer to Consumer). Система реализуется в случае, когда одни потребители продают товары и услуги другим потребителям. Потребители заключают сделки между собой с помощью третьего лица – провайдера. Например, провайдер в США, ebay.com, который революционизировал концепцию C2C, предоставив хостинг торговли напрямую между потребителями в формате аукциона в Интернете.

В Республике Беларусь активно проводится работа по созданию товаропроводящей сети отечественных предприятий за рубежом. Функции координации развития товаропроводящей сети белорусских организаций за рубежом возложены на Министерство иностранных дел.

Товаропроводящая сеть (ТПС) – совокупность иностранных юридических лиц и расположенных за рубежом обособленных подразделений белорусских производителей, осуществляющих реализацию и (или) сервисное обслуживание белорусских товаров.

Субъекты ТПС классифицируются по следующим видам:

– *собственный* субъект ТПС – иностранное юридическое лицо, учредителем (участником) которого являются один или более белорусских производителей, расположенное за рубежом обособленное подразделение белорусского производителя, осуществляющие за рубежом реализацию и сервисное обслуживание белорусских товаров;

– *дистрибьютор* – субъект ТПС, которому белорусским производителем предоставляются права на реализацию и (или) сервисное обслуживание его товаров в пределах региона деятельности на условиях, определенных договором;

– *дилер* – субъект ТПС, осуществляющий реализацию и (или) сервисное обслуживание товаров белорусских производителей от своего имени и за свой счет на условиях, определенных договором с белорусским производителем или дистрибьютором;

– *сборочное производство* – субъект ТПС, осуществляющий изготовление и реализацию конечной продукции на основе поставляемых белорусскими производителями машинокомплектов (узлов, деталей, запасных частей, комплектующих и других деталей);

– *иностранная сетевая торговая организация* – иностранное юридическое лицо, осуществляющее розничную торговлю товарами через сеть дочерних (входящих в состав) торговых организаций.

Организационно-правовая форма собственного субъекта ТПС, включая размер доли производителя в уставном капитале и иные условия, определяющие порядок его деятельности, должны обеспечивать участие белорусского производителя в управлении собственным субъектом ТПС и контроль финансово-хозяйственной деятельности этого субъекта, а также исключать возможность принятия его органами управления решений, противоречащих интересам белорусского производителя.

Решение о выборе схемы реализации товаров за рубежом принимается белорусской организацией на основании результатов исследований конкретного товарного рынка с обязательным условием недопущения недобросовестного посредничества.

Выбор иностранного контрагента для создания ТПС в конкретном регионе деятельности должен осуществляться белорусской организацией, как правило, на конкурсной основе с учетом следующих *критериев*:

- предоставление маркетинговых и рекламных услуг для стимулирования сбыта белорусских товаров;
- наличие (возможность обеспечения) соответствующих условий для осуществления сервисного обслуживания в гарантийный и послегарантийный период;
- наличие квалифицированного персонала;
- стабильное финансовое положение и платежеспособность.

В договоре о сотрудничестве между белорусским производителем (агентом) и дистрибьютором (дилером) рекомендуется предусматривать следующие *условия* (с учетом действующего законодательства страны нахождения субъекта ТПС и исходя из экономической целесообразности):

- регион деятельности субъекта ТПС;
- допустимые ограничения, связанные с реализацией субъектом ТПС белорусских товаров другому субъекту хозяйствования для его дальнейшей перепродажи;
- допустимая цена на реализуемые субъектом ТПС белорусские товары;
- возможность формирования субъектом ТПС заявок на производство и поставку товара, сроки направления таких заявок белорусскому производителю;
- возможность установления минимального объема продаж и (или) других специальных условий реализации белорусских товаров;
- возможность применения к субъекту ТПС системы льгот и (или) других экономических стимулов, предусматривающих рост объема продаж белорусских товаров в данном регионе деятельности;
- проведение на регулярной основе маркетинговых исследований, рекламных акций и других мероприятий, направленных на формирование устойчивого спроса и стимулирование сбыта белорусских товаров в данном регионе деятельности.

Белорусский производитель:

- обеспечивает ведение и актуализацию реестра действующих собственных субъектов ТПС, который включает:

- вид, наименование, организационно-правовую форму и местонахождение собственного субъекта ТПС;

- наименование учредителей (участников) собственного субъекта ТПС с указанием размера долей учредителей (участников);

- регион деятельности собственного субъекта ТПС;

- при заключении договора с собственным субъектом ТПС предусматривает включение в него в обязательном порядке следующих условий:

- ограничение сроков возврата валютной выручки в соответствии с законодательством Республики Беларусь о порядке проведения внешнеэкономических операций и ответственность руководителя собственного субъекта ТПС за их несоблюдение;

- представление собственным субъектом ТПС информации по запросам руководителей заграничных учреждений Республики Беларусь, аккредитованных в регионах их деятельности;

- координация собственным субъектом ТПС своей деятельности, связанной с продвижением белорусских товаров, с заграничными учреждениями Республики Беларусь, аккредитованными в регионах их деятельности;

- ведет учет объема реализации субъектом ТПС поставленных ему белорусских товаров и расчета за них;

- обеспечивает контроль эффективности деятельности собственных субъектов ТПС, выполнения ими договорных обязательств, включая вопросы ценообразования на реализуемые белорусские товары.

Товаропроводящая сеть Республики Беларусь 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.

По данным Министерства антимонопольного регулирования и торговли Республики Беларусь за рубежом создано более трехсот объектов товаропроводящей сети с белорусскими инвестициями в почти 40 государствах мира. Из них в Российской Федерации находится более 60 %, остальные – в других странах СНГ и дальнего зарубежья.

Товаропроводящая сеть с белорусскими инвестициями является своеобразным скелетом, на котором держатся косвенные субъекты. Беларусь обладает более 2,5 тыс. косвенных субъектов товаропроводящей сети, работающих на основе долговременных дилерских и дистрибьюторских соглашений о сотрудничестве, из которых свыше 1,2 тыс. находятся в России. Наибольший объем реализации товаров через ТПС приходится на Министерство промышленности, концерны «Белнефтехим», «Белгоспищепром» и «Беллегпром», Министерство архитектуры и строительства Республики Беларусь.

Развитие зарубежной товаропроводящей сети в Российской Федерации связано с традиционной близостью двух государств (единое таможенное пространство), с большой емкостью российского рынка, а также с тем, что белорусские предприятия имеют многолетние устойчивые деловые связи с российскими партнерами.

Созданные с участием белорусского капитала субъекты ТПС могут служить стартовой площадкой для выхода других организаций на внешний рынок, в т.ч. с использованием такой формы сотрудничества, как экспортная кооперация, внедрение новых информационно-технических ресурсов, транспортных и торгово-логистических технологий.

Особое внимание уделяется созданию нового элемента ТПС – *торгово-логистическим центрам*, которые будут выполнять функции не только реализации товаров, но и логистические, связанные с транспортировкой, хранением, предоставлением услуг информационно-маркетингового центра, таких как определение объемов продаж, цены, подготовка аналитических обзоров рынков т.д.

Торгово-логистические центры помогут белорусским производителям закрепиться на зарубежных рынках, изучить «правила игры», будут способствовать информационному сопровождению товаров, проведению рекламных компаний. Единая система электронного документооборота между всеми торгово-логистическими центрами будет способствовать эффективному распределению товарных потоков. Торгово-логистические центры станут основой ТПС Республики Беларусь в ЕАЭС, позволяющей значительно увеличить экспорт белорусских товаров.

В процессе осуществления международных коммерческих операций возможно возникновение различных трудностей, связанных с неплатежеспособностью должника или его неспособностью оплатить все свои обязательства, просрочкой поставки, значительными колебаниями валютного курса и другими обстоятельствами. Успешное выполнение контрактов зависит от степени защищенности прав и интересов сторон. Поэтому важно, особенно для кредитора, предусмотреть способы обеспечения исполнения предстоящих сделок и включить их в условия внешнеторговых контрактов.

Способы обеспечения исполнения обязательств – комплекс специальных мер, принимаемых в интересах кредитора, побуждающих должника к своевременному и полному исполнению обязательств. Наибольшее распространение в международной коммерческой практике получили следующие способы обеспечения исполнения обязательств:

Неустойка – сумма, которую должник обязан уплатить кредитору в случае неисполнения или некачественного исполнения договора (например, нарушения срока поставки). Разновидности неустойки – пеня и штраф. *Пеня* обычно устанавливается в виде процента от суммы просроченного обязательства и начисляется за каждый день просрочки. *Штраф* устанавливаются

ся в виде фиксированной суммы, в процентах к сумме неисполненного обязательства или в форме повышенного тарифа (дополнительной платы).

Залог – способ обеспечения исполнения обязательств, при котором кредитор имеет право при неисполнении должником обеспеченного залогом обязательства получить удовлетворение из стоимости заложенного имущества.

Удержание – отсрочка возвращения должнику переданного в залог имущества в случае неисполнения должником обязательств, предусмотренных договором в срок.

Поручительство – это договор, в соответствии с которым третье лицо (поручитель) обязуется перед кредитором нести за должника ответственность в случае неисполнения последним принятого обязательства.

Банковская гарантия – поручительство банка гаранта за выполнение денежных обязательств своего клиента, при неуплате клиентом в срок это сделает банк.

Страхование коммерческого риска – вид страхования, сущность которого заключается в уменьшении риска осуществления предпринимательских сделок за счет страхования. Наиболее распространено страхование банковских кредитных рисков.

Уступка права требования и перевода долга – передача кредитором принадлежащего ему права требования другому лицу, которое становится новым кредитором.

Факторинг – продажа дебиторской задолженности. Следует различать цессию (уступку требования) и факторинг (финансирование под уступку денежного требования). *Цессия* – это перемена лиц в обязательстве, а *факторинг* – продажа дебиторской задолженности.

Форфейтинг – банк (форфейтор) выкупает векселя (тратты) импортера сразу после поставки товара, обеспечивая экспортеру немедленный платеж стоимости товара за вычетом разницы между стоимостями экспортного и форфейтингового кредитов. Комиссия форфейтора составляет обычно около 1–1,5 %. Форфейтор требует от импортера предоставления банковской гарантии или сам принимает на себя риск за дополнительную плату. Форфейтинг защищает экспортера практически от всех валютных рисков.

Оговорки в контрактах о резервировании права собственности, задатке и форме расчета – в текст контракта включают условия и оговорки, минимизирующие риск невыполнения обязательств контрагентами. Оговорка о *резервировании права собственности* позволяет экспортеру сохранить право собственности на товар до момента поступления последнего платежа. *Задаток* – денежная сумма, выдаваемая одной из сторон договора, в счет причитающихся с нее платежей другой стороне в доказательство заключения договора и в обеспечение его исполнения.

Страхование валютных рисков – операции с целью предотвращения риска валютных потерь при проведении внешнеторговых, кредитных,

валютных операций в связи с возможным изменением курса валют в период между заключением контракта и его исполнением. Во внешнеторговой практике используют следующие *методы страхования*: выбор валюты цены контракта; валютные оговорки; регулирование валютной позиции; использование услуг банков по хеджированию.

Хеджирование – страхование валютного риска путем встречных требований и обязательств в иностранной валюте, наиболее распространенный вид – срочная валютная сделка.

Принудительный порядок выполнения обязательств – сторона, считающая, что ее права нарушены, передает спор на разрешение в суд или арбитраж (третейский суд).

Все перечисленные виды обеспечения исполнения обязательств сами являются предметом особых обязательств, которые не имеют самостоятельного значения, а служат лишь дополнением к основному обязательству сторон (продавца и покупателя в договоре купли-продажи, подрядчика и заказчика в договоре подряда и др.). Они возникают и прекращаются одновременно с основным обязательством, а при его недействительности утрачивают силу.

Вопросы для самоконтроля

- 1 Назовите основные признаки внешнеторговой сделки.
- 2 В каких случаях в практике внешнеэкономической деятельности могут применяться реэкспортные операции?
- 3 В чем заключаются преимущества и ограничения прямого метода осуществления международных коммерческих операций?
- 4 Достоинства и недостатки косвенного метода осуществления международных коммерческих операций.
- 5 Перечислите составляющие системы электронной торговли.
- 6 В чем заключаются преимущества применения информационных технологий организацией при осуществлении внешнеэкономической деятельности?
- 7 По каким направлениям классифицируют экономическую деятельность, осуществляемую через Интернет?
- 8 С учетом каких критериев осуществляют выбор иностранного контрагента для создания ТПС?
- 9 Перечислите наиболее распространенные в международной коммерческой практике способы обеспечения исполнения обязательств.

3.2 Стандартизация условий международных торговых сделок

- Источники права, регулирующего международные торговые отношения:
- национальное законодательство;
 - международные конвенции и соглашения;
 - торговые обычаи (*Lex Mercatoria*).

Национальное законодательство. Регулирование международных торговых отношений на уровне национального законодательства в странах осуществляется на основе закрепления норм международного права во внутреннем законодательстве, в отраслевых законах и подзаконных актах, либо государство специально принимает кодексы и законы по вопросам международного права.

В Республике Беларусь нет единого кодекса норм международного права. Значительное количество правовых актов, содержащих нормы международного права, содержится во внутреннем праве Беларуси. Данные положения находят свое закрепление в отраслевых и специальных нормативных правовых актах различного уровня, среди которых особое положение занимает Конституция и Гражданский кодекс Республики Беларусь.

Значительная часть норм, относящихся к международному праву, содержится в законах и подзаконных актах, регламентирующих процедуру осуществления внешнеэкономической и инвестиционной деятельности с иностранным участием. Как правило, эти акты носят комплексный характер и содержат правила поведения, относящиеся к различным отраслям права: административному, финансовому, таможенному, гражданскому и др.

Законы Республики Беларусь, регулирующие осуществление внешнеэкономической деятельности:

«О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» № 347-З от 25 ноября 2004 г.;

«О таможенном регулировании в Республике Беларусь» № 129-З от 10 января 2014 г.;

«О мерах по защите экономических интересов Республики Беларусь при осуществлении внешней торговли товарами» № 346-З от 25 ноября 2004 г.;

«О валютном регулировании и валютном контроле» № 226-З от 22 июля 2003 г. и др.

Международные договоры. Они представляют собой соглашения между государствами и другими субъектами международного права, разрабатываемые путем согласования норм в целях единообразного регулирования определенного вида отношений (приложение В).

Международные договоры могут иметь характер многосторонних соглашений (конвенций), региональных договоров и двусторонних межгосударственных соглашений.

Единообразные правила общего характера разрабатывают международные организации: Комиссия ООН по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ), Международный институт унификации частного права в Риме (УНИДРУА), Конвенция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), Европейская экономическая комиссия ООН (ЕЭК ООН) и др. Значительное содействие стандартизации международных торговых сделок оказывают разработки Международной торговой палаты (МТП).

Комиссия ООН по праву международной торговли разработала несколько важных документов в области международного торгового права:

– Конвенцию о единообразном законе о заключении договоров международной купли-продажи товаров (Гаага, 1964 г.);

– Конвенцию ООН о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 1980 г.);

– Конвенцию ООН об исковой давности в международной купле-продаже товаров (Нью-Йорк, 1974 г.);

– Конвенцию ООН о праве, применимом к договорам международной купли-продажи товаров (Гаага, 1986 г.).

Международные сделки регламентируются Конвенцией ООН о договорах международной купли-продажи товаров. Это международный документ, устраняющий расхождения в национальных законодательствах, регулирующих международную куплю-продажу товаров. Конвенция вступила в силу с 1 января 1988 г. Республика Беларусь является участником конвенции с ноября 1990 г. Конвенция разрешает ряд вопросов, имеющих принципиальное значение в сфере международного коммерческого оборота. К ним относятся:

1) юридическое понятие договора международной купли-продажи товаров (международного коммерческого контракта);

2) порядок заключения таких контрактов между «отсутствующими» сторонами;

3) форма контрактов;

4) основное содержание прав и обязанностей продавца и покупателя;

5) ответственность сторон за неисполнение или ненадлежащее исполнение контрактов.

Положения конвенции, касающиеся содержания прав и обязанностей сторон договора купли-продажи, применяются к взаимоотношениям контрагентов в том случае, если они в договоре не урегулировали взаимоотношения иным образом. Конвенция, представляет участникам договора широкие возможности для формулирования условий контракта в соответствии с их интересами и с учетом его содержания.

Большинство норм конвенции носит диспозитивный характер, что означает возможность отступить от их содержания по взаимному согласию сторон конкретного международного коммерческого контракта.

Положения конвенции применяются в том случае, когда вопрос взаимоотношений партнеров не определен в заключенном между ними контракте.

Международным институтом унификации частного права (УНИДРУА) разработаны Принципы международных коммерческих договоров (Принципы УНИДРУА), которые развивают вопросы внешнеторговых контрактов, не урегулированные в Венской конвенции.

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.

Торговые обычаи (Lex Mercatoria). Под *торговым обычаем* или *обычаем делового оборота* понимается правило, сложившееся в сфере торговли на основе постоянного и единообразного повторения фактических отношений. Под *международным обычаем* понимают правила поведения субъектов международного права, появившиеся в результате длительной единообразной практики и признанные в качестве международной правовой нормы.

Торговые обычаи характеризуются следующими признаками:

- сложившееся правило, устойчивое и достаточное в своем содержании;
- широко применяемое правило;
- правило, не предусмотренное законодательством.

Условиями применения торгового обычая является знание его сторонами, совершающими сделку. Изложение торговых обычаев можно найти в правилах биржевой торговли, специальных сборниках, выпускаемых национальными торговыми палатами, типовых контрактах.

Основной организацией, занимающейся систематизацией торговых обычаев и разработкой соответствующих документов в области международной торговли, является *Международная торговая палата* (МТП). Данной организацией подготовлен целый ряд документов, способствующих единообразию понимания и практики ведения операций в области международной торговли:

- Правила по интерпретации коммерческих терминов (ИНКОТЕРМС);
- Унифицированные правила (обычаи и практика) для документарных аккредитивов;
- Унифицированные правила по инкассо;
- Унифицированные правила по договорным гарантиям;
- Примирительный и арбитражный регламент МТП.

К торговым обычаям относятся торговые и деловые обыкновения («а мы всегда делаем так»), которые иногда называют также узансами.

Узанс (от лат. *usus* – привычка) – коммерческий торговый обычай, дополняющий в некоторых отношениях условия договора. Узанс также определяется как коммерческое правило, устанавливающее волю каждого из партнеров и принимаемое во внимание при заключении сделок, но прямо в условиях сделок не оговоренное.

От обычаев обыкновения отличаются тем, что складываются в практике торговых сделок и определяют детали этих сделок. С торговыми обыкновениями приходится сталкиваться в области морских перевозок: они складываются, например, в портах. Обыкновения могут регулировать взаимоотношения

сторон только в тех случаях, когда стороны в той или иной форме признали необходимым применение обыкновения какого-либо морского порта.

В отличие от обычаев обыкновения не являются источниками права и применяются только при условии, что эти правила известны сторонам и нашли отражение в договоре в виде прямой или подразумеваемой отсылки к ним. Торговые обыкновения рассматриваются судом в качестве составной части заключенного контракта, если такое правило не было исключено сторонами в какой-либо форме.

Обычаи международной торговли складывались в течение длительного развития мировой экономики. Некоторые из них являются универсальными и используются во всех странах мира (например, базисные условия поставки товаров, описывающие обязанности продавца и покупателя в сделке купли-продажи), другие действуют в торговле определенными товарами либо в конкретном месте.

Обычаи используются во многих сферах торговли, в т.ч. и в тех, которые регулируются законодательно. Сферы применения торговых обычаев разнообразны и включают торговлю товарами, международные транспортные перевозки грузов (особенно в части торгового мореплавания), банковскую сферу (главным образом в части проведения расчетов по внешнеторговым операциям) и др.

Практически вся мировая торговля зерновыми и масличными культурами, металлами и рядом других товаров, а также морские перевозки, морское страхование и ряд других вопросов, связанных с торговыми операциями, координируется ассоциациями и международными организациями, которые разрабатывают своды правил поведения участников, а также систематизируют и унифицируют торговые обычаи, применяемые участниками торговли.

Одним из первых и наиболее часто используемых актов МТП являются *Международные правила по толкованию торговых терминов – Инкотермс* (англ. Incoterms, International Commercial Terms) редакции 1936, 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000, 2010 гг. МТП ведется постоянная работа для приведения этих правил в соответствие с современной практикой международной торговли. С 1 января 2011 г. вступила в силу новая редакция стандартизированных международных условий коммерческих сделок – Инкотермс 2010.

Применение в практике мировой торговли Правил толкования торговых терминов, определяющих содержание базиса поставки, разработанных МТП, способствует их унификации и одинаковому пониманию при заключении и исполнении договоров контрагентами из различных стран.

Базисными условиями в договоре купли-продажи называют специальные условия, которые определяют обязанности продавца и покупателя по доставке товара и устанавливают момент перехода риска случайной гибели или повреждения товара с продавца на покупателя. Базисными условия поставки называют потому, что они являются базисом (основой) определения

цены товара по контракту. Прежде всего, цена зависит от расходов, связанных с транспортировкой товара из страны продавца в страну покупателя и которые весьма разнообразны и могут составлять до 50 % цены товара.

Международные коммерческие термины регламентируют ряд важных коммерческих и юридических вопросов:

- обязанности продавца и покупателя по доставке товара (выбор перевозчика, заключение договора перевозки и т.д.);
- распределение расходов между сторонами сделки, связанных с исполнением контракта, в первую очередь по доставке товара;
- момент перехода с продавца на покупателя риска возможной гибели или повреждения товара в процессе транспортировки;
- распределение между контрагентами обязанностей по получению лицензий и выполнению таможенных формальностей.

Каждый коммерческий термин составлен по схеме, состоящей из двух основных частей: А – обязанности продавца, Б – обязанности покупателя. При этом каждой обязанности одной стороны противостоит обязанность другой. Обязательства сторон, вытекающие из того или иного базиса поставки, сгруппированы по одинаковым направлениям (таблица 3.1).

Таблица 3.1 – Распределение обязанностей между продавцом и покупателем

А – Обязанности продавца	Б – Обязанности покупателя
1 Предоставление товара в соответствии с условиями договора	1 Уплата цены за товар
2 Оформление лицензий, разрешений и других формальностей	2 Оформление лицензий, разрешений и совершение других формальностей
3 Заключение договора перевозки и страхования	3 Заключение договора перевозки
4 Осуществление поставки	4 Принятие поставки
5 Переход рисков	5 Переход рисков
6 Распределение расходов	6 Распределение расходов
7 Извещение покупателя	7 Извещение продавца
8 Предоставление доказательств поставки	8 Предоставление доказательств поставки
9 Проверка, упаковка, маркировка	9 Инспектирование товара
10 Другие обязанности	10 Иные обязанности

Каждый термин Инкотермс 2010 (Incoterms 2010) представляет собой аббревиатуру из трех букв. Термины можно разделить на четыре группы:

Группа E – Место отправки (Departure):

EXW – Ex Works (указанное место): товар со склада продавца.

Группа F – Основная перевозка не оплачена (Main Carriage Unpaid):

FCA – Free Carrier (указанное место): товар доставляется перевозчику заказчика;

FAS – Free Alongside Ship (указан порт погрузки): товар доставляется к судну заказчика;

FOB – Free On Board (указан порт погрузки): товар погружается на судно заказчика.

Группа C – Основная перевозка оплачена (Main Carriage Paid):

CFR – Cost and Freight (указан порт назначения): товар доставляется до порта заказчика (без выгрузки);

CIF – Cost, Insurance and Freight (указан порт назначения): товар страхуется и доставляется до порта заказчика (без выгрузки);

CPT – Carriage Paid To (указано место назначения): товар доставляется перевозчику заказчика в указанном месте назначения;

CIP – Carriage and Insurance Paid to (указано место назначения): товар страхуется и доставляется перевозчику заказчика в указанном месте назначения.

Группа D – Доставка (Arrival):

DAT – Delivered at Terminal (поставка на терминале): товар предоставляется в распоряжение покупателя неразгруженным с прибывшего транспортного средства;

DAP – Delivered at Place (поставка в месте назначения): товар предоставляется в распоряжение покупателя готовым для разгрузки;

DDP – Delivered Duty Paid (указано место назначения): товар доставляется заказчику, очищенный от пошлин и рисков.

В правилах Инкотермс 2010 одиннадцать терминов *в зависимости от способа транспортировки* подразделяют на две отдельные группы:

– Правила для любого вида или видов транспорта:

EXW – франко завод (... название места);

FCA – франко перевозчик (... название места назначения);

CPT – фрахт/перевозка оплачены до (... название места назначения);

CIP – фрахт/перевозка и страхование оплачены до (... название места назначения);

DAT – поставка на терминале (... название места назначения);

DAP – поставка в месте назначения (... название места назначения);

DDP – поставка с оплатой пошлины (... название места назначения).

– Правила для морского и внутреннего водного транспорта:

FAS – франко вдоль борта судна (... название порта отгрузки);

FOB – франко борт (... название порта отгрузки);

CFR Стоимость и фрахт (... название порта назначения);

CIF Стоимость, страхование и фрахт (... название порта назначения).

Применяемый при обозначении базисных условий термин «свободно» (франко) означает, что импортер свободен от риска и всех расходов по доставке товара до пункта, обозначенного словом «свободно».

Основное содержание базисных условий поставки.

EXW (Ex Works) – франко завод (... название места). Термин означает, что продавец считается выполнившим свои обязанности по поставке, когда он предоставит товар в распоряжение покупателя на своем предприятии или в другом названном месте (например, на заводе, фабрике, складе и т. п.). Продавец не отвечает за погрузку товара на транспортное средство, а также за таможенную очистку товара для экспорта.

Данный термин возлагает минимальные обязанности на продавца, и покупатель должен нести все расходы и риски в связи с перевозкой товара от предприятия продавца к месту назначения. Этот термин не может применяться, когда покупатель не в состоянии выполнить прямо или косвенно экспортные формальности. В этом случае должен использоваться термин FCA, при условии, что продавец согласится нести расходы и риски за отгрузку товара.

FCA (Free Carrier) – франко перевозчик (... название места назначения). Термин означает, что продавец доставит прошедший таможенную очистку товар указанному покупателем перевозчику до названного места. Следует отметить, что выбор места поставки повлияет на обязательства по погрузке и разгрузке товара на данном месте. Если поставка осуществляется в помещении продавца, то продавец несет ответственность за погрузку. Если же поставка осуществляется в другое место, продавец за погрузку товара ответственности не несет.

FAS (Free Alongside Ship) – франко вдоль борта судна (... название порта отгрузки). Термин означает, что продавец выполнил поставку, когда товар размещен вдоль борта судна на причале или на лихтерах в указанном порту отгрузки. Это означает, что с этого момента все расходы и риски потери или повреждения товара должен нести покупатель. По условиям термина FAS на продавца возлагается обязанность по таможенной очистке товара для экспорта.

FOB (Free On Board) – франко борт (... название порта отгрузки). Термин означает, что продавец выполнил поставку, когда товар перешел через поручни судна в названном порту отгрузки. С этого момента все расходы и риски потери или повреждения товара должен нести покупатель. По условиям термина FOB на продавца возлагается обязанность по таможенной очистке товара для экспорта. Данный термин может применяться только при перевозке товара морским или внутренним водным транспортом. Если стороны не собираются использовать морской или внутренний водный транспорт, следует применять термин FCA.

CFR (Cost And Freight) – стоимость и фрахт (... название порта назначения). Термин означает, что продавец выполнил поставку, когда товар перешел через поручни судна в порту отгрузки. Продавец обязан оплатить расходы и фрахт, необходимые для доставки товара в названный порт назначения, однако риск потери или повреждения товара, а также любые дополни-

тельные расходы, возникающие после отгрузки товара, переходят с продавца на покупателя. По условиям термина CFR на продавца возлагается обязанность по таможенной очистке товара для экспорта.

Данный термин может применяться только при перевозке товара морским или внутренним водным транспортом. Если стороны не собираются использовать этот вид транспорта, следует применять термин СРТ.

CIF (Cost, Insurance, Freight) – стоимость, страхование и фрахт (... название порта назначения). Термин означает, что продавец выполнил поставку, когда товар перешел через поручни судна в порту отгрузки. Продавец обязан оплатить расходы и фрахт, необходимые для доставки товара в указанный порт назначения, но риск потери или повреждения товара, как и любые дополнительные расходы, возникающие после отгрузки товара, переходят с продавца на покупателя. Однако по условиям термина CIF на продавца возлагается также обязанность приобретения морского страхования в пользу покупателя против риска потери и повреждения товара во время перевозки. Следовательно, продавец обязан заключить договор страхования и оплатить страховые взносы. Покупатель должен принимать во внимание, что согласно условиям термина CIF, от продавца требуется обеспечение страхования лишь с минимальным покрытием.

По условиям термина CIF на продавца возлагается обязанность по таможенной очистке товара для экспорта.

CPT (Carriage Paid To) – фрахт/перевозка оплачены до (... название места назначения). Термин означает, что продавец доставит товар названному им перевозчику. Кроме этого, продавец обязан оплатить расходы, связанные с перевозкой товара до названного пункта назначения. Это означает, что покупатель берет на себя все риски потери или повреждения товара, как и другие расходы после передачи товара перевозчику.

По условиям термина СРТ на продавца возлагается обязанность по таможенной очистке товара для экспорта.

CIP (Carriage And Insurance Paid) – фрахт/перевозка и страхование оплачены до (... название места назначения). Термин означает, что продавец доставит товар названному им перевозчику. Кроме этого, продавец обязан оплатить расходы, связанные с перевозкой товара до названного пункта назначения. Покупатель берет на себя все риски и любые дополнительные расходы по доставке товара после передачи товара перевозчику. Однако по условиям СІР на продавца также возлагается обязанность по обеспечению страхования от рисков потери и повреждения товара во время перевозки в пользу покупателя. Следовательно, продавец заключает договор страхования и оплачивает страховые взносы.

По условиям термина СІР на продавца возлагается обязанность по таможенной очистке товара для экспорта.

Данный термин может применяться при перевозке товара любым видом транспорта, включая смешенные перевозки.

DAT (Delivered At Terminal) – поставка на терминале (...название пункта назначения) означает, что продавец осуществляет поставку, когда товар, разгруженный с прибывшего транспортного средства, предоставлен в распоряжение покупателя в согласованном терминале в поименованном порту или в месте назначения.

«Терминал» включает любое место, закрытое или нет, такое как причал, склад, контейнерный двор или автомобильный, железнодорожный или авиа-терминал. Продавец несет все риски, связанные с доставкой товара и его разгрузкой на терминале в поименованном порту или в месте назначения.

Сторонам следует в договоре наиболее точно определить терминал и, по возможности, соответствующий пункт на терминале в согласованном порту или месте назначения, поскольку риски до этого пункта несет продавец. Продавцу рекомендуется обеспечить договоры перевозки, в которых точно отражен такой выбор.

DAT требует от продавца выполнения таможенных формальностей для вывоза, если таковые применяются.

DAP (Delivered At Place) – поставка в месте назначения (...название места назначения). Термин означает, что продавец осуществляет поставку, когда товар предоставлен в распоряжение покупателя на прибывшем транспортном средстве, готовым к разгрузке, в согласованном месте назначения. Продавец несет все риски, связанные с доставкой товара в поименованное место.

Сторонам по договору следует наиболее точно определить пункт в согласованном месте назначения, поскольку риски до этого пункта несет продавец. DAP требует от продавца выполнения таможенных формальностей для вывоза, если таковые применяются.

DDP (Delivery Duty Paid) – поставка с оплатой пошлины (... название места назначения). Термин означает, что продавец предоставит прошедший таможенную очистку и неразгруженный с прибывшего транспортного средства товар в распоряжение покупателя в названном месте назначения. Продавец обязан нести все расходы и риски, связанные с транспортировкой товара, включая (где это требуется) любые сборы для импорта в страну назначения (под словом «сборы» здесь подразумевается ответственность и риски за проведение таможенной очистки, а также за оплату таможенных формальностей, таможенных пошлин, налогов и других сборов).

В то время как термин EXW возлагает на продавца минимальные обязанности, термин DDP предполагает максимальные обязанности продавца.

Данный термин не может применяться, если продавец прямо или косвенно не может обеспечить получение импортной лицензии.

Если стороны согласились об исключении из обязательств продавца некоторых из расходов, подлежащих оплате при импорте (таких, как налог на добавленную стоимость – НДС), это должно быть четко определено в контракте купли-продажи.

Особенностью Инкотермс 2010 является то, что данные правила могут быть использованы как в договорах международной купли-продажи товаров, так и во внутринациональных договорах купли-продажи.

Выбор базисного условия поставки зависит от условий конкретной сделки, ценового фактора, а также от вида транспорта, которым будет производиться доставка товара.

При применении Инкотермс в контрактах купли-продажи учитывают следующие особенности:

1 С правовой точки зрения этот документ имеет рекомендательный (факультативный) характер. Для конкретной внешнеторговой сделки Инкотермс имеет обязательную силу только в том случае, если в контракте на него сделана соответствующая оговорка.

При расхождении толкования базисных условий поставки по Инкотермс с условиями внешнеторгового контракта преимущество имеют условия контракта. Кроме того, достигнув соглашения о базисе поставки, продавец и покупатель могут внести в него любые оговоренные изменения или дополнения.

2 Положения Инкотермс не предполагают перехода прав собственности на товар. Сфера действия Инкотермс ограничена вопросами, связанными с правами и обязанностями сторон договора купли-продажи в отношении поставки проданных товаров (под «товарами» подразумеваются «материальные товары», исключая «нематериальные товары», такие как компьютерное программное обеспечение). Инкотермс не определяет все обязанности сторон по договору.

Экспортерам и импортерам важно учитывать фактические отношения между различными договорами, необходимыми для осуществления международной сделки – где необходим не только договор купли-продажи, но и договоры перевозки, страхования и финансирования, – правила Инкотермс относятся только к одному из этих договоров, а именно договору купли-продажи.

3 Положения Инкотермс по многим вопросам имеют общий характер, предлагая лишь принципиальный подход или решение. Инкотермс не регулирует вопросы нарушения договора и освобождения от ответственности вследствие различных препятствий. Эти вопросы должны разрешаться другими условиями договора купли-продажи и соответствующими законами.

4 С учетом изменений, время от времени вносимых в Инкотермс, важно обеспечить, чтобы в каждом случае, когда стороны намереваются включить Инкотермс в свой договор купли-продажи, всегда была сделана четкая ссылка на действующий в настоящее время вариант Инкотермс или более ранний вариант.

Отсутствие ссылки на конкретный вариант может впоследствии привести к разногласиям относительно того, были ли намерены стороны включить данный вариант или более ранний вариант в качестве составляющей их

договора. Контрагенты, которые желают использовать Инкотермс, должны четко указать, редакцией какого года они намерены руководствоваться: «Инкотермс 2000», «Инкотермс 2010» или более ранней редакцией.

5 В Республике Беларусь при заполнении таможенных документов в графе «Условия поставки» требуется указание базисных условий контрактов именно в соответствии с классификацией, принятой Международной торговой палатой. Кроме того, при расчете таможенной стоимости товара используется цена сделки, т.е. цена товара по контракту, уровень и структура которой определяется в зависимости от базиса поставки.

Важным направлением стандартизации условий международных торговых сделок является разработка общих условий договоров международной купли-продажи, а также форм типовых контрактов (подробнее см. п. 4.2).

Вопросы для самоконтроля

- 1 Какова роль национального законодательства стран в регулировании международных торговых отношений?
- 2 Какими признаками должны обладать торговые обычаи?
- 3 В каких сферах экономической деятельности торговые обычаи используются наиболее интенсивно?
- 4 Какова сфера применения Венской конвенции?
- 5 Какие положения Венской конвенции не применяются в Республике Беларусь?
- 6 В чем основное отличие Инкотермс 2010 от Инкотермс 2000?
- 7 Классифицируйте базисные условия поставки товаров по Инкотермс 2010 в зависимости от вида транспорта.
- 8 Охарактеризуйте обязанности продавца и покупателя по каждому базисному условию поставки товаров по Инкотермс 2010.
- 9 Какой правовой характер имеют базисные условия Инкотермс?

3.3 Маркетинг во внешнеэкономической деятельности предприятия

При выходе на внешний рынок предприятие попадает в условия жесткой международной конкуренции, успешно работать в которых можно, применяя современные методы управления, в том числе и маркетинг.

Маркетинг (от англ. *marketing* – означает «действие на рынке», «рыночная деятельность») направлен на удовлетворение потребностей, требований потребителя товара (услуги) при соблюдении экономической эффективности.

Базовая модель комплекса маркетинга (**маркетинг-микс 4Р**) включает следующие элементы и характеристики, которые должны быть отражены в маркетинговой стратегии:

– *product (продукт)* – то, что организация предлагает рынку и потребителю (товар, услуга). Характеристики: символика бренда (имя, логотип, фирменный стиль); необходимые и уникальные свойства товара или услуги; требуемый уровень качества продукта с точки зрения целевого рынка; внешний вид (дизайн, упаковка); ассортиментный ряд; поддержка и уровень сервиса;

– *price (цена)* – определяется на основе воспринимаемой ценности товара потребителем, себестоимости продукта, цен конкурентов и желаемой нормы прибыли. Характеристики: ценовая стратегия входа на рынок (проникновение, снятие сливок и др.); розничная цена; ценообразование для различных каналов продаж (разный уровень цен для разных звеньев сбытовой цепи, поставщиков (скидки за объем и т.д.); пакетное ценообразование (реализация одновременно нескольких товаров по специальному уровню цен); наличие сезонных скидок или акций; политика относительно промо-мероприятий (условия предоставления скидок, максимальные и минимальные уровни скидок, периодичность промо-мероприятий и т.д.);

– *place (место продажи)* – обеспечивает доступность продукта для целевого рынка. Характеристики: рынки, на которых планируется продавать товар; каналы, через которые планируется продавать товар, вид (эксклюзив, ограниченный список дилеров или неограниченный) и условия дистрибуции товара (скидки, бонусы для дилеров, требования к выкладке товара для дилеров, штрафные санкции и т.д.); условия выкладки товара и правила выкладки (уровень полки, целевая доля полки, количество и дублирование фейсингов на полке, обязательный ассортимент и т.д.); управление запасами товара и логистика (уровень страховых запасов, требования к срокам годности и т.д.);

– *promotion (продвижение товара)* – маркетинговые коммуникации, которые позволяют привлечь внимание потребителя к товару, сформировать знание о его ключевых характеристиках и потребность в приобретении, повторные покупки (реклама, продвижение в местах продаж, поисковая оптимизация, PR, прямой маркетинг и др.). Характеристики: стратегия продвижения: «pull» или «push»; требуемый маркетинговый бюджет и SOV в сегменте; целевые значения знания, потребления и лояльности бренда среди целевой аудитории; участие в специализированных событиях и шоу; каналы коммуникации, через которые планируется контактировать с потребителем; география коммуникации; стратегия PR и event-маркетинг; медиа-стратегия бренда; промо-мероприятия в течение года и акции по стимулированию сбыта.

Push-стратегия – «проталкивает» продукт по торговой цепочке путем стимулирования посредников, торгового персонала.

Pull-стратегия – «вытягивает» продукты через цепь дистрибьюторов путем стимулирования конечного спроса, потребителей.

SOV – рекламная активность мероприятия, инструмент событийного маркетинга.

Event-маркетинг – специальное мероприятие, инструмент событийного маркетинга.

По мере усложнения конкуренции на всех рынках модель маркетинг-микс 4P претерпела изменения и стала сначала моделью 5P, а затем – 7P.

Основные составляющие маркетинг-микс 4P могут быть использованы любой компанией. Новые 3P's, включенные в модель 7P: people, process и

physical evidence более соответствуют рынку B2B (business-to-business) и подходят для комплекса маркетинга на рынке услуг:

– *people (люди)* – люди, способные оказать влияние на восприятие товара в глазах целевого рынка: работники организации; торговый персонал, который контактирует с целевым потребителем; потребители, выступающие «лидерами мнений»; производители, которые могут оказать влияние на стоимость и качество товара; потребительские группы (лояльные потребители и VIP-клиенты). Характеристики: программы, направленные на формирование мотивации, развитие необходимых навыков и компетенций у персонала компании; методы работы с «лидерами мнений» и другими лицами, способными оказать влияние на мнение потребителей; программы для лояльных покупателей и VIP-клиентов; программы лояльности и образовательные программы для торгового персонала; методы сбора обратной связи.

– *process (процесс)* – процесс взаимодействия между потребителем и компаний, служит основой для совершения покупки на рынке и формированию лояльности клиента. Характеристики: программы, направленные на совершенствование процесса оказания услуг целевому потребителю. Цель – сделать приобретение и пользование услугой максимально комфортными для потребителя;

– *physical evidence (физическое окружение)* – описывает то, что окружает потребителя в момент приобретения услуги, и позволяет сформировать правильный имидж компании, выделить отличительные характеристики продукта.

Теодор Левит, впервые опубликовавший **концепцию жизненного цикла** товара (ЖЦТ) в 1965 г., считал, что каждый продукт существует на рынке определенное время и рано или поздно он вытесняется с рынка другим, более совершенным. Концепция ЖЦТ в маркетинге описывает этапы развития любого товара или услуги, начиная с момента первого появления на рынке до прекращения его реализации и снятия с производства. Согласно модели ЖЦТ объем продаж и прибыли любого товара или услуги изменяется во времени предсказуемым образом; все товары проходят последовательно четыре стадии существования на рынке: внедрение, рост, зрелость (насыщение) и спад.

Стадия *внедрения* на рынок характеризуется незначительным объемом продаж, невысоким темпом роста и относительно высоким уровнем инвестиций в поддержку продукта. Прибыль от продаж на этапе запуска товара может быть отрицательной. Длительность периода зависит от интенсивности усилий компании распространить товар на рынок.

Стадия *роста* – самый важный этап ЖЦП, закладывается будущий успех нового продукта. Фаза роста характеризуется высокими темпами продаж и увеличением прибыли, которую теперь можно реинвестировать на программы по развитию новинки. Появляются первые конкуренты, которые заимствуют успешную технологию производства и качества товара.

Когда продукт достигает своей *зрелости*, уровень продаж и прибыли стабилизируется, а рост замедляется. Товар становится достаточно известным на рынке и может существовать с минимальной поддержкой. Конкуренция на стадии роста достигает своего максимума.

Фаза *спада* ЖЦП характеризуется значимым снижением уровня продаж и прибыли. Потребители начинают отказываться от продукта в пользу более современных, новых и технологичных новинок рынка. Но, несмотря на снижение спроса, у компании остаются лояльные консервативные потребители.

Понимание того, на каком этапе развития находится товар или услуга компании, позволяет правильно выстроить конкурентную борьбу, построить прогноз объемов продаж и прибыли, выбрать стратегию ценообразования, продвижения и распределения товара. При этом, используя теорию ЖЦТ, необходимо учитывать рыночные реалии, конкуренцию, изменение макроэкономических факторов и поведения потребителей – все, что также может повлиять на успешное функционирование на рынке товара компании.

Маркетинговые исследования специализируются на выявлении потребностей и поведении потребителей, анализе конкурентной среды с целью разработки выигрышного маркетингового комплекса и могут выполняться:

- собственными силами организации, если в штате имеются сотрудники соответствующей квалификации;
- с привлечением специализированной организации, имеющей соответствующий опыт.

Методы сбора данных:

- кабинетные исследования – изучение, сбор и систематизации вторичной информации: анализ данных официальной статистики, данных таможенной базы, сайтов, СМИ и др.;
- качественные исследования (quality research) – позволяют получить качественные данные по изучаемым рынкам и объектам (глубинные и экспертные интервью, фокус-группы, peer-группы и др.);
- количественные исследования (quantitative research) – нацелены на получение информации, которая представляется в числовом выражении, показывающем поведение потребителя и его реакцию на определённые маркетинговые мероприятия (наблюдение, опросы, тесты, расчеты, эксперименты и т.д.).

Маркетинг во внешнеэкономической деятельности предприятия рассматривается как система внутрифирменного управления, направленная на изучение и учет рыночного спроса, потребностей и требований потребителей к товару для организации производственно-сбытовой деятельности конкурентоспособных видов продукции с целью максимизации прибыли.

Стратегии маркетинга разрабатываются в зависимости от целей и задач предприятия, например, при выходе на зарубежный рынок – реализация экспортной стратегии (экспортный маркетинг, маркетинг продаж); импорт-

ная стратегия (импортный маркетинг, маркетинг закупок) направлена на рационализацию импорта товаров. Основное предназначение – создание эффективно работающего предприятия.

Организация и технология маркетингового управления включает:

1) комплексное изучение рынков для производства и реализации продукции предприятия, развития новых форм внешнеэкономических связей и разработки соответствующих маркетинговых проектов, поиск потенциальных партнеров среди зарубежных организаций;

2) сбор, предварительную проработку и взаимную увязку коммерческих предложений отечественных и зарубежных организаций;

3) операции по экспорту (импорту) товаров (работ, услуг).

Экспортный маркетинг представляет собой единую систему обеспечения взаимосвязанной деятельности функциональных подразделений организации, направленной на эффективное планирование программы выхода на внешний рынок и оптимальное распределение участвующих в этом процессе ресурсов. Включает:

Комплексное изучение внешних рынков, результаты которого экспортеры закладывают в основу текущих и долгосрочных программ своей деятельности: выбор экспортной стратегии организации, установление связей с внутренними партнерами, обеспечение производства экспортной продукции.

Прогнозируются динамика внутрипроизводственных ресурсов, переменные составные в источниках их пополнения, внешние условия деятельности предприятий экспортеров, степень их деловой активности. Прогноз будущего состояния внешних условий хозяйствования строится на оценке предстоящих изменений конъюнктуры рынков сбыта, а также смежных рынков материалов, комплектующих изделий, транспортных, страховых, финансовых и подобных услуг.

Для принятия решения о перспективных рынках сбыта потребуется собрать и проанализировать несколько групп данных, в частности:

– особенности социально-экономической структуры тех стран, в которые предполагается экспортировать товары или услуги;

– существующие производственные мощности в выбранных странах, позволяющие выпускать аналогичные товары или услуги;

– в какие страны и в каком объеме экспортируются аналогичные товары или услуги из выбранной страны или группы стран;

– из каких стран и в каком объеме импортируются аналогичные товары или услуги выбранной страной или группой стран;

– совокупный объем рынка предлагаемых товаров или услуг в выбранной стране или группе стран и прогноз величины доли рынка через определенный период времени;

– структуры зарубежных рынков сбыта и системы распределения товаров или услуг.

Далее происходит выбор товарных позиций и определяется ассортиментная структура в соответствии с кодом товарной номенклатуры внешне-экономической деятельности. Производится оценка конкурентоспособности товара, т.е. расчет комплексного показателя, предусматривающего многоступенчатость оценок критериев характеристики товара в зависимости от возможностей экспортера адаптироваться к условиям рынка.

Наиболее значительными моментами в этом процессе являются формирование требований к экспортному товару, выбор параметров товара, расчет единичных и групповых показателей цены предложения, технико-экономических нормативов и требований.

Проведение подобного анализа и расчетов позволяет выработать решения по обеспечению конкурентоспособности товара и произвести оценку затрат. Базой для анализа служит работа по сбору информации о зарубежных товарных рынках, потенциальных покупателях и конкурентах.

Исследование *товара* помогает выявить, какие модификации необходимы для того, чтобы продукт соответствовал выявленным требованиям покупателей. Основные вопросы при выходе на потенциальный рынок сбыта:

- новизна и конкурентоспособность товара на выбранном рынке;
- соответствие законодательным нормам и правилам;
- способность удовлетворить существующие и перспективные требования покупателей;
- необходимость совершенствования в соответствии с выявленными требованиями покупателей, законодательных актов и стандартов.

Основной целью исследования *потребителей* является выявление самой перспективной группы, чтобы в дальнейшем сконцентрировать исследование, а потом и продажи именно на этой части аудитории. Для исследования потребителей организации необходимо провести: сегментацию потребителей; оценку мотивов приобретения товара; исследование покупательских предпочтений; анализ потребителей по критериям: социальное положение, возраст, уровень доходов, семейное положение, национальность; изучение потребностей, не удовлетворенных товаром.

Главные методы получения данных от потребителей – это интервью и опросы (телефонные и личные интервью) в местах проживания и приобретения товаров и услуг.

Экспортеру нужно иметь о *конкурентах* исчерпывающие сведения: представлять их планы, технологии продажи и продвижения товаров (услуг), методы ценообразования и др. Это позволит работать на опережение конкурентов, разработать оптимальный план конкурентной борьбы и реализовать его с минимальными затратами. Необходимо:

- *выявить конкурентов* – определить количество конкурентов на рынке;

– *провести мониторинг цен конкурентов* – определить ценовую ситуацию на рынке, участников, которые стремятся к увеличению объема продаж за счет снижения цен на оборудование, и поставщиков, которые повышают цены, а значит, имеют в своем арсенале эффективные неценовые методы стимулирования сбыта;

– *изучить поставщиков конкурента* – получить информацию о себестоимости и качестве сырья, составляющих услуг;

– *изучить клиентов и каналы сбыта* – получить информацию о сбыте, продвижении, расходах;

– *провести анализ продукта конкурента* – выполняется посредством swot-анализа (методика выявления сильных и слабых сторон компании и соответственно ее возможностей и угроз).

Базовой основой внешнеэкономической деятельности организаций является производство экспортной продукции. Дальнейшее продвижение экспортной продукции на внешний рынок обеспечивается в рамках осуществления внешнеторговой деятельности как самим предприятием-экспортером, так и посредником.

Поиск и выбор форм, методов работы на внешнем рынке, изучение процедур в составе технологического процесса выхода на внешний рынок и обстоятельств присутствия на рынке в стране своего зарубежного партнера, планирование внешнеторговой операции и организация рекламы.

1 *Выбор форм и методов работы на внешних рынках* осуществляется в рамках избранной экспортной стратегии предприятия, существующих возможных видов внешнеэкономической деятельности, организационных форм международной торговли в зависимости от специфического характера товаров и утвердившихся традиций в мировой практике.

Экспортная стратегия предприятия, как и формы его присутствия на внешнем рынке, реализуется через виды внешнеэкономической деятельности. В белорусской практике – преимущественно через внешнеторговую деятельность.

Производственная кооперация в составе внешнеэкономической деятельности предприятий характерна для однородных сфер производства (например, для обрабатывающей промышленности), обращения, для научно-технической, инвестиционной и сервисной областей. Согласованность действий партнеров в рамках производственной кооперации достигается путем:

– взаимного планирования экспортной и импортозамещающей продукции;

– прогнозирования и совместного ведения научных разработок, обеспечения их необходимой аппаратурой, приборами и материалами, испытательными стендами и научно-технической информацией;

– организации процесса подготовки кадров.

При этом собственность участников не обособляется, а сотрудничество обеспечивается на возмездной основе и строится по принципу прямых связей между производителями однородной продукции.

Целями международного инвестиционного сотрудничества являются расширение базы развития и выпуска экспортной продукции, ее систематическое обновление и облегчение процессов реализации на внешнем рынке. Подобные задачи могут быть решены за счет организации, например, совместного производства на базе обмена технологиями, услугами с последующим распределением программ выпуска продукции и ее реализации, а также в форме образования и функционирования концессий, консорциумов, акционерных компаний, международных неправительственных организаций и т.п.

Валютные и финансово-кредитные операции следует рассматривать в первую очередь как содействующие, сопровождающие любую внешнеэкономическую сделку в виде финансовых обязательств, связанных с обеспечением платежа за поставленную продукцию через конкретные формы расчета, а также валютных операций, совершаемых в целях избежания курсовых потерь.

Валютные и финансово-кредитные операции можно рассматривать в качестве самостоятельных специфических видов ВЭД в финансово-банковской сфере, обслуживающей внутренний валютный рынок и внешнеэкономические платежи в системе международных расчетов.

2 Технологический процесс выхода на внешний рынок, входящий в состав организационно-экономических функций, – это вся совокупность действий, совершаемых участниками внешнеэкономической деятельности по собственной инициативе с целью реализации экспортной продукции иностранному партнеру в рамках установленной государством регламентации. Включает определенную последовательность прохождения процедур внутри страны до момента непосредственной реализации внешнеэкономической сделки:

– ознакомление с механизмом государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в стране через нормативно-техническую документацию и законодательные акты;

– открытие валютного счета в уполномоченном банке;

– изучение системы органов и организаций, занимающихся рассмотрением и оформлением документов, необходимых для прохождения процедур нетарифных ограничений вывоза и ввоза продукции;

– маркетинговая оценка конъюнктуры внешнего рынка и подготовка конкурентного листа;

– расчет экспортной цены и поиск необходимой для этого информации;

– поиск иностранного партнера и проведение переговоров;

– подготовка проекта контракта и согласование его коммерческих и валютно-финансовых условий.

3 Планирование внешнеэкономической операции – базируется на результатах маркетинговых оценок внешнего рынка, изучения цен, сторон деятельности своего будущего партнера, оценки его финансовой платежеспособности и репутации на рынке. Данный процесс требует знания всех этапов подготовки и совершения типовой международной коммерческой сделки, сопровож-

дающихся подготовкой и оформлением стандартных проформ и документов: товарных, транспортных, страховых, финансовых и т. п.

4 *Организация рекламы* с целью эффективного стимулирования продаж в продукции или услуге, включающей следующие этапы планирования: определение цели размещения рекламы, целевой аудитории (географическая принадлежность, пол, возраст, интересы), выбор рекламных площадок и форматов носителей, составление и оптимизация медиаплана. Фирма может иметь свою рекламную службу или воспользоваться услугами рекламных агентств в зависимости от предполагаемых объемов работ, направлений и сумм, выделенных на рекламные цели.

Подготовка и исполнение внешнеторговой сделки и всех сопутствующих ей процессов.

Импортный маркетинг (международный маркетинг закупок) представляет собой специфику маркетингового управления закупочной деятельностью при выходе на внешние рынки и включает изучение собственных потребностей, разработку подходов к их удовлетворению; поиск и изучение поставщиков (в стране базирования и внешних); категоризацию поставщиков, которая исключит повышенную зависимость от одного источника снабжения; поиск оптимальных схем снабжения с учётом размещения производства; создание прочных наиболее выгодных условий работы с поставщиками; координацию совместных исследований с целью создания новых продуктов; разработку методов управления закупками. Включает:

- разработку плана закупок;

- выбор оптимальных поставщиков. Для каждой организации критерии оценки поставщиков индивидуальны и связаны с отраслью, в которой они работают. Общие критерии: цена; условия поставки и оплаты; точность соблюдения условий договоров, объемов и сроков поставки; спектр дополнительных услуг; качество товаров и услуг; скорость замены некачественных изделий; ассортимент предлагаемой продукции и скорость его обновления; обеспечение доставки товара; территориальная доступность поставщика; стабильность финансового состояния поставщика; возможности поставщика по объемам поставок; клиентская база и репутация;

- планирование условий поставок;

- разработку коммуникационной программы;

- планирование доставки товаров от производителей (продавцов).

Особое значение в процессе поиска международных поставщиков имеют *маркетинговые исследования* рассматриваемого рынка. Для сбора необходимой информации для принятия управленческих решений о выборе поставщиков обычно используются кабинетные исследования, сбор и анализ вторичной информации, опросы посредников, работающих на данном рынке, и компаний, не конкурирующих с ними на прямую, но имеющих опыт закупок на международном рынке, различные отраслевые выставки и конференции, а также специализированные компании, эксперты и консультанты.

Маркетинговые исследования международного рынка поставщиков проводятся маркетинговым отделом самой организации, либо заказываются у специализированных компаний.

Основные источники получения информации:

1 *Первичные*: участие в специализированных выставках и конференциях; посещение стран в составе миссий или самостоятельно; интервью потенциальных партнеров, покупателей и т.д.; экспертные интервью; фокус-группы; опросы, тесты, расчеты, эксперименты и т.д.

2 *Вторичные*: министерства торговли, торговые палаты (в т.ч. и международная), торговые представительства различных стран, сайты посольств; IFPMM (Международная Федерация по управлению закупками сырья); отдел международной торговли в иностранных банках; специализированные компании (например, Dan&Bradstreet, Archer, IGK); отдел закупок компании, не являющейся нашим прямым конкурентом, но имеющий необходимую информацию; посредники, работающие на рассматриваемом рынке; справочники, общедоступные базы данных, пресса, Интернет, публикуемая отчетность компании, специализированные бюллетени и др. Примеры баз данных и их характеристики, группировка по их доступности в Интернете приведены в приложении Г.

Вопросы для самоконтроля

- 1 Чем вызвана необходимость в международном маркетинге?
- 2 Какие элементы включает базовая модель комплекса маркетинга?
- 3 В чем состоит цель и сущность маркетинговых исследований при выходе на зарубежные рынки?
- 4 Дайте характеристику различных методов сбора данных.
- 5 По каким критериям выбирается целевой сегмент?
- 6 Какова процедура предварительного отбора зарубежных рынков?
- 7 В каких формах может осуществляться экспортная стратегия предприятия?

3.4 Экономическое обоснование цен в международных договорах купли-продажи товаров и услуг

Наиболее ответственным этапом подготовки внешнеторговой сделки является анализ текущих цен мирового рынка и определение оптимального уровня контрактной цены. Цена в большинстве случаев является решающим фактором, который определяет выбор контрагента по сделке и саму возможность ее проведения. От уровня установленной во внешнеторговом контракте цены напрямую зависит эффективность сделки.

Уровень контрактных цен должен обеспечить субъекту хозяйствования:

- возмещение прямых и косвенных затрат;
- получение прибыли;
- конкурентоспособность и место на рынке.

Контрактные цены устанавливаются на базе мировых цен, что в значительной мере усложняет и определяет механизм ценообразования во внешнеэкономической деятельности.

Мировая цена товара – это цена внешнего рынка, которую характеризуют следующие признаки:

- 1) устанавливается в свободно конвертируемой валюте;
- 2) является ценой на товар ведущих производителей (поставщиков), имеющих существенную долю в общем объеме продаж данной товарной группы (по данной цене осуществляется значительная часть сделок с товаром);
- 3) устанавливается в том регионе мира, в котором сосредоточено основное производство товара или его основные рынки сбыта;
- 4) отсутствует государственное вмешательство в ее установление;
- 5) сделки являются не связанными (только экспорт или импорт).

Особенности мировых цен:

– *множественность* – различные цены на один и тот же товар могут существовать не только на разных рынках данного товара, но и на одном и том же рынке. Это может быть обусловлено наличием множества производителей аналогичных товаров, технологий, различными ценовыми стратегиями организаций и т.д.;

– *быстрое «старение»* – цены на международных товарных биржах и на международных аукционах меняются быстро и в больших диапазонах даже в течение одной торговой сессии.

Мировая цена, как правило, значительно ниже цены товара на внутреннем рынке. Разрыв между ними может составлять до 30 % и более на готовые изделия он больше, чем на сырьевые товары. Переход от мировой цены к внутренней предусматривает ряд доплат в виде таможенных пошлин, налогов, сборов. При экспорте товара происходит снижение внутренней, национальной цены до уровня мировой посредством предоставления экспортеру налоговых, кредитных и иных льгот.

При формировании контрактной цены используют различные источники информации о ценах мировых товарных рынков. В настоящее время имеются специальные банки данных практически всех товаров и товарных групп по регионам и временным периодам (для сезонных товаров). Однако это цены ориентировочные, позволяющие экспортеру и импортеру иметь стартовую площадку для переговоров по ценам поставки. Механизм определения договорной цены основывается на анализе спроса и предложения, проекте цены, исходя из ситуации на рынке, и определении договорной цены в ходе непосредственных переговоров контрагентов.

Классификация источников ценовой информации:

1 Непубликуемая (оперативная):

– *цены коммерческих предложений* – информация, полученная от экспортеров в ответ на запрос покупателя, заинтересованного в приобретении товара, в которой содержатся предполагаемые условия поставки, платежа и цены. Для многих товаров цены предложений, по существу, – единственный источник информации об уровне цен на рынке. Они существуют на любом товарном рынке, но чаще они применяются на продукцию мелкосерийного и индивидуального производства. Цены обычно завышены в расчете на «уторговывание» в ходе переговоров. При заключении контрактов они понижаются на 7–15 % в зависимости от вида товара;

– *цены ранее заключенных контрактов* (считается наиболее ценной информацией). Контрактные цены отражают действительный уровень цен на товар определенного качества в соответствии с условиями поставки и платежей; составляют коммерческую тайну, что затрудняет получение информации об уровне цены. Сложности в анализе этих цен связаны со значительной их дифференциацией в зависимости от специфики реальных сделок.

2 Публикуемая:

– *цены международных бирж* (биржевые котировки) – это цены товаров, торговля которыми осуществляется на товарных биржах. Являются ценами реальных контрактов, заключаемых на унифицированных условиях в отношении качества, объема и срока поставки, валюты платежа и т.д.

Цены на реальный товар – это цены на товар, имеющейся в наличии. Такие цены зависят от вида поставки товара:

– цены на наличный товар по сделкам с немедленной поставкой на практике называют *ценами по сделкам «спот»*. Эту цену покупатель должен заплатить в течение определенного срока при передаче ему товара, находящегося на складе биржи;

– цены на реальный товар с поставкой в будущем носят название *цены по сделкам «форвард»*. Длительность срока поставки зависит от характера товара, условий, обычаев, действующих на бирже. Цены учитывают не только спрос и предложение, но и ряд других факторов: проценты за кредит, расходы по хранению, страхованию товара, комиссионные брокеру за осуществление операций на бирже. Биржевые котировки сопоставимы между собой. Однако биржевая торговля характерна для ограниченного круга мировых рынков массовых, однородных сырьевых товаров (нефть, металлы, зерно, сахар, кофе, хлопок и др.);

– *цены аукционов*. Близки к котировкам биржи, т.к. отражают цены реальных сделок. В мировой аукционной практике выделяются два основных типа аукциона: на повышение цены и понижение цены. Цена устанавливается только на наличный товар. Аукцион начинается с объявления номера партии товара (лота), предварительно осмотренной покупателем и старто-

вой (базисной, начальной) цены. Фактическая реализация товара на аукционе производится по конечной, максимальной цене, предложенной покупателем (аукцион с повышением цены). Аукцион с понижением цены заключается в установлении завышенной стартовой цены, и торг ведется на постепенное ее снижение. На аукционах организуется регулярная публичная продажа товаров индивидуального качества (пушнины, чая, табака, цветов и др.);

– *цены торгов*. Закупки для государственных нужд, за счет бюджетных средств, в большинстве стран мира осуществляются через проведение торгов. Закупка основана на выдаче заказов на поставку товаров (выполнение работ, оказание услуг) по заранее объявленным условиям. Действует принцип конкурентности со стороны продавцов, что позволяет заказчику выбрать наиболее выгодные условия сделки. Как правило, информация об организациях, выигравших конкурс (тендер), размещается в открытых источниках и содержит сведения о ценах и условиях, предложенных поставщиком;

– *справочные цены* – это цены, публикуемые в периодических изданиях ассоциаций производителей. Они не отражают реального уровня контрактных цен, отличаясь от них на величину скидок или надбавок, устанавливаемых экспортерами (разница цен между справочными и реальными сделок составляет 7–30 %, а иногда и 50 %). Справочные цены распространены на рынках сырьевых и продовольственных товаров [руды и концентраты (кроме железной руды), цветные и черные металлы, целлюлозно-бумажная продукция, пиломатериалы, химические товары, хлопчатобумажные ткани и др.];

– *цены прејскурантов, каталогов*. Публикуются производителями или рассылаются по запросам импортеров. Фактически это цены коммерческих предложений на серийную стандартную продукцию, имеющую различные модификации. Применяются на рынке проката черных металлов, угля, металлообрабатывающих станков, автомобилей, промышленных товаров широкого потребления и др. Прејскурантные цены обычно значительно превышают цены внешнеторговых контрактов. К этим ценам применяются скидки в зависимости от технических и коммерческих условий сделки;

– *цены статистики внешней торговли* (расчетные). Получают путем деления данных о стоимости экспортированных (импортированных) товаров на их количество за определенное время. Ограничение в использовании таких цен возникает из-за того, что для технически сложных товаров физический объем часто измеряется в единицах, учитывающих вес, что не позволяет получить приемлемый для практического применения показатель цен.

Контрактная цена (foreign trade – внешнеторговая) – цена, по которой фактически достигнута договоренность между продавцом и покупателем и которая закреплена в контракте.

Внешнеторговые цены отражают действительный (реальный) уровень рыночных цен на товар определенного качества при соответствующих условиях поставки и платежа. Их особенностью является достаточно сложный порядок формирования. Они зависят не только от фактических затрат производителя, но и от конъюнктуры рынка, тенденций развития мировой торговли.

Для определения оптимального уровня контрактной цены информация о ценах, полученная из различных источников, должна быть приведена (внесены поправки) к базе, которая при экспорте сопоставима с характеристиками и планируемыми условиями поставок продаваемого товара, а при импорте – с характеристиками и условиями поставок, содержащимися в наиболее привлекательных коммерческих предложениях продавцов.

Внесение поправок в цены конкурентных материалов в целях придания им сопоставимого вида. Количество вносимых поправок зависит от сложности товаров и степени различия в базисных условиях поставок. За базу сопоставления принимают технические параметры товара и коммерческие условия планируемой внешнеторговой сделки. Часть поправок может быть получена в результате подсчета, но большинство носит экспертный характер, т.е. оценивается на основании коммерческого опыта.

Внесение поправок в цены осуществляется в следующей последовательности:

1 Приведение цен к единой валюте. Цены различных конкурентных предложений пересчитываются в валюту платежа будущего контракта на дату составления расчета.

2 Приведение цен к дате будущего контракта. Цены предложений на различные даты приводятся в сопоставимый вид с учетом изменения индекса цен (если по данным статистики цены существенно изменились).

3 Приведение цен к единому базису поставки (Инкотермс 2010). Примерная схема расчета цены в зависимости от базисных условий поставки позволяет привести цены предложений на условиях различных базисов поставки в сопоставимый вид.

4 Приведение цен с учетом резерва на уторговывание. В том случае, если в качестве конкурентной цены принимается цена коммерческого предложения продавца, необходима ее корректировка в сторону уменьшения на 10–15 %. Практически никогда в предложении продавец не указывает минимальную цену, всегда остается резерв снижения цены за счет предоставления скидок за количество, срок и форму расчета, сезонность и т.д.

5 Поправка на технические характеристики. Обычно продукция организаций, приславших свои коммерческие предложения, различается по технико-экономическим параметрам (производительности, мощности, безопасности для окружающей среды, потреблению энергии, сроку эксплуатации, гарантийным срокам и т.д.). Цены конкурентных предложений приводят к

цене одного (базисного изделия) последовательно по каждому значимому параметру. Значимость того или иного параметра и его вес определяют экспертным путем.

Расчет и обоснование контрактных цен по экспорту и импорту в практике внешнеэкономических организаций оформляются путем заполнения конкурентного листа или расчета цены. Эти документы готовятся специалистами организации до проведения переговоров с иностранным партнером.

Конкурентный лист – документ, в котором систематизируются предложения иностранных фирм по коммерческим и техническим условиям, анализ которых позволяет выбрать наиболее приемлемое из них и определить уровень цены предстоящей сделки. Состоит из двух частей и помогает получить исходные данные для начала переговоров и определить их тактику.

В первой части листа в соответствующие графы вносятся технические характеристики товара, данные по конкурентным предложениям, уровень цен предыдущих реальных сделок по данному товару, уровень средней мировой цены, количество товара по каждому предложению, базис поставки, условия платежа, сроки поставки и др.

Во второй части дается описание наиболее предпочтительного предложения, обосновывается выбор конкретного контрагента для заключения внешнеэкономического договора, содержится предложение к утверждению конкретной цены сделки или диапазона цен для переговоров. В целом конкурентный лист помогает получить исходные данные для начала переговоров и определить их тактику.

Обоснование цены, или расчет цены по экспорту – аналогичный конкурентному листу документ, составляемый в период подготовки к экспортной операции. В нем сравниваются технические данные товара организации-экспортера и товары конкурентов, средние мировые цены и возможные скидки, устанавливается минимальная экспортная цена.

В специальную сравнительную таблицу расчета цены по экспорту включаются данные, характеризующие предполагаемый к экспорту товар, а также сведения по прежним сделкам, данные среднего уровня мировых цен и такие коммерческие показатели, как стоимость товара, транспортные расходы, скидки, курс валют и др.

Методика обоснования контрактной цены включает следующие этапы:

- 1 Выбор базисных мировых рынков и цен.
- 2 Расчет коммерческих поправок к базисным ценам (внесение поправок с учетом качества товара), в том числе:
 - определение влияния на цену фактора времени;
 - отражение в цене валютно-финансовых условий контракта;
 - учет условий поставки.
- 3 «Уторговывание» цены.
- 4 Включение налогов и пошлин в цену контракта.

5 Установление окончательной внешнеторговой цены.

Принципы определения внешнеторговых цен:

– *на новые товары* – учитываются этапы жизненного цикла товаров. На этапе развития и зрелости товара цены постепенно снижаются; при подходе к этапу старения они стабилизируются; на стадии спада – сводятся к минимальной величине. При этом прибыль достигает максимального значения на этапе зрелости и минимальна – на этапе спада;

– *на подлинные товары-новинки* – применяются максимально высокие цены либо сравнительно низкие с целью привлечения максимально возможного числа потребителей и завоевания как можно большей доли рынка (стратегия прочного внедрения на рынок);

– *престижных* – применяется организациями, имеющими мировое имя. Они устанавливают завышенную цену на товар, хотя по свойствам и качеству он может ничем существенно не отличаться от товаров-аналогов;

– *на обязательные принадлежности* – применяется в тех случаях, когда организация наряду с основным товаром производит ряд товаров, которые должны использоваться вместе с основным;

– *на основе торгов* – организация формирует цену не в зависимости от собственных издержек и спроса на продукцию, а на основе торгов.

При формировании цены предложения в нее обязательно включается определенный процент на «уторговывание» или скидки, что позволяет варьировать уровень цен в зависимости от объема сделки, условий поставки и платежа, взаимоотношений с покупателем и конъюнктуры рынка.

Виды скидок:

– *бонусные* (bonus rebates – скидка за оборот) – предоставляются крупным оптовым покупателям, причем не за каждую отдельную партию, а за заранее согласованный годовой объем оборота (как правило, составляют 7–8 % стоимости оборота);

– *сезонные* (seasonal discount) – имеют сезонный характер и применяются главным образом при торговле товарами массового спроса (обувь, одежда и т.д.);

– *дилерские* (dealer discount) – предоставляются оптовым и розничным торговцам, агентам и посредникам. За счет таких скидок дилеры должны покрывать свои расходы на продажу, сервис и получать прибыль (может достигать до 30 % в зависимости от вида товара и объема посреднических услуг);

– *закрытые* (closed discount) – используются в замкнутом экономическом пространстве и предоставляются на продукцию, образующуюся при поставках внутри организации или во внутренней торговле международных объединений, поставляемую по некоторым межправительственным соглашениям;

– *при увеличении объема заказа*. Размер таких скидок относительно велик при поставках товаров массового спроса. Для товаров, производимых малыми сериями или по индивидуальным заказам, скидка на количество имеет значение, т.к. увеличение серии приводит к сокращению издержек производства. Скидки на количество составляют до 10–15 % стоимости сделки. Скидки, предоставляемые при неоднократном увеличении объема заказа, называются прогрессивными (*progressive discount*);

– *«скинто»* (*each discount*) – применяются, если платежи по контракту осуществляются ранее срока, указанного в контракте, и оплачиваются наличными (составляют до 3–5 %);

– *специальные* (*extra discount*) – носят конфиденциальный характер, представляют собой коммерческую тайну и предоставляются партнеру, с которым фирма имеет особые доверительные или длительные отношения.

Существуют и другие виды скидок: *за поставку к определенному сроку, улучшенное качество, серийность товара, пробные партии* и т.д.

В Республике Беларусь импортеры имеют право самостоятельно или по согласованию с покупателем устанавливать свободные цены на товары при условии, что в отношении их в соответствии с белорусским законодательством о ценообразовании не применяется регулирование цен (Закон Республики Беларусь от 10.05.1999 г. № 255-З «О ценообразовании»).

Свободная цена – цена, складывающаяся под воздействием спроса и предложения в условиях свободной конкуренции.

Регулируемая цена – цена, устанавливаемая субъектами ценообразования, осуществляющими регулирование цен.

Документом, утверждающим цену на импортируемый товар, в отношении которого отсутствует государственное регулирование, может быть приказ руководителя, прейскурант, договор и т.д. При этом у импортера нет обязанности составлять экономические расчеты, подтверждающие уровень применяемых цен, как нет и обязанности ссылаться в отгрузочных документах на документ, утверждающий цену.

Для импортеров, осуществляющих розничную торговлю ввезенными на территорию Республики Беларусь товарами, размер торговых надбавок к сформированной отпускной цене не ограничен согласно Инструкции о порядке установления и применения регулируемых цен (тарифов), утвержденной постановлением Министерства экономики Республики Беларусь от 22.07.2011 г. № 111. Обязанность составления реестра розничных цен для таких организаций также не установлена.

Регулирование цен может осуществляться путем установления субъектами ценообразования, которые вправе осуществлять регулирование цен:

- *фиксированной цены* в твердо выраженной денежной величине;
- *предельной цены*, величина которой ограничена верхним и (или) нижним пределами;

- *предельной надбавки (скидки, наценки)* – ограничения к цене;
- *предельных нормативов рентабельности*, используемых для определения суммы прибыли, подлежащей включению в регулируемую цену.

Регулируемые цены в Республике Беларусь применяются:

1) на товары, включенные в перечень [Указ Президента Республики Беларусь от 25.02.2011 г. № 72 «О некоторых вопросах регулирования цен (тарифов) в Республике Беларусь»]. Уровень отпускных цен на товары, включенные в перечень, импортеры обязаны подтверждать экономическими расчетами, за исключением случаев, когда:

- импортер применяет упрощенную систему налогообложения и ведет учет в книге учета доходов и расходов организаций и индивидуальных предпринимателей, применяющих упрощенную систему налогообложения;
- на товар законодательством установлены фиксированные цены;
- импортер является крестьянским (фермерским) хозяйством;
- импортер реализует товар на биржевых торгах ОАО «Белорусская универсальная товарная биржа»;

2) лекарственные средства, изделия медицинского назначения и медицинскую технику;

3) табачные изделия.

Вопросы для самоконтроля

- 1 Дайте определение и признаки мировой цены.
- 2 Какие факторы определяют уровень мировых цен на товары?
- 3 Какие виды цен на товары и услуги могут использоваться при подготовке внешнеторговых сделок?
- 4 В чем суть и последовательность составления конкурентного листа?
- 5 По каким параметрам проводится приведение цен при определении экспортных и импортных цен?
- 6 Какие ценовые стратегии используются предприятиями на мировых рынках?

4 ОРГАНИЗАЦИЯ, ТЕХНИКА И ОБЕСПЕЧЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ ОПЕРАЦИЙ

4.1 Подготовка внешнеторговой сделки

Одним из важнейших условий для успешного проведения внешнеторговых операций является **выбор подходящего партнера (контрагента)**.

Контрагентами в международной торговле называют стороны, находящиеся в договорных отношениях по купле-продаже товаров или оказанию услуг. Контрагентом продавца (экспортера) является покупатель (импортер), подрядчика – заказчик, арендодателя – арендатор и т.д.

Фирма – предприятие, осуществляющее производство, торговлю или оказание услуг с целью извлечения прибыли. Каждая фирма присваивает себе определенное фирменное наименование, под которым она регистрируется в торговом реестре своей страны, наименование фирмы должно содержать указание на правовое положение.

Способы установления деловых отношений с зарубежным партнером:

1 Потенциальный партнер сам выходит на белорусский рынок и выясняет, насколько возможности конкретной организации соответствуют его потребностям. В этом случае белорусская сторона, как правило, не обладает достаточной информацией о контрагенте. Поэтому представляется весьма сложным определить, насколько надежным партнером станет зарубежный партнер. С ним сложно сохранить устойчивые коммерческие связи после завершения первой внешнеторговой сделки, поскольку, придерживаясь подобной стратегии, он может затем обратиться и к другим поставщикам.

2 Инициатива исходит от белорусской стороны. Основным условием реализации такой схемы взаимоотношений является наличие надежной информации, на основании которой белорусский субъект хозяйствования сможет принять обоснованные и перспективные решения о выборе рынков сбыта и вступлении в деловые отношения с конкретными зарубежными партнерами.

Методика поиска фирмы-партнера и установления деловых отношений включает:

- выбор потенциального зарубежного рынка или рынков;
- исследование структуры фирм соответствующей отрасли или рынка;
- выявление ведущих фирм в отрасли;
- изучение отдельных фирм и определение круга потенциальных контрагентов.

При выборе потенциального внешнеторгового партнера необходимо учитывать следующие факторы:

– *цель и характер внешнеэкономической сделки.* При выходе на внешний рынок отечественные организации преследуют различные экономические интересы:

1 обеспечение реализации произведенной продукции или оказание услуг с максимальной прибылью на зарубежных рынках сбыта (в условиях недостаточной емкости и обострения конкуренции на национальном рынке);

2 поиск за рубежом производителей или поставщиков более дешевых и качественных комплектующих, сырья и материалов для повышения эффективности и конкурентоспособности собственного производства;

3 перенос части производства непосредственно на зарубежный рынок сбыта для преодоления тарифных и нетарифных барьеров;

4 повышение технического уровня и конкурентоспособности продукции путем создания совместного производства с иностранным партнером с использованием его патентов, лицензий и ноу-хау.

У организации могут быть и другие причины в развитии внешнеэкономической деятельности, но в каждом конкретном случае целевая установка будет влиять на выбор потенциального контрагента. Так, если организация стремится создать совместное производство на более высоком технологическом уровне, чем существующее, то в орбиту поиска будут включены иностранные фирмы, занимающие лидирующие позиции в производстве данной продукции, имеющие собственную научно-исследовательскую базу, владеющие лицензиями и патентами, располагающие свободными финансовыми ресурсами. Для увеличения объема реализации произведенной продукции через иностранных посредников белорусский субъект хозяйствования будет искать за рубежом фирмы, имеющие опыт работы с данным товаром, обладающие на зарубежных рынках разветвленной сбытовой и сервисной сетью, владеющих существенной долей рынка и т.д.;

– *социально-экономическая и политическая ситуация в стране заключения и исполнения сделки.* Информация о стране может быть систематизирована в досье «карта на страну», должна постоянно отслеживаться и обновляться, на ее основе анализируется страновой риск. *Страновой риск* – это возможность возникновения потерь в случае невыполнения иностранным контрагентом своих контрактных обязательств из-за изменения политических, экономических или социальных условий в стране его местонахождения. При выборе иностранного партнера предпочтение следует отдавать фирмам из стран, настроенных к Республике Беларусь дружелюбно, не проводящих дискриминационную торговую политику в отношении отечественных предприятий;

– *характер деятельности и возможности потенциального контрагента.* Прежде всего, следует оценить степень солидности потенциального

партнера. Под ней подразумеваются количественные показатели деятельности фирмы, масштаб операций, степень платеже- и кредитоспособности.

Уровень платежеспособности фирмы определяется следующими данными:

- точностью исполнения платежей и сроками оплаты счетов;
- составом банков и других финансовых учреждений, которые ведут дела с компанией;
- общим объемом финансовых средств компании.

Солидность фирмы оценивают и рядом других показателей, таких, как численность занятых, количество предприятий и их производственная мощность, номенклатура выпускаемой продукции и т.д.

Затем анализируют *деловую репутацию фирмы*: тщательность и добросовестность выполнения обязательств, наличие опыта в определенной сфере бизнеса, стремление учитывать предложения и пожелания контрагента и решать все возникающие сложные ситуации путем переговоров.

Деловая репутация фирмы не связана напрямую с показателями солидности и в основном определяется опытом, которым располагает та или иная фирма, ведущая коммерческую деятельность в течение длительного периода.

При выборе фирмы-контрагента учитывают и опыт прошлых сделок. При прочих равных условиях предпочтение следует отдавать тем фирмам, которые хорошо зарекомендовали себя в предыдущих сделках.

Информацию, характеризующую различные стороны деятельности фирмы – потенциального партнера, можно сгруппировать по следующим направлениям:

– *организация управления*: правовое положение фирмы, характер собственности, национальная принадлежность капитала, структура аппарата управления, состав высшего управленческого персонала;

– *экономическая*: основные финансово-экономические показатели деятельности за ряд лет, объем производства и продаж, капиталовложения, прибыль;

– *технологическая*: характеристика производственной базы и производственных возможностей, номенклатура выпускаемой продукции;

– *научно-техническая*: численность занятых научно-исследовательскими разработками, затраты на научные исследования, наличие лицензий, патентов.

Работа по изучению фирм – потенциальных внешнеэкономических партнеров должна вестись в белорусских организациях постоянно, информацию необходимо систематически обновлять и заносить в банк данных. Типовое содержание сведений о фирме оформляется в виде «информационной карты на фирму», включающей различные разделы, размещенные в определенной последовательности и дающие наиболее полное представление о различных сторонах деятельности фирмы. *В карте приводятся следующие данные:*

I Вводная часть (страна, почтовый адрес, телефон, факс; год основания):

1 Общая характеристика фирмы:

- характер деятельности (производственная, торговая, подрядная, посредническая);
- юридическая форма (единоличная, товарищество, общество с ограниченной ответственностью, акционерное общество);
- форма собственности (частная, государственная);
- национальная принадлежность капитала (национальная, смешанная, иностранная);
- предметы торговли, производства (с указанием основных технических характеристик товаров и технических новинок) или характер услуг;
- номенклатура экспорта (импорта);
- производственные мощности, торговый оборот, число работников или другие данные, характеризующие производственные возможности и объем деятельности (по годам);
- данные, характеризующие финансовое положение;
- филиалы, дочерние предприятия, участия и прочие связи (картельные, финансовые, персональные и т.д.);
- важнейшие конкуренты;
- материально-техническая база (заводы, склады, торговая сеть, сервисные центры, где расположены, численность занятых и др.);
- научно-исследовательская деятельность.

2 Финансово-экономические показатели: приводятся в динамике по годам с указанием акционерного капитала, активов, прибыли (убытков), финансового положения, расходов на научные исследования.

3 Руководящий состав фирмы (характеристики владельцев, руководителей фирмы, служащих, осуществляющих непосредственный контакт с белорусской организацией).

II Во второй части информационной карты систематизируются сведения о переговорах и деловых отношениях с фирмой. Основные вопросы для изучения:

- а) предмет переговоров;
- б) результат переговоров;
- в) характеристика представителей фирмы, проводящих переговоры, включая черты характера (слабые и сильные стороны), степень владения коммерческими и техническими вопросами;
- г) поведение фирмы во время переговоров;
- д) деловые отношения с другими белорусскими организациями.

В отличие от сведений о переговорах, которые составляются, как правило, после каждого раунда переговоров с фирмой, сведения о деловых отношениях составляются один раз в год и отражают опыт работы с фирмой в течение года. К ним относятся: сведения о соблюдении фирмой сроков по-

ставок, платежей, заинтересованности в работе с данным рынком, деловых качествах фирмы и ее представителей; отрицательные моменты, характеризующие фирму (невыполнение обязательств, рекламации, арбитражные, судебные дела).

Каждая организация может подготовить свой вариант карты на фирму, основываясь на специфике своей внешнеэкономической деятельности. Следует учитывать, что положение фирм на внутреннем и внешнем рынках со временем меняется, поэтому необходимо регулярно пополнять и актуализировать информацию о состоянии потенциальных партнеров.

В условиях неустойчивой мировой конъюнктуры наличие надежной, деловой информации о потенциальном партнере, рынках, ценах, товарах (важный этап подготовки внешнеторговой сделки), позволяет быстрее принять коммерческое решение, влияет на правильность такого решения, ведет к увеличению прибыли, сводит к минимуму для организации вероятность финансовых потерь.

Источники коммерческой информации. При поиске и изучении потенциальных фирм-партнеров возможно использование следующих источников:

1 *Личная информация*. Может быть получена:

а) *прямо* – от представителей интересующей фирмы в процессе деловых контактов и переговоров с ними, в т. ч. на выставках, ярмарках и т.д.;

б) *косвенно* – от представителей деловых кругов, органов власти, средств массовой информации, имевших дело с интересующей фирмой.

2 *Использование ресурсов Интернета* – одного из наиболее доступных средств поиска информации о мировых рынках, товарах и ценах. *Преимущества*:

– сокращением времени и финансовых затрат, необходимых для поиска информации о товарах и услугах;

– доступностью информации 24 часа в сутки, 365 дней в году;

– гибкость и приспособляемость для целей поиска и проверки партнеров, маркетинга и рекламы;

– быстрое реагирование на запросы.

Сайты организаций по поддержке экспорта обеспечивают информационную поддержку и посредством интерактивных сервисов способствуют оперативному нахождению деловых партнеров. В белорусском интернете среди подобных ресурсов можно выделить Белорусский деловой портал BEL.BIZ (www.bel.biz), портал EXPORT.BY (www.export.by).

Большой объем информации публикуют и размещают на сайтах в Интернете сами фирмы в своих отчетах, проспектах, информационно-рекламных материалах, каталогах, предоставляемых бесплатно заинтересованным организациям.

Наиболее полная информация содержится в *годовых отчетах* о деятель-

ности фирм, которые составляются к ежегодному собранию акционеров и утверждаются Советом директоров. В них дается характеристика деятельности фирмы за истекший финансовый год, приводятся данные по результатам хозяйственной деятельности ее производственных отделений и анализ динамики производственных и финансовых показателей за последние 5–10 лет.

В отчетах может приводиться организационная структура фирмы, в которой наряду с руководящими органами (полный состав Правления и Совет директоров и функциональные службы) указаны все производственные отделения с номенклатурой выпускаемой ими продукции. Крупные фирмы публикуют в своих годовых отчетах итоги заграничной деятельности, осуществляемой через филиалы и дочерние компании.

Перспекты фирмы содержат краткую информацию об истории ее развития, общую характеристику деятельности фирмы с указанием места и доли на рынке, а также основные показатели финансовой и производственной деятельности фирмы за последние годы.

Фирменные каталоги содержат информацию о различных видах выпускаемой продукции с описанием технических характеристик, ценах с указанием периода их действия.

3 *Периодическая печать, публикующая специализированную информацию о фирмах.* Многие газеты и журналы публикуют довольно обширную информацию о текущей деятельности фирм. Наиболее полный и достоверный материал содержится в периодических изданиях, принадлежащих крупным фирмам. Такие известные газеты и журналы, как «Бизнес уик», «Уоллстритджорнал», «Барронс», постоянно публикуют сведения, касающиеся выпуска отдельных видов продукции, объема капиталовложений, состояния заказов, слияний и поглощений фирм, назначений и перемещений должностных лиц, стоимости акций, уровня деловой активности, конкурентных позиций той или иной фирмы, проводят анализ стратегии и тактики преуспевающих фирм и т.д.

4 *Справочники по фирмам* – издаются информационно-справочными агентствами, различными ассоциациями, торговыми палатами. Это практически единственный вид источников информации о фирмах, в которых сведения публикуются регулярно и в систематизированном виде.

Имеются справочники, охватывающие фирмы одной страны (*национальные*) и содержащие сведения о фирмах разных стран (*международные*). Из одних справочников можно узнать только координаты фирмы (почтовый адрес, факс, телефон), из других – сведения о характере деятельности фирмы, об экономических и финансовых показателях ее деятельности, о производственной базе, руководящем составе и т.д.

Основным достоинством справочников по фирмам по сравнению с большинством других источников информации является охват большого числа фирм. Они дают возможность получить следующий набор реквизитов

по фирмам: полное и сокращенное наименование; почтовый и телеграфный адреса, факс, телефон; год основания и этапы развития фирмы; сфера деятельности; основные товары производства или торговли; виды услуг; банки, через которые фирма осуществляет свои операции; владельцы фирмы или материнская компания; состав руководящих органов; число и местонахождение предприятий; дочерние и ассоциированные фирмы; число занятых в фирме; основные показатели деятельности (годовой объем продаж, прибыль, активы, собственный капитал и т.д.); связи с другими фирмами через участие в капитале; персональные связи с другими фирмами и организациями; краткие биографические сведения о руководителях.

В зависимости от содержащейся информации фирменные справочники обычно подразделяются на адресные, товарно-фирменные, общефирменные, отраслевые, по акционерным обществам, по финансовым связям, директорские, биографические, тематические.

Среди наиболее часто используемых справочников можно отметить «ABC Europe Production» (общеевропейский справочник экспортеров, издается в Германии) и «Kompass» (общеевропейский справочник, издается в Германии).

5 Информация о фирмах, предоставляемая специализированными банками данных. Во многих странах мира функционируют банки (базы) данных, создаваемые с коммерческими целями консультативными издательскими фирмами, а также крупными компьютерными фирмами, специализирующимися на производстве и сбыте программного продукта. Такие фирмы могут обслуживать несколько банков данных, отвечая за достоверность, своевременное и активное обновление содержащейся информации.

База данных – хранилище информации, которая записывается, индексируется и охраняется в компьютере. База данных функционирует как компьютерный справочник.

Сегодня для любого пользователя база данных становится важнейшим источником информации, позволяющим обрабатывать десятки тысяч сообщений по интересующему вопросу из сотен разных источников. Пользователь может получать информацию путем передачи ее по модему, на компакт-дисках, по факсу, путем участия в информационных конференциях и форумах.

Крупнейшей в мире базой данных о фирмах располагает американская корпорация Dun & Bradstreet, специализирующаяся на сборе, обработке и предоставлении информации в области экономики, бизнеса и маркетинга. Крупными международными системами деловой информации также являются Dialog компании Kninhg Ridderinc и Dow Jones News/Retrieval компании Dow Jones & Co.

6 Информация о фирмах, предоставляемая специализированными организациями (кредитно-справочными бюро, консультационными фирмами, банками, союзами предпринимателей, торговыми палатами и др.).

Наиболее дорогостоящей и конфиденциальной является информация, предоставляемая специализированными информационными агентствами, кредитно-справочными бюро. Данные, которыми располагают кредит-бюро, не подлежат публикации или разглашению и являются, как правило, наиболее полными и достоверными. Крупные кредит-бюро через широкую сеть своих филиалов и дочерних компаний осуществляют сбор и обработку информации и предоставляют широкий спектр информационных услуг на компьютерной основе. Информация кредит-бюро о фирмах оформляется в виде справок, периодических бюллетеней, подборок и т.д. Большое распространение получили аналитические информационные обзоры по отдельным товарным рынкам, которые содержат данные о компаниях-производителях, экспортерах и импортерах данного товара.

Одной из важнейших сторон деятельности американской корпорации Dun & Bradstreet являются сбор, обработка и предоставление информации по фирмам. К основным продуктам компании относятся бизнес-справки на отдельную компанию с ее рейтингом на базе оценки финансового положения, практики оплаты счетов, соблюдения прочих этических норм бизнеса, анализа арбитражных дел с ее участием и т.д.

В банке данных фирмы «Dun & Bradstreet» имеются сведения о более чем 25 млн фирм по всему миру, причем данные оперативно обновляются и дополняются. Бизнес-справка позволяет объективно судить о кредитоспособности, финансовом положении предприятия, учитывать все возможные риски. В справке отражена деятельность компании, указаны форма ее собственности, точность исполнения платежей, местонахождение. Справка содержит фактически всю необходимую информацию для принятия оперативного и правильного коммерческого решения.

В Республике Беларусь действуют РУП «Национальный центр маркетинга и конъюнктуры цен» Министерства иностранных дел Республики Беларусь и БелТПП (включая их филиалы по стране), которые способствуют развитию деловой активности крупных предприятий и структур малого и среднего бизнеса.

Оценка надежности потенциального внешнеторгового партнера. Прежде чем заключать контракт с иностранным партнером, надо убедиться в его надежности. Незнание методологии изучения конъюнктуры зарубежных рынков, сложное финансовое положение и ряд других объективных и субъективных причин приводит к заключению контрактов с иностранными партнерами без таких проверок и на весьма рискованных условиях.

При оценке партнера важно удостовериться не только в его надежности и добросовестности, но и в оптимальности своего выбора, проанализировать перспективу долговременного сотрудничества. В процессе подготовки к подписанию договора необходимо проанализировать собранную информацию и определить свое отношение к потенциальному партнеру.

Анализируя информацию, систематизированную в справке на фирму (информационной карте), прежде всего, обращают внимание на следующие моменты:

1 Какая организационно-правовая форма компании-партнера оговорена в его учредительных документах (все они имеют разную степень ответственности по своим обязательствам).

2 Подтверждаются ли сведения о государственной регистрации компании официальными регистрирующими органами, дабы она не оказалась фиктивной.

3 Соответствует ли юридический адрес регистрации фактическому. Особое внимание следует обратить на наличие у компании-партнера собственного помещения.

4 Разрешена ли предполагаемая деятельность в уставе компании-партнера, имеется ли лицензия на осуществление данного вида деятельности, поскольку в противном случае сделка может быть признана недействительной.

5 Организацию дела: количество работающих, структура фирмы, система управления, степень самостоятельности фирмы, наличие филиалов, территориальный охват деятельности.

6 Сведения об управленческом персонале компании (образование, наличие судимости, компетентность, деловая репутация).

7 Рыночный статус: контролируемая доля рынка, имидж фирмы, возможность конкуренции с ней, постоянные контрагенты.

8 Специфическая информация: наличие «теневого оборота», участие в нелегальных сделках, связи с преступными группировками и т. п.

9 Полномочия лица, имеющего право подписи (заключать договор без доверенности имеет право только руководитель фирмы).

Для подтверждения информации у потенциального партнера *запрашивают следующие документы:*

– копию учредительных документов, устава компании партнера. В этих документах определена организационно-правовая форма компании, оговорены виды ее деятельности, полномочия руководящих лиц;

– заверенную копию свидетельства о государственной регистрации фирмы (выписку из торгового реестра страны регистрации);

– справку из банка, обслуживающего потенциального партнера, о наличии счета и дате его открытия;

– годовой отчет (баланс) фирмы за несколько последних лет, заверенный независимым аудитором или банком;

– доверенность на право ведения переговоров и подписания контракта представителем контрагента (в тех случаях, когда такое право четко не оговорено учредительными документами);

– копии лицензий на осуществление отдельных видов деятельности.

Белорусским участникам ВЭД следует быть готовым к тому, что у них также запрасят аналогичные документы. Практика взаимного запроса документов и предоставления информации, в том числе о финансовом состоянии, широко распространена в сфере международного бизнеса. Отказ в предоставлении информации о своей фирме потенциальному контрагенту вызовет настороженность и, в определенной мере, будет свидетельствовать о ее финансовой несостоятельности и ненадежности.

Важнейшим этапом подготовки внешнеэкономической операции является оценка финансового состояния потенциального внешнеторгового партнера. Финансовый анализ иностранной фирмы проводится на основе показателей оперативной и финансовой отчетности фирмы, с помощью которых дается оценка результатов ее деятельности. Основными формами отчетности фирмы, используемыми для анализа, являются:

– *баланс* – это документ, отражающий в стоимостном выражении активы фирмы и источники их формирования по состоянию на определенную дату, обычно на конец квартала или года;

– *отчет о финансовых результатах* отражает результаты хозяйственной деятельности фирмы за отчетный период и наряду с балансом является важнейшей и обязательной формой финансовой отчетности акционерных обществ;

– *отчет о движении денежных средств* содержит информацию об объемах финансирования за счет собственных и заемных средств, текущих капиталовложений и других затрат.

Отчетность фирмы может быть получена из открытых источников (в большинстве стран мира акционерные общества ежегодно публикуют свои годовые отчеты), а также может быть прямо запрошена у потенциального контрагента на стадии подготовки внешнеторговой сделки.

Главная цель анализа финансового состояния контрагента – получение нескольких основных, наиболее информативных параметров, дающих объективную и точную картину финансового состояния организации, ее прибылей и убытков, изменение в структуре активов и пассивов, в расчетах с дебиторами и кредиторами.

Исчисление показателей финансового анализа состояния организации основано на определении соотношений между отдельными статьями финансовой отчетности. Общая методика такого анализа заключается в сопоставлении рассчитанных по данным отчетности показателей со среднеотраслевыми нормами или аналогичными данными по деятельности организации за ряд лет.

Система показателей финансового анализа организации включает следующие основные группы:

1 Показатели ликвидности – характеризуют способность организации выполнять обязательства, используя свои активы. Для эффективного измерения ликвидности используется система коэффициентов, отражающих соотношении определенных статей баланса и других видов финансовой отчетности, основными из которых являются:

– *коэффициент текущей ликвидности* (покрытия) – текущие активы (оборотные активы) / текущие обязательства – показывает, достаточно ли у организации средств для погашения краткосрочных обязательств, т.е. определяет, сколько денежных единиц текущих активов приходится на денежную единицу текущих обязательств. Нормальным значением коэффициента в международной практике считается величина от 1 до 2;

– *коэффициент срочной ликвидности* (ликвидные активы (текущие активы – запасы) / текущие обязательства) – дополняет показатель текущей ликвидности, дает информацию о составе средств, являющихся источником покрытия текущих обязательств;

– *чистые текущие активы*, рабочий капитал (текущие активы – текущие обязательства). Рабочий капитал необходим организации для обеспечения финансовой устойчивости, а также расширения деятельности.

2 Показатели деловой активности – коэффициенты использования активов – раскрывают направления использования организацией своих активов для получения доходов и прибыли:

– *коэффициент оборачиваемости запасов* [объем продаж (выручка от реализации) / материальные запасы] – показывает, насколько хорошо организация распоряжается своим оборотным капиталом, в данном случае – вложениями в товарно-материальные запасы. Высокое значение показателя означает хорошее финансовое состояние организации, т.к. хорошая оборачиваемость ведет к росту объема продаж и прибыли.

С помощью обратного коэффициента определяют *оборотность материальных запасов в днях* (материальные запасы / однодневная выручка от реализации). Низкие показатели свидетельствуют о хорошем, устойчивом спросе на продукцию, высокие значения могут свидетельствовать о трудностях со сбытом;

– *средний период погашения дебиторской задолженности* (дебиторская задолженность / однодневная выручка от реализации) – показывает, насколько быстро организация обычно получает платежи по счетам дебиторов;

– *коэффициент ресурсоотдачи* [объем продаж (выручка от реализации) / общая сумма активов] – характеризует ресурсоотдачу (оборотность общего объема активов), позволяет установить, насколько эффективно использует организация общий объем активов для получения дохода от продаж.

3 Показатели платежеспособности. Достаточный уровень платежеспособности организации обеспечивает ее защищенность от банкротства. Коэффициенты платежеспособности (структуры капитала) характеризуют способность организации погашать долгосрочные долги:

– *коэффициент задолженности* (общая сумма обязательств / общая сумма активов) – определяет ту долю активов организации, которая финансируется кредиторами независимо от источника;

– *коэффициент финансовой независимости* (общая сумма обязательств / суммарный собственный (акционерный) капитал) – характеризует зависимость организации от внешних займов. Чем выше значение коэффициента, тем выше риск неплатежеспособности, возникновения у организации дефицита денежных средств;

– *коэффициент независимости активов* (долгосрочные обязательства / общая сумма активов) – показывает, какая доля активов организации финансируется за счет долгосрочных займов;

– *коэффициент независимости основных средств* (долгосрочные обязательства / внеоборотные активы) – показывает, какая доля основных средств организации финансируется за счет долгосрочных займов.

4 Показатели рентабельности. Коэффициенты показывают, насколько прибыльна деятельность организации:

– *прибыльность продаж* (чистая прибыль / объем продаж (выручка от реализации)) – характеризует успешность конечных результатов деятельности организации после вычета всех расходов и налога на прибыль;

– *коэффициент рентабельности активов* (чистая прибыль / общая сумма активов) – показывает, сколько денежных единиц понадобилось организации для получения одной денежной единицы прибыли. Этот показатель является важным индикатором конкурентоспособности организации;

– *прибыль на собственный (акционерный) капитал* (чистая прибыль / акционерный капитал) – отражает окупаемость капиталовложений акционеров. Как правило, показатель сравнивают с возможным альтернативным вложением средств в другие ценные бумаги.

Анализ финансового положения фирмы потенциального партнера позволяет отследить тенденции ее развития, дать комплексную оценку хозяйственной, коммерческой деятельности и служит наряду с анализом всей информации и документов основанием для принятия решения о возможности заключения с ним внешнеторговой сделки.

Коммерческие предложения продавцов и покупателей. Инициатива заключения внешнеторговой сделки может исходить от любой из сторон. Продавец может использовать различные способы установления контакта с потенциальным покупателем: направить предложение возможному покупателю; принять и подтвердить заказ покупателя; принять участие в торгах и предоставить организаторам коммерческое предложение и т.д.

В тех случаях, когда инициатива вступления в переговоры по поводу заключения внешнеторговой сделки исходит от продавца, он может направить потенциальному покупателю предложение – оферту.

Под офертой в международной коммерческой практике понимается письменное предложение продавца (экспортера) о продаже партии товара на определенных условиях, направленное одному или нескольким конкретным покупателям (импортерам). Предложение считается достаточно опре-

деленным, если в нем обозначен товар и прямо или косвенно устанавливаются количество и цена либо оговорен порядок их определения.

Оферта должна содержать основные условия будущей сделки: наименование товара, количество, качество, цена, условия поставки, порядок расчетов, срок поставки. Текст оферты должен быть кратким, четким и ясным, исключая возможность его различного толкования. В тех случаях, когда экспортер направляет оферту импортеру, с которым ранее заключался контракт на поставку аналогичного товара, в тексте оферты могут содержаться только важнейшие условия предстоящей сделки (наименование товара, количество, цена). В отношении других условий экспортер делает ссылку на ранее заключенный контракт или общие условия поставки, которыми стороны руководствовались в предыдущих сделках.

В практике международной торговли различают два вида оферт: твердую и свободную.

Твердая оферта – это письменное предложение на продажу определенной партии товара, направленное продавцом (экспортером) потенциальному покупателю (импортеру), в котором указан срок, в течение которого экспортер считает себя связанным данным предложением и не может сделать аналогичное предложение другому импортеру.

В том случае, когда импортер согласен с предложенными условиями, он в течение срока действия твердой оферты письменно информирует об этом экспортера. Получение продавцом (экспортером) письменного подтверждения, содержащего безоговорочный акцепт оферты, считается моментом вступления сторон в договорные отношения. Неполучение от импортера ответа на предложение экспортера в установленный срок равносильно отказу от заключения сделки.

При несогласии импортера с отдельными условиями оферты он может направить экспортеру *контроферту* со своими условиями и указанием срока для ответа. Если экспортер согласен с контрпредложениями импортера, он письменно подтверждает свое согласие в указанный срок и направляет импортеру проект контракта. При несогласии экспортер либо отклоняет контроферту импортера и считает себя свободным от обязательств, либо направляет импортеру новую оферту с учетом его предложений.

Твердые оферты, как правило, направляют постоянным покупателям, с которыми установлены длительные договорные отношения. Постоянному покупателю вместо твердой оферты могут быть высланы подписанные экспортером два экземпляра контракта, которые, в случае согласия, подписываются импортером и один возвращается экспортеру.

Свободная оферта – письменное предложение экспортера о продаже партии товара нескольким возможным импортерам. В ней не устанавливается срок для ответа, и она не связывает экспортера своим предложением. Импортер подтверждает свое согласие с предложенными условиями твер-

дой контрофертой. После подтверждения продавцом (акцепта) контроферты покупателя сделка считается заключенной.

Свободную оферту направляют контрагентам, с которыми отсутствуют устойчивые договорные отношения. В свободной оферте может содержаться гораздо больший объем информации, чем в твердой. Свободная оферта дополняется рекламными и информационными материалами, характеризующими экспортера и его продукцию. Это, как правило, каталог с техническими параметрами продукции и прейскурант цен на нее. В дополнительных материалах экспортер, в рекламных целях, может перечислить ведущих потребителей своей продукции.

В тех случаях, когда инициатива заключения сделки исходит от покупателя (импортера), он может: направить потенциальному экспортеру заказ; запрос производителю продукции; объявить торги на закупку интересующей его продукции, товаров, выполнение работ и т.д.

Заказ – коммерческий документ, который импортер направляет экспортеру, содержащий все необходимые условия для заключения внешнеторговой сделки. Заказ может содержать ссылку на условия ранее заключенного между сторонами договора купли-продажи. Если экспортер согласен с условиями, он подтверждает его и направляет импортеру подписанный проект контракта.

Запрос – документ, направленный импортером нескольким потенциальным экспортерам с целью уточнения условий возможной поставки товара. В запросе импортер указывает наименование товара, который он планирует приобрести, его качество, количество, сроки поставки, условия платежа, а также срок, в течение которого импортер будет ждать оферту экспортера.

Важнейшей целью запроса является получение от потенциальных фирм-экспортеров конкурентных предложений, из которых импортер выбирает оптимальное. Анализ полученных конкурентных предложений позволяет импортеру определить уровень контрактной цены и запросить у экспортера предоставление скидки.

В практике международного бизнеса на стадии, предшествующей заключению внешнеторгового контракта, стороны могут составить и подписать *протокол о намерениях* – это документ, в котором стороны выражают намерение вступить в будущем в контрактные отношения и определяют перечень подготовительных обязательств и мероприятий, а также срок их осуществления. Протокол о намерениях может быть полезен в тех случаях, когда необходимо получить кредит на производство экспортной продукции или закупку по импорту, провести экологическую или иную экспертизу при создании совместного предприятия, разработке технико-экономического обоснования проекта, при необходимости получения разрешения на заключение контракта от вышестоящего органа управления.

К содержанию протокола о намерениях следует подходить достаточно внимательно и осторожно, не допускать принятия на себя обязательств,

способных вызвать финансовые требования или претензии со стороны потенциального контрагента.

Подготовка и проведение переговоров с зарубежными партнерами.

Предложение по поводу проведения переговоров, касающихся деталей и условий внешнеторгового контракта, может исходить от любой из сторон. Заключению внешнеторговой сделки всегда в том или ином виде предшествует *преддоговорной период*, в течение которого происходит согласование сторонами ее основных условий.

В зависимости от содержания и целей выделяют следующие виды деловых переговоров: по установлению новых обязательств и взаимоотношений между контрагентами; развитию ранее достигнутых договоренностей; урегулированию конфликтных ситуаций; изменению сложившихся договоренностей в свою пользу; достижению определенных побочных результатов, не нашедших отражения в ранее принятых договоренностях.

В международной практике в зависимости от использования средств связи (коммуникации) используются различные способы ведения внешнеторговых переговоров:

- путем переписки, используя почтовые отправления, телеграф, телетайп или электронную почту;
- телефонные переговоры;
- личные переговоры.

В практической деятельности способы ведения переговоров сочетаются между собой различным образом. Первый контакт между контрагентами может возникнуть в результате переписки между ними (получение по почте оферты, запроса, заказа или рекламных материалов) и продолжен телефонными переговорами, завершиться личными переговорами и подписанием контракта. И наоборот, личная встреча на выставке, ярмарке, может быть дополнена обменом письмами по электронной почте и телефонными переговорами, а также дополнительными личными переговорами и т. д.

Проведение переговоров путем переписки позволяет подробно изложить все условия коммерческого предложения, направить контрагенту проект контракта, всю сопутствующую контракту техническую документацию (протоколы лабораторных испытаний, сертификаты, копии таможенных деклараций страны экспорта и др.).

При проведении международных торгов их организаторы направляют потенциальным участникам тендерную документацию по их запросам путем рассылки обычной или электронной почты. Участники торгов направляют свои коммерческие предложения в адрес организаторов только при помощи почтовой связи, в запечатанных конвертах.

Проведение внешнеторговых переговоров путем переписки стало особенно актуальным с развитием глобальной сети Интернет, одним из основных инструментов которой стала электронная почта, или e-mail.

Электронная почта – наиболее дешевый и эффективный способ установления отношений между контрагентами – обеспечивает прямой доступ к компьютеру контрагента в сети Интернет. Широкое применение электронной почты во внешнеэкономической деятельности обусловлено следующими причинами:

- высокая скорость (от нескольких секунд до нескольких минут) передачи значительных массивов информации, не только сообщений, но и файлов (документов, таблиц, графиков и т.д.), что способствует активизации переговорного процесса между потенциальными контрагентами и сокращению сроков заключения контракта;

- значительная экономия средств по сравнению с расходами на международные почтовые отправления, телефонные переговоры, рассылку факсовых документов. Экономия также достигается за счет перевода всех рекламных и информационных материалов в электронный формат;

- информация передается значительному количеству потенциальных клиентов, что особенно эффективно при рассылке свободной оферты или запросов.

Электронная почта имеет и ряд недостатков:

- неконтролируемое увеличение потока электронных писем (спама). Если не предпринять защитных мер (программы-фильтры, автоматически отсеивающие ненужные сообщения на основе адреса отправителя, темы и текста сообщения), то в объеме поступающей информации будет сложно найти действительно важную для фирмы;

- электронная почта достаточно легко может быть перехвачена и прочитана посторонними, в т.ч. и конкурентами. В связи с этим по обычным каналам не следует отправлять конфиденциальную информацию;

- таможенным органам, банкам, органам по сертификации документов, полученных по электронной почте, даже завизированных электронной подписью, недостаточно, необходимы оригиналы документов, с «живыми» подписями и печатями сторон.

В деловой среде сложились определенные *правила поведения в Интернете* и работы с электронными письмами:

- *избегать рассылки ненужных сообщений*. Необходимо рассылать коммерческую информацию потенциальным партнерам, тем, которые в ней заинтересованы, рекламные материалы следует направлять только пользователям, давшим согласие на их рассылку;

- *учитывать национальные особенности* при обмене электронными сообщениями с представителями других культур. Текст сообщения должен быть корректным, тщательно выверенным и переведен на язык получателя;

- *электронное письмо должно быть кратким и четким* – это экономит время и деньги получателя. В строке «Тема» должно быть изложено содержание письма и причина, по которой его необходимо прочитать;

– *письмо должно содержать файл подписи* – блок стандартной информации о компании (название компании, фамилия и должность сотрудника, отправившего письмо, контактный телефон, факс, электронный адрес), необходимо использовать этот файл во всех исходящих письмах;

– *корректность и сдержанность в ответах*. Правила сетевого этикета не отличаются от обычных норм поведения и все сотрудники должны их соблюдать.

Во внешнеторговой практике широко используются *переговоры по телефону*. Этот способ проведения переговоров достаточно оперативен. Телефонные переговоры часто используют импортеры для подтверждения согласия с предложенными экспортером условиями сделки или экспортеры в случае согласия с условиями заказа импортера. Особенно удобен этот вид переговоров, когда стороны основывают новое соглашение на ранее заключенных и исполненных контрактах.

Коммерческие переговоры по телефону требуют тщательной подготовки. Для их эффективного проведения необходимо свободное владение разговорным иностранным языком, включая профессиональную лексику. В дальнейшем стороны оформляют устную договоренность документально – двусторонним контрактом.

Общие правила ведения телефонных переговоров:

– следует предварительно определить перечень вопросов для обсуждения и зафиксировать его на бумаге;

– начинать разговор с приветствия собеседника, представления себя и своей организации;

– не отклоняться от темы обсуждения в процессе разговора;

– держать под рукой бумагу и ручку и делать пометки либо по ходу разговора, либо сразу после его завершения, чтобы не упустить важные детали переговоров;

– в разговоре не перебивать собеседника;

– если связь прервалась по техническим причинам – перезванивает тот, кто звонил;

– инициатива окончания разговора принадлежит либо позвонившему, либо старшему из говоривших;

– говорить следует лаконично, т.к. продолжительность разговора не должна превышать 5–6 минут.

Возможная структура телефонных переговоров:

– взаимное представление – 0,5 минуты;

– введение собеседника в курс дела, информация о цели звонка – до 1 минуты;

– обсуждение обстоятельств, существа дела, достижение цели разговора – 2–4 минуты;

– завершение разговора, прощание – 0,5 минуты.

По мере развития информационно-коммуникационных технологий (сотовой связи, высокоскоростного Интернета) появляется возможность совершать *видеозвонки* или проводить *интернет-конференции* в режиме реального времени. Собеседники не только слышат друг друга, обмениваются электронными письмами или сообщениями, но и видят своего потенциального партнера, что позволяет ближе изучить своего контрагента, оценить и понять его позицию по переговорам, серьезность намерений. Фактически развитие техники придает телефонным переговорам или общению через Интернет личностный характер. *Видеоконференцсвязь* используется:

- как средство оперативного принятия решения для руководящего состава компании при чрезвычайных ситуациях;
- для сокращения командировочных расходов сотрудников в организациях распределенной инфраструктуры и в международных компаниях;
- для повышения эффективности работы компании в целом и отдельных подразделений.

По последним исследованиям психологов в ходе личной встречи между собеседниками налаживается полноценный контакт, т.к. задействованы все пять чувств. Условно можно сказать, что эффективность личной встречи достигает 100 %. При этом во время обмена электронными сообщениями (SMS, электронная почта) взаимопонимание налаживается всего лишь на 25 %, а во время телефонного разговора – на 43 %.

Сравнивая общение с помощью систем видеоконференцсвязи и личную встречу, можно сделать вывод, что во время сеанса видеоконференцсвязи собеседники достигают полноценного аудиовизуального контакта, практически приравненного к тому, который возникает во время личной встречи. Эффективность понимания с использованием технологий ВКС достигает 91 %. К тому же в ходе онлайн-переговоров путаница в разговоре сокращается на 80 % по сравнению с телефонной беседой.

Видеосоветания создают эффект «живого» общения, полного присутствия собеседника. Видеоконференцсвязь расширяет возможности телефонной связи. Визуальное общение собеседников помогает оценить реакцию и эмоциональную окраску диалога, что очень важно при обсуждении важных бизнес-задач.

Однако развитие технических средств связи не может заменить во внешнеэкономической деятельности личных переговоров, проведение которых между партнерами часто имеет решающее значение для подписания внешнеторговой сделки. В деловой деятельности успех часто зависит от поддержания постоянных личных контактов со своими партнерами. Личные переговоры являются высшей формой делового общения.

Проведение деловых личных переговоров с иностранным контрагентом можно разделить на следующие этапы:

- 1 Подготовка переговоров.

- 1.1 Анализ круга потенциальных деловых партнеров.
- 1.2 Сбор информации о партнере.
- 1.3 Подготовка информации о себе.
- 1.4 Разработка программы приема делегации и переговоров.
- 2 Проведение переговоров.
 - 2.1 Взаимное уточнение интересов, точек зрения, концепций и понятий.
 - 2.2 Обсуждение, дискуссия, представление аргументов и обоснование своих предложений.
 - 2.3 Согласование позиций и выработка договоренностей.
- 3 Анализ результатов и выполнение достигнутых договоренностей.

Подготовительный этап начинается с согласования сторонами программы проведения переговоров. В программе указывается дата, место проведения, цель переговоров, состав участников и их должности, перечень вопросов для обсуждения, мероприятия, ответственные лица за подготовку документов. Наличие согласованной программы проведения переговоров позволяет принимающей стороне спланировать и осуществить организационно-технические мероприятия, направленные на эффективное проведение переговоров.

Порядок оформления виз на въезд в Беларусь. В соответствии с Законом Республики Беларусь № 105-3 «О правовом положении иностранных граждан и лиц без гражданства в Республике Беларусь» от 4 января 2010 г. иностранец может въезжать в Республику Беларусь, выезжать из Республики Беларусь и осуществлять транзитный проезд (транзит) через территорию Республики Беларусь по документу для выезда за границу. Под *документом для выезда за границу* понимается действительный паспорт или иной документ, его заменяющий, предназначенный для выезда за границу и выданный соответствующим органом государства гражданской принадлежности либо обычного места жительства иностранца или международной организацией при наличии визы Республики Беларусь.

Безвизовый режим действует в отношении граждан Азербайджана, Армении, Венесуэлы (на срок до 90 дней), Грузии, Казахстана, Катар, Китая, Кубы, ОАЭ, России, Сербии, Таджикистана, Турции, Эквадора (на срок до 30 дней), Кыргызстана, Македонии (при наличии частного приглашения либо туристического ваучера), Молдовы, Монголии (на срок до 90 дней), Узбекистана, Украины, Черногории (на срок до 30 дней при наличии частного приглашения или туристического ваучера), безвизовый порядок посещения специального туристско-рекреационного парка «Августовский канал» и г. Гродно (до 5 дней), посещения Национального парка «Беловежская пуша» при наличии соответствующего разрешения (до 3 дней), до 30 дней – граждане 74 государств, прибывающие в Беларусь через Национальный аэропорт Минск, за исключением авиарейсов из (в) Российской Федерации.

Белорусская фирма заранее направляет в главное консульское управление Министерства иностранных дел Республики Беларусь ходатайство, оформленное на фирменном бланке с указанием полного наименования фирмы, ее места нахождения и телефона, подписанное руководителем и скрепленное печатью. В ходатайстве указывается наименование заграничного учреждения Республики Беларусь (в стране контрагента), фамилии, имена и должности членов иностранной делегации, страна их постоянного проживания, срок пребывания на территории Республики Беларусь, цель прибытия в Беларусь. Ходатайство белорусского партнера является документом визовой поддержки и способствует быстрому получению виз членами иностранной делегации для въезда в Республику Беларусь.

Прием иностранной делегации требует серьезной подготовки с белорусской стороны и влечет за собой определенные расходы для фирмы. На прием иностранной делегации следует составить приказ, которым назначается руководитель и определяется состав делегации принимающей стороны. Приказом также утверждается план мероприятий по проведению переговоров и смета расходов.

План мероприятий составляется белорусской стороной на основе согласованной с иностранным партнером программы переговоров, но он, в отличие от программы, является внутренним документом и носит развернутый характер. План составляется на весь период пребывания иностранной делегации, с разбивкой по дням, с указанием времени на проведение каждого мероприятия, сопровождающих и ответственных от белорусской фирмы.

Как правило, план включает следующие мероприятия: встреча иностранной делегации; размещение в гостинице; организация питания делегации; транспортное обслуживание делегации; деловые переговоры; посещение производственных (торговых, строительных и т.д.) предприятий белорусской стороны; приемы (завтраки, обеды и т.д.); культурная программа (экскурсии, посещение театров, музеев и т.д.); отъезд делегации.

Затраты на прием иностранных партнеров должны разумно соотноситься с масштабами предстоящей сделки. На этапе согласования программы переговоров стороны определяют, какие расходы несет каждая из сторон. Иностранная делегация рассчитывает, что принимающая сторона возьмет на себя большую часть расходов, связанных с проведением переговоров. Транспортные расходы до места назначения и обратно обычно несет сама иностранная фирма. В смету расходов на прием иностранных партнеров включают следующие статьи:

1 Оплата проживания в гостинице. Вся делегация размещается в одной гостинице. Руководителя иностранной делегации размещают в отдельном номере или номере люкс. Вопросы размещения членов делегации согласовывают заранее с представителем иностранной фирмы, ответственным за организацию переговоров.

2 Оплата питания. Включает расходы на питание членов делегации, в т.ч. сопровождающих лиц и переводчиков.

3 Транспортные услуги. Членов делегации необходимо доставить из аэропорта или вокзала в гостиницу, ежедневно привозить в офис белорусской компании для ведения переговоров, организовать поездки в организации компании, экскурсии и культурные мероприятия.

4 Буфетное обслуживание. В процессе проведения переговоров делаются перерывы на кофе-паузы: участникам переговоров предлагают чай, кофе, напитки, бутерброды, печенье и фрукты в помещении по соседству с комнатой для переговоров. Обслуживание осуществляют сотрудники принимающей стороны, не участвующие в переговорах, или официанты. Завершение переговоров и подписание контракта уместно отметить бокалом шампанского.

5 Оплата услуг переводчиков, не состоящих в штате белорусской организации.

6 Культобслуживание. Принимающая сторона предусматривает организацию отдыха для членов иностранной делегации, экскурсии по достопримечательностям региона, знакомство с его природой, памятными местами, культурным наследием.

7 Приобретение сувениров. На завершающей стадии переговоров принято обмениваться сувенирами. Это могут быть изделия с национальной символикой, торговой маркой фирмы, изделия национальных промыслов, иллюстрированные альбомы о регионе или стране. Сувениры примерно одинаковой стоимости вручаются всем без исключения членам иностранной делегации.

8 Оплата расходов на официальный деловой прием. Переговоры могут быть завершены официальным завтраком, обедом или ужином. Это мероприятие может быть проведено как в помещении организации, так и в ресторане, кафе, агроусадьбе и т.д. Затраты на официальный прием должны быть ограничены разумными пределами. Степень разумности определит налоговая инспекция при проведении плановой проверки.

В Республике Беларусь установлено, что расходы организаций на представительские цели по приему иностранных делегаций и сопровождающих их лиц включаются в состав затрат по производству и реализации продукции, товаров, учитываемых при налогообложении.

В целом подготовительный этап внешнеторговых переговоров требует от принимающей стороны серьезной организационно-технической работы. Участники иностранной делегации проинформируют руководство своей фирмы об атмосфере и уровне организации деловых переговоров.

Четкая организация встречи и размещения иностранной делегации, пунктуальное выполнение программы переговоров, высокий уровень обслуживания гостей в определенной мере характеризуют принимающую сто-

рону как надежного делового партнера. Неумение обеспечить минимальный уровень обслуживания для иностранных партнеров, невыполнение программы переговоров, отсутствие или опоздания сопровождающих, скорее всего, вызовут сомнения в надежности партнера, значительно затруднят переговорный процесс и подписание контракта.

Серьезные деловые переговоры проводятся между руководителями фирм или их представителями, к участию в переговорах могут привлекаться различные специалисты. Руководители фирм обладают правом подписи контрактов и иных документов, имеют с собой печать фирмы. Представители фирм, уполномоченные на ведение переговоров и подписание контракта, должны иметь доверенность на право совершения таких действий.

В состав делегации могут быть включены помимо руководителя, специалисты, компетентные по предмету переговоров, юристы, переводчики, референты. Численность делегации, ее состав определяется содержанием и суммой контракта. В том случае если одной из сторон подготовлен проект контракта, то он высылается другой стороне до начала переговоров для ознакомления.

Процесс переговоров условно можно разделить на следующие этапы:

- 1) начало беседы;
- 2) передача информации;
- 3) аргументация сторон по предмету обсуждения;
- 4) комментарии (в случае необходимости – опровержения) к высказываниям партнера;
- 5) выработка компромиссных решений по спорным вопросам;
- 6) подведение итогов переговоров и принятие согласованных решений.

С самого начала важно обеспечить проведение переговоров в непринужденной деловой обстановке. На первый план выдвигаются пожелания партнера, поддерживаются и развиваются предлагаемые им для обсуждения темы. Основная задача первых минут – снять напряжение партнера, создать нормальный психологический климат и рабочую обстановку на переговорах. Рассадка членов делегации за столом переговоров производится в соответствии с учетом ранга и служебного положения участников. Руководители делегаций располагаются за столом напротив друг друга, рядом с ними переводчики, далее члены делегации по рангам.

На переговорах важно соблюдение дисциплины. Говорит, как правило, руководитель делегации, его выступление перебивать не принято. Члены делегации за столом переговоров должны придерживаться единой, заранее выработанной позиции, стратегии и тактики. Члены делегации высказываются на переговорах после того как им даст слово руководитель делегации. Недопустимо при проведении переговоров отвлечение членов делегации на разговоры по телефону, это считается серьезным нарушением деловой этики (мобильные телефоны должны быть выключены или переведены в ре-

жим виброзвонка). При передаче информации следует внимательно следить за реакцией партнера на ваши слова.

С самого начала должна быть охарактеризована вся ситуация, касающаяся предмета переговоров, определены цели, стремления и запросы сторон, выяснена степень заинтересованности сторон в сделке. Начинать переговоры следует с вопросов, по которым позиции сторон совпадают, далее переходят к наиболее простым вопросам, требующим обсуждения. Завершают переговоры рассмотрением и поиском взаимоприемлемых договоренностей по наиболее сложным и спорным условиям будущей сделки. Однако возможен вариант, когда стороны предварительно ознакомились с проектом будущего контракта и согласны с большинством его условий, в этом случае обсуждение может быть сразу сосредоточено на принципиальных для сторон условиях (цене, условиях платежа, поставки).

В ходе проведения переговоров по просьбе одной из сторон могут делаться перерывы для коллективного обсуждения возникших спорных вопросов или консультаций с руководством фирмы. Принимающая сторона должна заранее выделить отдельное помещение (комнату отдыха) для этих целей, оборудованное мягкой мебелью и оснащенное средствами международной связи (телефоном, факсом, выходом в интернет).

Поведение сторон при проведении переговоров может быть основано на поиске:

- взаимовыгодных решений, учитывающих интересы и экономическую выгоду партнеров;
- максимальной выгоды для одной из сторон – достижение своих целей за счет партнера, его потерь.

Переговоры – это поиск компромиссов. Представление о том, что партнер – противник, а его успех – ваше поражение, является неверным. Стороны на переговорах должны стремиться к достижению взаимопонимания, учету интересов партнера, равноправию сторон по сделке и обеспечению взаимной выгоды. Такой подход к переговорному процессу может обеспечить длительное сотрудничество с партнером.

Попытка достичь в ходе переговоров односторонних преимуществ, нежелание идти на компромисс, игнорирование аргументов партнера может привести к срыву переговоров. В случае заключения контракта на таких условиях, сделка, скорее всего, окажется разовой.

Переговоры ведутся в спокойной, деловой манере, без лишних эмоций, с уважительным и доброжелательным отношением к партнеру. Мысли следует излагать кратко, четко и убедительно. Аргументирование должно быть спокойным, логически обоснованным и корректным. Ведение переговоров предполагает активность обеих сторон, пассивность может создать впечатление о недостаточной подготовленности или нежелании вести переговоры.

Большое значение при организации переговоров имеет правильный выбор языка общения. В том случае, если языковая среда сторон различна, переговоры ведутся с участием квалифицированных переводчиков. Членам делегации следует быть внимательными в переговорах между собой, часто иностранные делегации прибегают к услугам переводчика даже тогда, когда хорошо владеют языком партнера.

В каждой стране сформировались свои обычаи и традиции деловой этики. Учет национальных особенностей делового общения позволит спрогнозировать возможное поведение партнера на переговорах.

Анализ результатов и выполнение достигнутых договоренностей можно проводить по следующим направлениям:

- 1 Достижение цели (чего достигли и не достигли).
- 2 Причины достижения данных результатов, выводы на будущее.
- 3 Подготовка переговоров (хорошо ли подготовились по содержанию, составу участников, методике, организации).
- 4 Настрой на партнера (правильно ли настроились на партнера, на его интересы, цели, уровень знаний).
- 5 Свобода действий в рамках переговоров (были ли использованы все имеющиеся возможности для достижения соглашения).
- 6 Эффективность аргументации (какие аргументы были убедительными для партнера, почему; какие аргументы он отклонил, почему).
- 7 Необходимость компромисса (пришлось ли в ходе переговоров пойти на уступки, почему; как теперь можно оценить их последствия).
- 8 Участие коллектива – «команда» (оптимальным ли был состав «команды переговорщиков»).
- 9 Атмосфера переговоров (что способствовало созданию конструктивной, доброжелательной атмосферы, что препятствовало; поведение «команды переговорщиков» и партнеров).
- 10 Обеспечение успеха (что помогло сблизить позиции сторон и достичь компромисса; каковы перспективы развития отношений с партнером).
- 11 Недостатки (что следует предпринять в случае, если поставленные на переговорах цели не были достигнуты).
- 12 Предложения для успешного решения задач в будущем.

Вопросы для самоконтроля

- 1 Какие факторы необходимо учитывать при выборе внешнеторгового партнера?
- 2 Каковы критерии выбора надежного внешнеторгового партнера?
- 3 Охарактеризуйте структуру информационной карты на фирму.
- 4 Какие информационные источники изучаются при выборе иностранного партнера?
- 5 Перечислите, какие документы следует запросить у потенциального партнера для подтверждения информации.
- 6 Что понимают в международной торговле под офертой?

- 7 В чем состоит различие между твердой и свободной офертой?
8 Каковы основные отличия запроса и заказа, выдаваемых покупателями?
9 Охарактеризуйте различные способы ведения переговоров.

4.2 Операции международной купли-продажи товаров

Соглашение об основных условиях взаимных обязательств, достигнутое в ходе переговоров участниками внешнеторговой сделки, оформляется, как правило, письменным документом – договором (контрактом).

Внешнеторговый договор – договор между резидентом и нерезидентом, предусматривающий возмездную передачу товаров, охраняемой информации, исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности, выполнение работ, оказание услуг (Указ Президента Республики Беларусь № 178 от 27 марта 2008 г. «О порядке проведения и контроля внешнеторговых операций»).

Договор купли-продажи товаров в материально-вещественной форме в международной коммерческой практике называется контрактом.

Контракт купли-продажи представляет собой документ, свидетельствующий о том, что одна сторона сделки (продавец) обязуется передать указанный в контракте товар (или иной предмет соглашения) в собственность другой стороне (покупателю), которая, в свою очередь, обязуется принять его и уплатить за него установленную цену.

Контракт купли-продажи считается заключенным, если он должным образом подписан сторонами, юридические адреса которых в нем указаны. Каждый контракт должен иметь индивидуальный номер, а также сведения о дате и месте его заключения. Отсутствие какого-либо из этих элементов может вести к признанию контракта недействительным.

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 пошлины;
- подпадает ли товар под режим лицензирования или квотирования, каким органом выдается лицензия, каков порядок ее получения, сколько будет стоить получение лицензии;
- необходимо ли получение специальных разрешений на вывоз (ввоз) товара;
- требуется ли получение фитосанитарного, ветеринарного и других санитарных и экологических сертификатов;
- какие имеются льготы по вывозу (ввозу) товара (освобождение от пошлин, налогов, сборов);

- имеются ли какие-нибудь особенности в порядке осуществления платежей с предпринимателями из страны планируемого экспорта (импорта);
- какие документы необходимы для обеспечения пропуска товара через границу.

При составлении контракта и согласовании его условий с зарубежными партнерами, прежде всего, необходимо проверить, действуют ли в отношениях между Республикой Беларусь и государством, к которому принадлежит контрагент, международные договоры, устанавливающие режим торговли в отношениях между двумя государствами или группой государств (о торгово-экономическом сотрудничестве, товарообороте и платежах, платежные соглашения). *Правовой режим межгосударственной торговли* непосредственно влияет на уровень таможенного обложения, налогов и сборов и, следовательно, на уровень цен. Наличие договоренности по вопросам платежей предопределяет контрактные условия о расчетах, в т.ч. и о валюте платежа.

В международной торговой практике существуют разнообразные контракты, их содержание зависит от операции, которую собираются совершить контрагенты. Но несмотря на все различие видов контрактов, в основе каждого из них лежат положения классического контракта купли-продажи.

Условия контракта купли-продажи включают согласованные сторонами и зафиксированные в документе статьи, отражающие взаимные права и обязанности контрагентов. Стороны контракта самостоятельно выбирают те или иные формулировки статей контракта, руководствуясь ситуацией на рынке, торговыми обычаями и потребностями сторон. Кроме того, некоторые условия контракта могут определяться международными и другими соглашениями либо общими условиями поставки, на которые в контракте в этом случае делаются ссылки.

Структура и содержание контракта носят во многом индивидуальный характер и определяются как спецификой предмета сделки, так и степенью близости контрагентов. В целом внешнеторговые контракты обычно содержат следующие основные статьи, располагаемые в определенной последовательности: преамбулу и определение сторон, предмет контракта, цену и общую сумму контракта, качество товара, сроки поставки, условия платежа, упаковку и маркировку товаров, гарантии, штрафные санкции и возмещение убытков, страхование, обстоятельства непреодолимой силы, арбитражную оговорку.

В том случае, если предметом контракта является купля-продажа машин и оборудования, в него могут быть добавлены такие статьи, как технические условия, условия приемки и испытания, техническая документация, обслуживание оборудования, гарантии, порядок поставки запасных частей, командирование специалистов и др. В случае продажи результатов творческой деятельности, в частности лицензий, ноу-хау, в контракт включаются статьи

о конфиденциальности, о договорной территории и ряд других статей.

Специальные вопросы контракта, прежде всего технические условия, характер упаковки и маркировки и т.д., могут быть включены в основной текст контракта, а могут также оформляться приложениями к контракту, являющимися его неотъемлемой частью.

Подготовленный и подписанный сторонами внешнеторговый контракт должен быть документом, в котором оптимально сочетаются объем и содержание. Проводя работу по подготовке текста контракта, следует стремиться изложить права и обязанности сторон как можно подробнее, в этом случае стороны будут четко знать свои обязанности и вправе требовать надлежащего исполнения обязательств от контрагента. Однако разработка многостраничного, подробного контракта, предусматривающего значительное число дополнительных условий, может значительно усложнить переговоры по его подписанию. Внешнеторговая коммерческая практика показывает, что предусмотреть в контракте все обстоятельства, которые могут возникнуть в ходе его исполнения, невозможно.

В том случае, если заключенный контракт купли-продажи окажется слишком кратким, белорусской стороне следует четко представлять, чем будут восполняться пробелы в тексте при возникновении споров между сторонами в ходе исполнения контракта. Краткие контракты часто составляются по шаблону, недостаточно учитывающему вид товара, являющегося предметом сделки и независимо от того, с партнером из какой страны они заключаются.

Типичной ошибкой сторон является стремление использовать стандартный контракт для оформления конкретной сделки без внесения в него необходимых изменений или уточнений, добавлений, обусловленных спецификой экспортно-импортных операций, видом товара, транспортировки, базисом поставки, конкретных расчетов и т.д. Каждый контракт купли-продажи индивидуален.

Контракт выполняет следующие функции:

- юридически закрепляет отношения между партнерами, придает им характер обязательств, выполнение которых защищено законом;
- определяет порядок, способы и последовательность совершения действий партнеров;
- предусматривает способы обеспечения выполнения обязательств.

В международной торговой практике достаточно распространены типовые контракты. Обычно типовые контракты разрабатываются крупными участниками международной торговли, профессиональными объединениями, специализирующимися на торговле определенными товарами (торговые палаты, отраслевые ассоциации либо международные организации).

В настоящее время широко используются в международной торговой практике общие условия поставок и типовые контракты Европейской эко-

номической комиссии ООН. Под ее руководством было разработано более 30 вариантов типовых контрактов и общих условий поставок по определенным видам товаров: Общие условия экспортных поставок продукции машиностроения; Типовые контракты для торговли сельскохозяйственной продукцией; Общие условия купли-продажи пиломатериалов; Общие условия экспорта инвестиционных товаров; Руководство по заключению договора о передаче «ноу-хау» в машиностроении т.д.

Типовой контракт – примерный договор, содержащий ряд унифицированных условий, сформулированных заранее, является основой для переговоров о подписании будущей сделки. Типовой контракт применим только к строго определенным видам сделок или товаров. Он состоит из двух частей: согласуемой, которая заполняется сторонами сделки, и унифицированной, остающейся неизменной.

Применение типовых контрактов имеет ряд преимуществ: позволяет сократить время на проведение переговоров, дает возможность сторонам использовать практический опыт торговли в данной отрасли и заключать сделки заочно. Однако следует учитывать, что проформы типовых контрактов могут использоваться в целях реализации односторонних экономических преимуществ одной из сторон сделки (в текст могут быть преднамеренно не включены вопросы о штрафных санкциях, страховках или они могут носить односторонний характер и т.д.).

Содержание внешнеторгового контракта. Преамбула. Текст контракта начинается с преамбулы и со слова «контракт» в середине страницы, после которого следует номер контракта. Ниже, справа, пишется дата, а слева указывается место заключения контракта. Затем в преамбуле указывается полное юридическое наименование сторон, заключивших договор. Дается определение сторон как контрагентов. Например, «Продавец» и «Покупатель» в договоре купли-продажи. Традиционно первым указывается наименование продавца и вторым – наименование фирмы-покупателя. В договоре аренды (лизинга) стороны будут определены – «Арендодатель» (Лизингодатель) и «Арендатор» (Лизингополучатель); договоре подряда на строительство или выполнение работ – «Подрядчик» и «Заказчик»; договоре комиссии – «Комитент» и «Комиссионер» и т.д.

Существенным элементом преамбулы является наличие информации о том, что контрагенты договорились *о нижеследующем*, содержание этой договоренности сторон и излагается в статьях контракта.

Даже такому простому вопросу, как преамбула контракта, нужно уделять серьезное внимание. Следует убедиться в том, что наименование партнера, указанное в преамбуле, не отличается от указанного в разделе «Юридические адреса сторон». Поэтому целесообразно указание в преамбуле не только юридических лиц, являющихся сторонами сделки, но и их конкретных представителей и их полномочий на подписание данного контракта.

В преамбуле указывается место и дата заключения контракта. И то и другое важно. Дата заключения контракта юридически означает момент вступления в договорные отношения, с которого возникают права и обязанности сторон по контракту (если специально не указан иной срок вступления контракта в силу).

Место заключения, при отсутствии в контракте соглашения о подлежащем применении праве, может определить применяемый к отношениям контрагентов закон места деятельности одного из них или закон совершения сделки. Гражданским кодексом Республики Беларусь, п. 1, ст. 1125, предусмотрено, что при отсутствии соглашения сторон договора о подлежащем применению праве к этому договору применяется право страны, где имеет основное место деятельности сторона, являющаяся: продавцом – в договоре купли-продажи, арендодателем – в договоре аренды и т.д.

Номер контракта присваивается в соответствии с правилами делопроизводства, установленными в организации, которая готовит и представляет для подписания на переговорах проект контракта.

Описание предмета контракта – устанавливается его точное наименование и код в соответствии с ТН ВЭД. Предметом контракта могут быть продажа и поставка того или иного товара, оказание каких-либо услуг, выполнение работ, а также передача того или иного вида технологии. Поэтому в соответствующей статье контракта в краткой форме определяется вид внешнеторговой сделки (купля-продажа, аренда, подряд), а далее указывается сам объект операции.

Если по контракту поставляется неоднородный товар, то подробный перечень всех поставляемых сортов, видов, марок указывается в отдельном документе – *спецификации*, которая оформляется как приложение к контракту. В тексте контракта делается оговорка о том, что спецификации (приложения) является его неотъемлемой частью.

В том случае, когда предметом сделки выступает товар со сложными техническими характеристиками, то подробное описание предмета соглашения дается в специальных разделах, которые называются «технические условия» или «технические спецификации» (они также могут оформляться как приложения к контракту), а в самом разделе о предмете контракта дается краткое определение товара и делается ссылка на соответствующий раздел или приложения.

Количество товара. При определении количества товара в контракте стороны должны согласовать единицу измерения количества, порядок его определения, систему мер и весов. Количество товара в контракте определяется единицами веса, объема, длины, в штуках, в условных единицах, комплектах и т.д. Выбор единиц измерения зависит от характера самого товара и сложившейся практики международной торговли.

При поставках неоднородного товара (различных моделей, сортов, ма-

рок, типоразмеров и т.д.) количество поставляемого в ассортименте товара указывают в отдельной спецификации (спецификациях), являющихся приложением к контракту.

В некоторых случаях в контракте необходимо устанавливать систему мер и весов в связи с тем, что одни и те же по наименованию единицы измерения в разных странах могут иметь различное значение. Например, метрическая тонна равна 1000 кг, английская длинная тонна равна 1016 кг, малая или короткая тонна – 907,2 кг; баррель нефтепродуктов равен 159 литрам, тогда как для других жидкостей тот же баррель составляет 119 литров.

При определении количества некоторых товаров могут использоваться нестандартные единицы измерения. В этом случае во избежание возможных недоразумений необходимо уточнить массу мешка, пачки, кипы в метрической системе мер. Так, например, кипа хлопка в Бразилии весит 180 кг, в Египте – 336,9 кг; мешок кофе в Бразилии, Венесуэле, Мексике и Колумбии весит 60 кг, в Эквадоре, Ямайке, Пуэрто-Рико, Кубе – 90 кг, в Японии – 77 кг, в Гватемале, Коста-Рике, Никарагуа – 70 кг. Кипа мытой шерсти в Австралии составляет 100 кг, в Новой Зеландии – 145 кг, в Уругвае – 480 кг. Ошибка в количестве может быть очень существенной, если такого уточнения массы не сделано.

В контракте необходимо уточнить, включается ли тара и упаковка (по массе) в количество поставляемого товара. Если единицей измерения является масса, то в тексте контракта должно быть четко указано, по какой массе совершена купля-продажа: нетто, брутто или брутто за нетто. В последнем случае тара составляет не более 1–2 % массы товара, цена товара определяется исходя из массы брутто, масса упаковки во внимание не принимается.

Некоторые товары подвержены естественной убыли во время транспортировки от продавца к покупателю. В таких случаях в контракт следует включать условия о распределении естественной убыли (усушка, утруска, утечка и т. п.) между сторонами. В контракт может быть включена оговорка о размере естественной убыли в пути (0,5–3 % в зависимости от вида товара). Продавец, как правило, несет ответственность за недостающий товар в части, превышающей установленный в контракте размер естественной убыли.

При отсутствии такого условия исходят из того, что до момента передачи товара естественная убыль лежит на продавце, а после этого момента – на покупателе.

Подлежащее поставке количество товара может быть в контракте твердо определено фиксированной цифрой или сторонами оговариваются отклонения в ту или иную сторону в установленных пределах. При поставках многих товаров обозначение количества обычно дополняется оговоркой, допускающей отклонение фактически поставляемого продавцом количества товара от количества, указанного в контракте. Это называется *оговоркой «около»* или *опционом* и может осуществляться по предложению продавца или по выбору покупателя.

Наличие опциона помогает стороне, взявшей на себя транспортировку товара, обеспечить оптимальное использование транспорта, не оплачивать «мертвый фрахт», т.е. оплату за неиспользуемую грузоподъемность транспортного средства.

Размер опциона устанавливается в процентах от основного количества товара и определяется договоренностью сторон и торговыми обычаями. Как правило, он не превышает 10 %.

Поставка товаров по контракту в пределах опциона оплачивается покупателем по фактическому количеству и не является нарушением условий контракта. Порядок проверки количества товара в стране покупателя должен быть четко прописан в контракте, указывается, в соответствии с какими документами производится проверка фактически поставленного товара. Это могут быть транспортные документы или отгрузочная спецификация продавца.

В контракте купли-продажи должны быть четко определены действия сторон при нарушении условий договора по количеству. Общими нормами белорусского гражданского законодательства этот порядок не регламентирован. Есть страны, например Англия и США, право которых разрешает покупателю отказаться от принятия всей партии товара, поставленного в нарушение договора в количестве меньшем или большем.

Венская конвенция (ст. 51) предоставляет покупателю, которому поставлена только часть товара, широкие права, включая, в частности, возможность расторжения контракта, если продавец не устранил допущенного нарушения. При поставке товара в большем количестве, чем предусмотрено в договоре, покупателю предоставлено право по его усмотрению либо принять поставку, либо отказаться от излишне поставленного количества. При этом он должен уплатить за излишне поставленное количество по договорной цене.

Качество товара. Статья обязательна для каждого контракта. Согласно торговым обычаям многих стран, контракты, в которых отсутствует оговорка о качестве товара, могут быть признаны недействительными.

В этой статье стороны устанавливают *качественные характеристики товара*, т.е. совокупность свойств, определяющих его пригодность удовлетворить определенные потребности в соответствии с назначением. Стороны контракта должны стремиться к тому, чтобы дать наиболее полную качественную характеристику товара, определить порядок его проверки и указать предоставляемые продавцом документы, подтверждающие соответствие качества поставленного товара.

В международной практике используются различные способы определения качества товара в контрактах: по стандартам; техническим условиям (описанию); спецификации; образцам; описанию; предварительному осмотру; содержанию отдельных веществ в товаре.

При поставке товара *по стандартам* стороны могут выбрать и зафиксировать как национальный стандарт продавца, так и международный стандарт, а в некоторых случаях и стандарт фирмы-покупателя (применяется относительно редко). Этот способ предполагает точное соответствие поставляемого товара определенному стандарту.

При определении качества путем ссылки на стандарт следует обращать внимание на то, что в одном и том же стандарте может предусматриваться несколько сортов, марок или видов одного и того же товара, вследствие чего одного только указания стандарта будет недостаточно.

По техническим условиям (описанию) продаются и покупаются главным образом машины и оборудование, а также другие товары, на которые отсутствуют стандарты или к которым предъявляются специальные требования по качеству. Такие условия обычно предъявляются покупателем. Технические условия содержат подробную техническую характеристику товара, описание материалов, из которых он должен изготавливаться, правила и методы проверки и испытаний. По техническим условиям обычно определяют качество товаров, исполняемых на основе индивидуальных заказов, уникального оборудования, сложного промышленного оборудования и аппаратуры, судов. Технические условия приводятся или в самом тексте контракта или в приложении к нему.

Определение качества *по спецификации*, которая является приложением к договору, предполагает подробное указание технических параметров, характеризующих товар. Спецификации составляют в основном экспортерами-производителями, т.к. характеризуют индивидуальный товар, но могут составляться и импортерами, различными ассоциациями и другими организациями, как национальными, так и международными. В контракте в этом случае обязательно указывается организация, составившая спецификацию, и приводятся основные показатели этой спецификации.

Определение качества товара *по образцам* предполагает предоставление продавцом покупателю образцов товара и подтверждение их покупателем, после чего они становятся эталоном. Этот способ распространен в основном в торговле потребительскими товарами, а также некоторыми видами машин и оборудования индивидуального изготовления и зачастую используется при заключении контрактов на выставках и ярмарках.

В контракт включают условия о количестве отобранных образцов, порядке сличения поставленного товара с образцом. Обычно в контракте указываются три организации, хранящие образцы: покупатель, продавец и какая-либо нейтральная организация (например, торговая палата, экспертная фирма и т.п.).

При поставке товара по образцу часто встречаемыми недоразумениями являются нечеткие формулировки в контракте, определяющие порядок отбора и сличения поставленного товара с образцом: не указываются, напри-

мер, условия, при которых товар может отклоняться по качеству от образца, а также сроки хранения сторонами образцов.

Для определения качества товаров с индивидуальными признаками, например фруктов, используется способ установления качества *по описанию*. В таком случае в контракте подробно описываются все свойства товара.

В торговле отдельными товарами могут существовать специальные способы установления качества. Так, установление качества *по предварительному осмотру* применяется при продаже и покупке аукционных товаров, на выставке, со склада производителя или продавца.

Установление качества *по содержанию отдельных веществ в товаре* – при продаже руды, металлов, химических веществ и др.

Макулатура, стеклобой, металлолом и другие виды вторичного сырья, а также продажа урожая цитрусовых, зерновых «на корню» (не снятого) осуществляются с использованием *способа тель-кель* (такой, какой есть).

В статье «Качество товара» стороны могут также предусмотреть метод проверки качества продавцом, а также перечень документов, подтверждающих соответствие качества поставленного товара контрактным требованиям. Основным документом, подтверждающим качество товара, является *сертификат качества*, выдаваемый либо фирмой-изготовителем, либо независимой организацией, осуществляющей проверку качества товара.

Качество товара в контракте часто определяется применением двух или нескольких вышеперечисленных способов. Если же в контракте не указан способ определения качества, обычно считается, что качество поставляемого товара должно соответствовать среднему качеству, являющемуся в стране продавца или в стране происхождения товара обычным для данного вида товара.

Срок поставки – согласованные сторонами и предусмотренные в контракте временные периоды, в течение которых продавец должен передать предмет сделки покупателю. При этом предмет сделки может быть поставлен как одновременно, так и в течение какого-то периода по частям. При единовременной поставке стороны указывают один срок поставки, при поставке в течение какого-то определенного периода – сроки поставки для каждой партии.

Сроки поставки в контракте могут быть установлены способом:

- определения фиксированной даты поставки;
- определения периода, в течение которого должна быть произведена поставка (месяц, квартал, год);
- применения специальных терминов («немедленная поставка», «по мере готовности партии товара», «по открытию навигации» и т.д.).

Во внешнеторговой практике наиболее широко используют календарные периоды для определения сроков поставки (месяц, квартал). Довольно редко в качестве срока поставки фиксируется определенная календарная дата.

Под немедленной поставкой в международной практике понимается поставка в течение определенного срока после заключения сделки. Этот срок определяется торговыми обычаями и составляет от 1 до 14 рабочих дней. По таким срокам осуществляются сделки на поставку товаров на биржах, на аукционах, при продаже со складов продавца.

Возможность досрочной поставки товара продавцом должна специально оговариваться в контракте. Если это не оговорено, то по обычаю досрочная поставка возможна только с согласия покупателя.

Во многих случаях в контракт купли-продажи вносится и оговорка о дате поставки. Это позволяет сторонам сделки в дальнейшем избежать споров о точности соблюдения сроков поставки. Дата поставки определяется в зависимости от способов перевозки товара и может быть датой:

- транспортного документа, свидетельствующего о принятии товара к перевозке;
- расписки транспортно-экспедиторской фирмы в приеме груза для дальнейшей отправки по назначению;
- складского свидетельства, подтверждающего передачу товара в распоряжение покупателя на складе;
- подписания приемо-сдаточного акта представителями продавца и покупателя после поставки последней партии, без которой невозможно использовать все ранее поставленное оборудование (в контрактах на комплектное оборудование);
- прибытия товара в согласованный сторонами пункт назначения.

Внешнеторговый контракт может быть заключен на срок поставки. При нарушении срока поставки товара, выполнения работ, оказания услуг такой контракт расторгается автоматически или покупатель (заказчик) вправе немедленно отказаться от него. В таких контрактах условие о сроке его выполнения является для покупателя (заказчика) настолько существенным, что при его несоблюдении, смысл его исполнения с нарушением сроков полностью утрачивается. Например, поставка елочных игрушек и подарков к Новому году, сахара к сезону заготовок фруктов и ягод и т.д.

Законодательством Республики Беларусь установлены требования по срокам исполнения внешнеторговых договоров, которые необходимо отражать в их содержании.

Базисные условия поставки. В контракте купли-продажи это условия, которые распределяют обязанности сторон по доставке товара и устанавливают момент перехода риска случайной гибели или повреждения товара с экспортера на импортера, кто из контрагентов выполняет таможенные формальности и оплачивает пошлину.

Они определяют, кто из контрагентов несет расходы, связанные с транспортировкой товара от экспортера к импортеру. Расходы, которые несет экспортер, включаются в цену товара.

Цена товара. Вопрос установления цены на товар во внешнеторговом контракте является чрезвычайно важным, т.к. от него зависит экономическая эффективность внешнеторговой сделки.

Цена в контракте указывается в денежных единицах определенной валюты за количественную единицу товара, в привязке к базису поставки, согласованному сторонами. Выбор единицы изменения, за которую устанавливается цена, определяется характером товара и практикой, которая сложилась на мировом рынке при торговле данным товаром. При этом следует исходить из того, что покупатель выигрывает при установлении цены в слабой валюте и в валюте, курс которой имеет тенденцию к снижению. Экспортер же, наоборот, стремится к наиболее сильной валюте или валюте, которая имеет тенденцию к повышению.

В контракте цена устанавливается:

- за количественную единицу товара, например за единицу массы, площади, объема, за штуку, комплект и др.;
- счетную единицу, например за десяток, сотню, дюжину и др.;
- весовую единицу, исходя из базисного содержания основного вещества в товаре, а также исходя из колебания натурной массы, содержания посторонних примесей и влажности (при поставках руды, концентратов);
- при поставке комплектного оборудования – за каждую комплектную часть, указанную в приложении к контракту;
- при широком ассортименте – за единицу каждого вида, указанную в спецификации.

В контракте могут применяться различные цены: твердая; подвижная; скользящая; с последующей фиксацией.

Твердая цена устанавливается сторонами в момент подписания контракта и не подлежит изменению в ходе его исполнения. Твердые цены широко применяются в практике проведения внешнеторговых операций. Этот способ установления контактной цены лучше всего подходит для краткосрочных сделок. В контракте неизменность цены обычно не оговаривается, а подразумевается. Оговорку о неизменности цены следует включать в контракт, предусматривающий длительный срок исполнения. В некоторых случаях цена может быть зафиксирована на определенный срок и привязана к выполнению определенных условий контракта.

Подвижная цена фиксируется в момент подписания контракта, но может быть пересмотрена сторонами к моменту поставки. Применение подвижных цен позволяет контрагентам учесть изменения рыночной конъюнктуры к моменту исполнения контракта, особенно долгосрочного. Контрагенты оговаривают в контракте возможность и порядок изменения цены.

При установлении подвижной цены на сырьевые и биржевые товары в контракте, как правило, указывают источник информации, по которому стороны судят об изменении рыночной цены. Дополнительно может

быть определен допустимый минимум отклонения рыночной цены от контрактной (2–5 %), в пределах которого пересмотр цены контракта не производится.

Скользящая цена устанавливается сторонами в ходе исполнения контракта, применяется в контрактах на товары, требующие длительного срока изготовления, – промышленное оборудование, речные и морские суда, исполнение длительных подрядных работ. На первом этапе стороны устанавливают исходную цену и согласовывают в ней долю постоянных (прибыль, накладные расходы, амортизационные отчисления) и переменных (стоимость сырья, материалов, энергии, оплата труда) расходов. Именно изменение в течение времени переменных расходов и определяет скольжение цены. В контракте, как правило, приводится формула расчета скользящей цены, которой стороны будут руководствоваться.

В международной торговой практике наиболее широко используется метод расчета скользящей цены, предложенный Европейской экономической комиссией ООН в «Общих условиях экспортных поставок и монтажа машинного оборудования»:

$$P_1 = P_0 \left(A + B \frac{M_1}{M_0} + C \frac{L_1}{L_0} \right),$$

где P_1, P_0 – соответственно окончательная и первоначальная цена товара;

M_1, M_0 – соответственно индексы стоимости материалов на дату их закупки производителем и на момент подписания контракта;

L_1, L_0 – соответственно индексы заработной платы по истечении 2/3 общего срока поставки и на момент подписания контракта;

A, B, C – выражают установленное в договоре процентное соотношение отдельных элементов первоначальной цены, их сумма равна 1;

A – постоянная часть расходов (коэффициент торможения, обычно равен 0,1–0,15);

B, C – соответственно доли стоимости материалов и рабочей силы в общей цене.

При установлении в контракте скользящей цены стороны определяют источники информации для определения изменения стоимости материалов и заработной платы, а также могут включить условие о том, что цены не будут пересматриваться в том случае, пока цена, рассчитанная по формуле, не изменится на ± 10 –20 % от договорной цены. Кроме того, может быть установлен в процентах предел возможного изменения договорной цены (например, не выше 30 %), так называемый предел скольжения.

Цена с последующей фиксацией. Стороны в момент подписания контракта цену не устанавливают. В контракте определяется способ установления цены в будущем, т.е. на момент исполнения договора. Так, может быть предусмот-

рено установление контрактных цен по уровню биржевых котировок на день поставки или платежа либо по другим достоверным справочным ценам.

При установлении в контракте цены с последующей фиксацией покупателю может быть предоставлено право выбора момента фиксации цены в течение срока исполнения сделки с оговоркой, какими источниками информации о ценах ему следует пользоваться для определения уровня цены. Такие сделки называются онкольными и широко применяются при закупках на корню цитрусовых, зерновых, хлопка, кофе и других сельскохозяйственных товаров.

Условия платежа (*валютно-финансовые условия контракта*) устанавливают вид валюты и способ платежа, формы расчетов за поставленный товар, перечень документов, представляемых к оплате, защитные меры сторон против необоснованной задержки платежа либо других нарушений платежных условий контракта. Подробно эти вопросы рассмотрены в п. 4.3 «Валютно-финансовые отношения во внешнеэкономической деятельности».

Порядок отгрузки и условия сдачи-приемки. Для подготовки покупателя к проведению приемки товара в контракте предусматривается обязанность продавца уведомить покупателя о готовности товара к отгрузке и о произведенной отгрузке. В контракте также определяется срок, в течение которого продавец должен уведомить покупателя о предполагаемой дате отгрузки, а также содержание этого уведомления.

В этом пункте контракта часто определяется перечень документов, которые продавец обязан предоставить покупателю в установленные сроки [счет-фактура (invoice), упаковочный лист, транспортная накладная (CMR), сертификат происхождения товара и т.д.].

В результате сдачи-приемки покупатель получает возможность распоряжаться товаром, а продавец считается выполнившим свои контрактные обязательства.

В контракте стороны устанавливают порядок сдачи-приемки:

- вид (предварительная и окончательная);
- место и срок;
- способы по количеству;
- способы по качеству.

Сдача товара – передача его во владение покупателя в соответствии с условиями контракта. Вручение товаросопроводительных документов покупателю рассматривается как передача самого товара.

Приемка товара – проверка соответствия количества, комплектности и качества товара его характеристикам и техническим условиям, содержащимся в контракте.

Предварительная сдача-приемка проводится с целью установить соответствие изготовленного товара условиям контракта. Окончательная сдача-приемка означает фактическое выполнение контракта по получению товара

соответствующего количества и качества. Данные окончательной приемки являются основой для расчетов сторон по сделке.

Место фактической сдачи-приемки товара точно устанавливается в договоре. Это может быть предприятие или склад продавца, согласованный порт отгрузки, железнодорожная станция отправления или аэропорт, порт назначения, пограничная или конечная железнодорожная станция в стране назначения, склад покупателя или конечный пункт реализации товара. В случае необходимости, в контракте определяется место предварительной и окончательной приемки.

Срок сдачи товара определяется сроком поставки, установленным в контракте. Сдача-приемка товара производится по количеству и качеству.

Сроки приемки товара по количеству и качеству, как правило, не совпадают. По количеству приемка осуществляется путем пересчета либо взвешивания товара, и ее результаты отражаются в соответствующих документах. Проверку по количеству следует производить немедленно по прибытии товара.

По качеству сдача-приемка товара проводится либо на основе документа, подтверждающего соответствие качества товара условиям контракта, либо проверкой качества фактически поставленного товара в месте приемки.

Кем производится сдача-приемка товара, оговаривается в контракте. Приемка может осуществляться сторонами или их представителями совместно или покупатель может провести в одностороннем порядке, а также с участием незаинтересованной контролирующей организацией, назначенной по согласию сторон.

К участию в приемке товара по количеству и качеству и составлению актов экспертиз, на основании которых покупатель может предъявить претензию продавцу или перевозчику, привлекаются эксперты из торгово-промышленных палат или их региональных отделений, аварийные комиссары страховых компаний или компетентные представители незаинтересованных организаций.

Гарантии и рекламации. При поставках машин и оборудования в контракте оговариваются, как правило, обязательства продавца нести ответственность за качество поставляемого товара в течение определенного гарантийного срока. Стороны согласуют объем представляемой гарантии, срок ее действия, обязанности продавца в течение гарантийного периода, порядок предъявления претензий и удовлетворения рекламаций. Объем предоставляемой гарантии зависит от характера товара и технических условий контракта.

Гарантийные сроки устанавливаются сторонами сделки с учетом сложившейся международной практики и вида товара. Срок гарантии может составлять от нескольких месяцев до нескольких лет. Гарантийный период может исчисляться: с даты поставки товара; с даты передачи товара перво-

му потребителю; с момента получения покупателем от продавца уведомления в письменной форме о том, что оборудование готово к отправке; с даты пуска оборудования в эксплуатацию. В пределах согласованного срока продавец несет ответственность за качество поставленного товара и его эффективную эксплуатацию.

В контракте определяются действия сторон в том случае, если в течение срока гарантии оборудование окажется дефектным или не будет соответствовать его условиям. Если устранение дефектов производится по согласованию между сторонами силами покупателя, продавец обязан возместить ему связанные с этим расходы. Если недостатки не могут быть устранены обеими сторонами, то в контракте должно быть четко оговорено право покупателя отказаться от контракта.

В контракте перечисляются также случаи, на которые гарантии не распространяются (неправильное хранение; ненадлежащая эксплуатация; чрезмерные нагрузки; применение изделия не по назначению; недостаточный или неправильный монтаж и пуск в ход неквалифицированным персоналом покупателя; поломки и повреждения, возникшие при транспортировке товара и т.д.). Гарантия может не распространяться на быстроизнашивающиеся детали и запасные части.

Претензии, предъявляемые одним контрагентом сделке другому контрагенту в связи с неисполнением или ненадлежащим исполнением условий контракта, называются *рекламациями*. Рекламация включает извещение о нарушении или очевидной возможности нарушения договора; доказательство этого нарушения; требования устранить совершенное или предотвратить возможное нарушение, возместить ущерб и уплатить штраф, предусмотренный в контракте или законе, а также доказательства, которые обосновывают предъявленные требования.

Порядок предъявления рекламаций предусматривает установление сроков для предъявления рекламаций, определяет виды представляемых при этом документов, сроки ответа на претензии.

При поставке сложного оборудования, требующего монтажа и технического обслуживания силами продавца, контракт должен содержать условия, оговаривающие порядок монтажа и техобслуживания. Эти условия могут быть включены в текст контракта отдельным пунктом, однако эти условия могут быть оформлены отдельным контрактом на монтаж и техническое обслуживание, в дополнение основного контракта купли-продажи. Во многих случаях стоимость монтажных работ сразу включают в стоимость оборудования по контракту купли-продажи, но можно оплату этих работ обусловить в контракте на монтаж и техобслуживание.

Штрафные санкции устанавливаются в контракте и могут быть применены к сторонам в случае нарушения его условий (сроков поставки, качества, комплектности или сроков и условий платежа и т.д.).

За просрочку поставки, если она не вызвана форс-мажорными обстоятельствами, продавец обязан уплатить неустойку – *конвенционный штраф*. Обычно штраф предусматривается в тех случаях, когда покупатель оплачивает товар полностью или частично авансом. Размер конвенционного штрафа фиксируется в контракте в виде процента от стоимости непоставленного товара или в виде определенной твердой суммы.

Штрафные санкции в отношении нарушения сроков оплаты также применяются в виде начисления процентов на не уплаченную вовремя сумму.

В контракте стороны в зависимости от особенностей конкретной сделки могут устанавливать ответственность и ее размеры за нарушение иных взятых на себя обязательств:

- условий контракта по оформлению и предоставлению документов;
- неизвещение или несвоевременное извещение об отгрузке товара;
- требований контракта к упаковке и маркировке;
- несвоевременное предоставление транспортного средства под погрузку товара;
- простой транспортного средства под погрузкой (разгрузкой) и т.д.

Общим правилом международной торговли является соблюдение следующего принципа: штрафные санкции должны способствовать выполнению сторонами своих обязательств, а не являться способом получения прибыли за счет партнера.

Страхование. Этот раздел контракта включает четыре основных условия страхования: что страхуется; от каких рисков; кто страхует; в чью пользу производится страхование. В международных сделках страхуются товары от рисков повреждения или утраты при транспортировке. Чтобы этого избежать, риск страхуют в страховом обществе, уплатив за эту услугу ее стоимость (страховую премию), обычно долю процента от стоимости груза.

Страхование является добровольным актом, и его основные условия устанавливаются в контракте. В нем фиксируются:

- обязанности продавца и покупателя по страхованию груза;
- длительность и объем страховой гарантии;
- условия страхования.

Страхование может производиться любым из партнеров либо в свою пользу, либо в пользу другой стороны, или же в пользу третьего лица (им обычно является грузополучатель) в зависимости от того, кто несет риск порчи или утраты груза и, соответственно, за счет этой стороны. При продаже товара на базисном условии CIF и CIP страхование входит в обязанность экспортера.

Договор страхования – страховой полис (или сертификат) входит в комплект документов для получения платежа. Договор страхования должен быть заключен со страховой компанией, имеющей хорошую репутацию, и

предоставлять покупателю или любому лицу, имеющему страховой интерес в товаре, право требования непосредственно к страховщику.

Страхование должно покрывать, как минимум, предусмотренную в договоре купли-продажи цену плюс 10 % (т.е. 110 %) и осуществляться в валюте договора купли-продажи, где 10 % – рассчитанная прибыль от приобретения купленного товара. Страхование должно обеспечивать товар, начиная от пункта поставки и, по крайней мере, до поименованного порта (пункта) назначения.

Страхование товара должно быть произведено в пользу покупателя у пользующихся хорошей репутацией страховщиков или страховых компаний в валюте контракта до порта (пункта) назначения на минимальных условиях страхования, если иное не указано в контракте.

Длительность страховой гарантии, устанавливаемая в контракте, определяется тем, на какой срок с момента отгрузки товара с завода поставщика до момента доставки его на склад покупателя распространяется гарантия.

Условия страхования товара должны включаться белорусской стороной в контракты купли-продажи, особенно при проведении импортных операций. Целесообразно перечислять в контракте все те риски, от которых должен быть застрахован груз.

Упаковка и маркировка. Требования к упаковке и маркировке включают в контракт, когда по роду товара упаковка является необходимой. При этом в статье указываются вид и характер упаковки, ее качество, размеры, способы оплаты, а также нанесение на упаковку соответствующей маркировки. Эти условия, в зависимости от вида товара, могут быть включены в контракт отдельной статьёй.

Упаковка должна обеспечить, при условии надлежащего обращения с грузом, сохранность товара на всем пути его транспортировки любыми видами транспорта от продавца к покупателю с учетом возможных перевалок.

Маркировка грузов – товаросопроводительная информация, содержащая реквизиты импортера, номер контракта, номер транса, весогабаритные характеристики мест, номер места и число мест в партии или трансе. Она является указанием транспортным фирмам, как обращаться с грузом, при необходимости используется для предупреждения об опасности обращения с грузом. Реквизиты маркировки согласуются сторонами и указываются в контракте.

В контракте может оговариваться ответственность продавца за отправку оборудования не по адресу вследствие неполной или неправильной маркировки.

Форс-мажор. Практически все контракты купли-продажи содержат статью, которая разрешает переносить срок исполнения договора или вообще освобождает стороны от полного или частичного выполнения обязательств по договору в случае наступления определенных обстоятельств,

которые обычно именуется форс-мажорными или обстоятельствами непреодолимой силы. Соответствующая статья в контракте носит то же название. В этой статье контракта стороны оговаривают: перечень обстоятельств непреодолимой силы (наводнение, пожар, другие стихийные бедствия или военные действия и т.д.); порядок уведомления другой стороны о возникновении препятствия и его влиянии на ее способность исполнить обязательство; порядок подтверждения форс-мажорных обстоятельств; предельный срок действия обстоятельств.

Достаточным подтверждением наступления для стороны форс-мажорных обстоятельств является документ, выданный торгово-промышленной палатой страны, на территории которой произошли такие обстоятельства.

Контрагенты вправе предусмотреть дополнительные, специфические основания освобождения их от ответственности. Это могут быть следующие препятствия: невозможность приобретения валюты платежа; неплатежеспособность обслуживающего банка; ограничения на расчеты, экспорт или импорт, вводимые вышестоящими органами контрагента; а также распоряжения государственных органов, носящие нормативный характер и способные оказать влияние на исполнение контрактных обязательств.

Арбитраж. В этой статье контракта стороны определяют порядок разрешения споров, которые могут возникнуть между сторонами в процессе исполнения контракта и которые не удастся урегулировать путем переговоров. Одной из функций контракта является защита нарушенных прав сторон.

Согласовывая условия контракта о порядке разрешения споров, стороны должны представлять себе, как будет исполняться судебное или арбитражное решение.

В Республике Беларусь известным постоянно действующим арбитражным органом является Международный арбитражный суд (МАС) при Белорусской торгово-промышленной палате, решения которого признаются и исполняются на территории более чем ста государств.

В арбитражную оговорку могут также включаться указания на состав арбитража (единоличный или коллегиальный) и имена арбитров, требования, которым должны соответствовать арбитры, место рассмотрения дела, язык делопроизводства и, самое главное, применимое право. Согласно ст. 1124 Гражданского кодекса Республики Беларусь стороны контракта могут при его заключении или в последующем избрать по соглашению между собой право, которое подлежит применению к их правам и обязанностям по этому контракту. Причем подлежащее применению право может регулировать как контракт в целом, так и отдельные его части.

Прочие условия. Эта статья завершает текст контракта и имеет также существенное значение. В ней излагается целый ряд обязательств, принимаемых сторонами, нарушение которых может повлечь моральную и материальную ответственность. Стороны определяют в этом разделе действитель-

ность дополнений, совершенных только в письменной форме и подписанных надлежаще уполномоченными представителями сторон. Оговаривают порядок передачи своих прав и обязанностей по контракту третьей стороне, а также срок вступления контракта в силу и т.д.

Юридические адреса и подписи сторон. Этот раздел содержит: почтовые адреса продавца и покупателя (улица, город, страна). Номер расчетного (валютного) счета, наименование банка в котором он открыт, номера телефонов, факсов, электронный адрес, а также подписи сторон.

В Республике Беларусь для того, чтобы внешнеэкономическая сделка была признана заключенной, ее сторонам необходимо достичь согласия по существенным условиям. Юридические лица и индивидуальные предприниматели обязаны предусмотреть во внешнеэкономическом договоре наличие:

- 1) даты договора;
- 2) места заключения договора;
- 3) предмета договора (различается в зависимости от вида договора: например, применительно к договору купли-продажи – отношения сторон по поводу продажи товара);
- 4) количества товара, охраняемой информации, исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности, выполненных работ, оказанных услуг;
- 5) условий поставки товара;
- 6) цены или стоимости товара, охраняемой информации, исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности, выполненных работ, оказанных услуг;
- 7) условия расчетов (предоплата или последующая оплата путем банковского перевода, либо аккредитива, либо документарного инкассо);
- 8) названий, юридических адресов и банковских реквизитов сторон [именовать стороны в договоре следует на языке государства сторон договора, «не транскрибируя» иностранные буквы на русский (белорусский) язык].

Условия любого внешнеэкономического договора субъекта Республики Беларусь не должны расходиться и с иными положениями «публичного права», т.е. условия договора не могут противоречить налоговому, таможенному, валютному, антимонопольному законодательствам и т.д.

Внешнеэкономическая сделка, хотя бы одним из участников которой является юридическое лицо или гражданин Республики Беларусь, совершается независимо от места заключения сделки в письменной форме.

Вопросы для самоконтроля

- 1 Дайте определение понятия «внешнеторговый договор».
- 2 Какие функции выполняет внешнеэкономический контракт?
- 3 В чем особенность типового контракта?

4 Какие основные способы установления качества товаров применяются в контрактах?

5 Перечислите способы фиксации цены товара в контракте.

6 В каких случаях стороны освобождаются от ответственности и как это необходимо оговорить в контракте?

7 Какие правовые условия должны быть зафиксированы в контракте?

8 Когда и с какой целью подписывают дополнения к контракту?

4.3 Валютно-финансовые отношения во внешнеэкономической деятельности

В экономических отношениях между странами национальные денежные единицы выполняют роль мировых денег. Деньги, используемые в международных расчетах, принято называть валютой. **Валюта** – это не новый тип денег, а особый способ их функционирования, связанный с осуществлением сделок международного характера. В зависимости от государственной принадлежности (статуса) валюты делятся на национальную и иностранную.

Национальная валюта – это установленное законом платежное средство данной страны: денежные знаки в виде банкнот центрального банка и монет, находящиеся в обращении и являющиеся законным платежным средством на территории страны, а также средства в национальной валюте на счетах в банках и иных финансовых институтах в государстве и за его пределами. Национальная валюта образует основу национальной валютной системы.

Иностранная валюта – средства в денежных единицах иностранного государства или группы государств, кредитные и платежные средства, выраженные в иностранных денежных единицах, которые используются в международных расчетах.

По отношению к курсам других валют различают *сильную (твердую)* и *слабую (мягкую) валюту*. Твердая валюта характеризуется стабильным валютным курсом. Понятие твердой валюты нередко используется как синоним конвертируемой валюты. Под *конвертируемостью* валюты понимают ее способность обмениваться на другие иностранные валюты.

По режиму использования различают валюту:

– *свободно конвертируемую* – это валюта стран, полностью отменивших валютные ограничения по текущим и капитальным операциям как для нерезидентов, так и для резидентов, является обратимой и может обмениваться на любую иностранную валюту;

– *частично конвертируемую* – национальная валюта страны, в которой применяются валютные ограничения для резидентов и по отдельным видам операций. Такая валюта, как правило, обменивается лишь на некото-

рые иностранные валюты и не по всем видам международного платежного оборота;

– *неконвертируемую (замкнутую)* – это валюта, которая обращается в пределах только одной страны и не подлежит обмену. Эту валюту имеют страны, применяющие ограничения и запреты по экспорту и импорту, купле-продаже и обмену национальной валюты.

По материально-вещественной форме валюта бывает:

– *наличная иностранная* – денежные знаки в виде банкнот, казначейских билетов, монет, находящиеся в обращении и являющиеся законным платежным средством в соответствующем иностранном государстве или группе государств;

– *безналичная иностранная* – средства в денежных единицах иностранных государств и международных денежных или расчетных единицах, находящиеся на счетах в банках и небанковских кредитно-финансовых организациях.

Отличительной особенностью международных сделок является то, что при их проведении используются расчеты в валютах различных стран. Международная сделка предполагает сопоставление, сравнение покупательной способности различных национальных валют. Валюты обмениваются не просто одна на другую, а в определенном соотношении, которое определяется с помощью валютного курса.

Валютный (обменный) курс – цена единицы одной валюты, выраженная в единицах валют других стран. Каждая национальная валюта имеет определенную цену, которая выражается в денежных единицах другой страны. Например, 1 дол. США стоит 108,2 японских йены. Цены валют ежедневно публикуются. Цены на свободно конвертируемую валюту определяются на международном валютном рынке исходя из спроса и предложения на нее. В странах с частично конвертируемой валютой цена национальной валюты устанавливается центральным банком. Таким образом, валютный, или обменный, курс имеет количественную определенность, представляющую собой соотношение количества обмениваемых валют.

При обмене иностранных валют используются два курса валют: *курс покупателя* и *курс продавца*. При покупке валюты в банке нужно заплатить за валюту более высокую цену, чем та цена, за которую можно продать то же самое количество валюты тому же банку.

Валютный курс играет важную роль в развитии международной торговли товарами и услугами. При помощи валютного курса потребители и коммерсанты приводят цены на товары и услуги из разных стран в сопоставимый вид, оптимизируя на этой основе спрос и предложение на них на мировом рынке.

Определение курса валют называется котировкой. Существует два метода котировки иностранной валюты к национальной: *прямой* и *косвен-*

ной. При прямой котировке курс единицы иностранной валюты выражается в национальной валюте (1 USD = 2,0 BR), при косвенной – в иностранной валюте (4,0 BR = 2,0 USD).

При анализе динамики валютных курсов учитывают метод котировки. Поскольку валютный курс – это цена денег, то его изменения означают дорожание или обесценение денег. Национальная валюта обесценивается, если валютный курс, определенный методом прямой котировки, повышается (был 2,0 BR/1 USD, стал 2,5 BR/1 USD), и дорожает при снижении валютного курса.

Каждая валюта имеет не один валютный курс, а столько, сколько существует валют. В связи с тем, что основная часть международного товарооборота обслуживается долларом США, для облегчения расчетов курсов котировки национальных валют осуществляют не друг к другу, а к доллару США, т.е. применяется кросс-курс.

Кросс-курсом называют определение курса двух валют через курс каждой из них по отношению к третьей валюте. Наиболее часто рассчитывают к доллару США, а также такие кросс-курсы, как фунт стерлингов к японской иене, евро к японской иене, евро к швейцарскому франку. Определение кросс-курса происходит путем конвертации валюты «А» сначала в валюту «С», а потом – валюты «С» в валюту «В»:

$$(A / C) \cdot (C / B) = A / B.$$

В процессе осуществления внешнеэкономической деятельности субъекты хозяйствования Республики Беларусь совершают конверсионные операции.

Конверсионные операции – сделки, которые заключаются на валютном рынке по купле-продаже определенной суммы валюты одной страны на валюту другой страны по согласованному курсу на определенную дату.

Целью конверсионных операций является:

– обмен валют при международной торговле, осуществлении туризма, миграции капитала и рабочей силы;

– спекулятивные операции (для получения прибыли от изменения курса валют);

– хеджирование (защита от валютного риска, потенциальных убытков от изменения курсов валют), что улучшает условия заключения международных торговых и инвестиционных сделок.

К конверсионным операциям относятся:

– операции с немедленной поставкой валюты (текущие конверсионные операции), как правило, с датой валютирования через два рабочих банковских дня по курсу «спот»;

– срочные валютные конверсионные сделки, по которым две стороны договариваются о доставке договоренного количества валюты через определенный срок после заключения сделки по курсу, зафиксированному в мо-

мент ее заключения. Курс валют по срочной сделке называется *форвардным обменным курсом*.

Курс валют по срочным сделкам отличается от курса «спот». Разность между курсами «спот» и «форвард» определяется как скидка (дисконт) с курса «спот», когда курс срочной сделки ниже, или премия, когда он выше.

Комбинацией текущей (наличной) и срочной операции являются сделка «своп», объединяющая куплю-продажу двух валют на условиях немедленной поставки (продажи) валюты по курсу «спот» с одновременной форвардной сделкой по покупке этой же валюты по курсу с учетом премии или дисконта в зависимости от движения валютного курса.

Понимание сути валютных курсов и видов их котировки позволяет сравнить экспортную или импортную цену товара с ценой внутреннего рынка и тем самым выяснить, насколько выгодной является продажа или покупка того или другого товара, или услуги на определенном иностранном рынке.

Изменение валютных курсов (обесценение или удорожание валют) приводит к изменению цен на экспортируемые и импортируемые товары.

Снижение цены национальной валюты снижает цены отечественных товаров, которые выражены в иностранной валюте (товары для иностранных потребителей становятся дешевле). Это ведет к росту экспорта за счет повышения конкурентоспособности отечественных товаров. Одновременно цены на иностранные товары в национальной валюте повышаются, и их импорт сокращается. Повышение курса национальной валюты делает более дорогими национальные товары, цены на которые выражаются в иностранной валюте (товары для иностранцев дорожают). Их экспорт снижается и становится менее конкурентоспособным. Одновременно цены на иностранные товары, которые выражаются в национальной валюте, снижаются, и их импорт возрастает.

Снижение курса национальной валюты стимулирует экспорт товаров. Однако валютный демпинг приносит дополнительную прибыль лишь тогда, когда внешнее обесценивание национальной валюты, т.е. снижение ее валютного курса, опережает внутреннее обесценивание, падение покупательной силы денег и вызванный этим рост цен в стране. Только в этом случае, продавая товар за прежнюю (или более низкую) цену в иностранной валюте, экспортер обменивает эту валюту на большее количество своей национальной валюты вследствие падения курса последней. Это позволяет ему возместить затраты на производство экспортного товара, получить прибыль и начать новый производственный цикл.

Правовой формой международной коммерческой сделки выступает договор (контракт). Важнейшими условиями внешнеторгового контракта являются его валютно-финансовые условия, которыми определяются экономические параметры сделки, порядок и форма расчетов, сроки исполнения платежных обязательств.

Валютные условия внешнеторговых контрактов:

- установление валюты цены и способа определения этой цены;
- установление валюты платежа;
- установление курса пересчета валют, если валюта цены и валюта платежа не совпадают;
- защитные оговорки, предупреждающие потери, вызванные изменением курса валют, используемых в расчетах.

Валюта цены – это валюта, в которой в контракте установлена цена на товар. Валюта цены может быть определена заранее в соответствии с торговыми платежными соглашениями между соответствующими странами, а также она может быть обусловлена и торговыми правилами и обычаями торговли определенными товарами. Так, цены на нефть, хлопок, сахар, драгоценные металлы в контрактах устанавливаются в долларах США, на шерсть, лес и пиломатериалы, некоторые виды цветных металлов – в фунтах стерлингов, тарифы на международные перевозки – в швейцарских франках.

Валюта платежа – это валюта, в которой должны быть выполнены платежные обязательства покупателя-импортера.

При осуществлении расчетов между резидентами и нерезидентами выбор валюты расчетов производится с учетом норм международных договоров Республики Беларусь, а также Правил проведения валютных операций, утвержденных постановлением Правления Национального банка Республики Беларусь от 30.04.2004 № 72.

Национальным банком Республики Беларусь заключены международные договоры, определяющие перечень валют, которые могут быть использованы в расчетах с резидентами государств СНГ и Балтии. Например, соглашением между Центральным банком Российской Федерации и Национальным банком Республики Беларусь об организации расчетов между хозяйствующими субъектами двух стран установлено, что расчеты и платежи между ними осуществляются в национальных валютах этих стран, а также в свободно-конвертируемых валютах в соответствии с законодательством, действующим на территории каждого государства. Фактически, по данным Национального банка Республики Беларусь о платежах, связанных с обслуживанием внешней торговли товарами и услугами Беларуси, на доллар США, евро и российский рубль приходится более 95 % всех платежей.

Перечень свободно конвертируемых валют (применительно к законодательству Республики Беларусь) содержится в приложении 1 к постановлению Правления Национального банка Республики Беларусь № 129 от 13 сентября 2006 г. «О порядке осуществления обязательной продажи иностранной валюты на внутреннем валютном рынке».

Валюта платежа может совпадать, а может и не совпадать с валютой цены контракта. В большинстве случаев при заключении внешнеэкономического

контракта рекомендуется предусматривать платежи в той же валюте, в которой зафиксирована цена, что позволяет избежать технических трудностей и возможных валютных убытков при пересчете валюты цены в валюту платежа.

Валюта цены и расчета с зарубежными партнерами в контрактах существенно различаются в зависимости от того, к какой стране принадлежит торговый партнер. Белорусские экспортеры заинтересованы в том, чтобы и валютой цены, и валютой платежа в контракте была определена одна из свободно конвертируемых валют.

При импорте из промышленно развитых стран цены на товары устанавливаются в контрактах с иностранными покупателями по общему правилу в национальной валюте страны-поставщика. Хотя в качестве валюты цены и валюты платежа партнеры, в основном, выбирают наиболее устойчивые валюты, эта устойчивость тоже относительна. Колебания курсов даже относительно устойчивых валют в отдельные годы достигают 5–10 % и более.

Несовпадение валюты цены и валюты платежа может быть обусловлено и тем, что цена товара в контракте фиксируется в общепризнанной валюте международных расчетов, а платеж, опять же, в соответствии с контрактом будет производиться в валюте страны покупателя-импортера или в валюте страны продавца-экспортера в случае, если эти валюты свободно конвертируемы. Если валюта страны – одной из сторон контракта является неконвертируемой или слабо конвертируемой, то в расчетах используется валюта страны второго контрагента или одна их международных ключевых валют – доллар США или евро. Иногда в контрактах может быть предусмотрено право покупателя-импортера производить платеж в различных валютах по своему выбору.

При выборе валюты цены продавец-экспортер предпочитает «твердую» валюту, курс которой растет или хотя бы не снижается. Тогда к моменту платежа выручка по контракту, пересчитанная в валюту платежа (в случае несовпадения валюты цены и валюты платежа) или в его национальную валюту (если валюта цены и валюта платежа совпадают), будет выше той, которая была на момент заключения контракта. При этом покупатель-импортер, если он выбирает валюту цены, то он предпочитает «мягкую», курс которой, желательно, снижается по отношению к валюте платежа или национальной валюте. Тогда при осуществлении платежа ему придется платить в валюте платежа или в своей национальной валюте меньше, чем на момент заключения контракта. А при выборе валюты платежа продавец-экспортер ориентируется на «мягкую» валюту, а покупатель-импортер – на «твердую».

Курс валюты платежа имеет и вполне практическое значение в случае необходимости конвертирования иностранной валюты в национальную или наоборот. Так как продавцу-экспортеру приходится полученную выручку в иностранной валюте переводить в свою национальную валюту полностью или частично (например, в случае существования положения об обязатель-

ной продаже части валютной выручки государству). А покупателю-импортеру для оплаты поставок по контракту с зарубежным партнером надо покупать иностранную валюту в своей стране либо в полном объеме, либо частично (в случае недостатка валютных средств на валютном счете).

Таким образом, если валюта цены контракта и валюта платежа не совпадают, то в этом случае должен быть оговорен курс пересчета валюты цены в валюту платежа или способ его определения. При этом в контракте необходимо указать:

1) котировки валют какой страны будут взяты за базу пересчета (как правило, страны валюты платежа). Лучше конкретно указывать курс, какого валютного рынка будет применяться;

2) дату пересчета, т.е. день, по котировке валютного курса которого должен быть произведен платеж. Возможны следующие варианты:

– на день исполнения контракта;

– на день платежа;

– на вечер предыдущего рабочего дня – наиболее распространенный;

– на день, предшествующий дню платежа;

3) вид курса пересчета. Применение при пересчете валюты цены в валюту платежа курса страны продавца-экспортера или курса страны покупателя-импортера, как правило, приведет к выгоде одной из сторон за счет курсовых разниц. Поэтому в контракте на этот счет должно быть сделано четкое указание. Для пересчета чаще всего пользуются средним курсом (курсом продавца-экспортера и покупателя-импортера);

4) вид платежного документа: электронный перевод, почтовый перевод, курс тратт. Если вид платежного документа не зафиксирован в контракте, то по умолчанию в международной практике применяется электронный перевод;

5) время для определения курса. Например, по системе «Рейтер» обычно 12 часов или время открытия или закрытия выбранного валютного рынка.

В современных условиях очень сложно предвидеть динамику изменения курсов валют, поэтому стороны при заключении и исполнении внешнеэкономических контрактов используют различные способы страхования валютных рисков. В качестве защитной меры от валютных потерь может выступать одновременное заключение контрактов по экспорту и по импорту в одной валюте с приблизительно одинаковыми сроками платежа. Это позволит компенсировать возможные убытки по экспортному контракту прибылью по импортному и наоборот. Однако такая компенсация относительна и возможна при сбалансированном экспорте и импорте.

Другим распространенным способом уменьшения последствий колебания валютных курсов является сокращение срока между моментом заключения контракта и осуществлением расчетов по его исполнению, т. е. ускорение платежей.

Однако рассмотренные методы защиты имеют только вспомогательный характер. Более надежным способом защиты от валютных потерь являются специальные защитные оговорки, в частности, валютные оговорки, включаемые в текст контракта. Это одна из действенных форм страхования валютных рисков.

Валютный риск связан с изменением реальной стоимости платежа, выраженного в иностранной валюте, из-за колебания ее курса. Если ранее выбор в качестве валюты цены (обязательства) и валюты платежа доллара США или евро казался надежной гарантией от такого риска, то теперь ни одна мировая валюта такой уверенности не дает. Валютные риски подразделяются на *курсовые* (связанные с колебанием курса валюты) и *инфляционные* (обусловленные обесценением валюты в результате инфляции). В международной практике действует так называемый принцип «номинализма», в силу которого должник обязан уплатить ту же сумму денежных единиц, которая была начислена на момент исполнения обязательства, несмотря на последующие изменения покупательной или платежной способности денег.

Один из наиболее эффективных способов страхования рисков – применение валютных оговорок. Валютная оговорка заключается в привязке валюты платежа к более устойчивой валюте, и сумма платежа ставится в зависимость от изменения курса более устойчивой валюты. При этом валюта платежа может совпадать, а может и не совпадать с валютой цены контракта. На практике используются различные варианты оговорок.

Полная валютная оговорка состоит в том, что в текст договора включается условие, в соответствии с которым сумма платежа изменяется в той же пропорции, в какой происходит изменение валюты платежа по отношению к курсу валютной оговорки. Такие оговорки бывают односторонними (в интересах одной стороны) и двусторонними (в интересах обеих сторон).

Одним из примеров двусторонней валютной оговорки может служить установление цены контракта в нескольких валютах, которые имеют тенденцию к повышению и понижению (это вызвано противоположными интересами экспортера и импортера в отношении устойчивости валюты).

Прямая валютная оговорка устанавливается, когда валюта цены и платежа совпадает, но величина суммы платежа ставится в зависимость от изменения валюты платежа по отношению к другой, более стабильной валюте.

Косвенная валютная оговорка применяется тогда, когда цена товара зафиксирована в одной валюте, а платеж осуществляется в другой. Если валюта платежа неустойчива, то сумма платежа ставится в зависимость от другой, более сильной валюты, которая и выбирается в качестве валюты цены контракта.

Косвенная валютная оговорка также может быть односторонней или двусторонней. Однако ни прямая, ни косвенная оговорка полной гарантии от потерь не дают. Степень гарантии зависит от удачного выбора валюты

«привязки» – фактически от того, правильно ли предсказана тенденция в изменении курса этой валюты.

Степень гарантии повышается, если в качестве валюты «привязки» взять не одну, а несколько валют, и чем больше, тем надежнее степень гарантии. Оговорка, в которой в качестве валюты «привязки» используется набор из нескольких валют, называется мультивалютной.

Мультивалютная оговорка предполагает пересчет суммы платежа пропорционально изменению курса валюты, но не одной, а специально подобранного набора валют, курс которых рассчитывается как их средняя величина. Набор валют, используемых в качестве привязки, называется «валютной корзиной».

Курсовая оговорка, по которой стоимость валюты платежа по контракту приравнивается к курсу валюты обязательства на день заключения контракта. Этот показатель не изменяется при пересчете разницы, возникающей из-за изменения курсов валют на день платежа.

Автоматическая оговорка с франшизой означает, что оговорка начинает действовать тогда, когда изменение курса валюты платежа превысит определенный процент к курсу валютной оговорки. Небольшие изменения курса сторонами не учитываются. Например, если контракт заключен в долларах или российских рублях, стороны могут оговорить, что если падение курса валюты контракта относительно евро составит более 3 %, то общая сумма контракта автоматически увеличивается на 3 %.

Оговорка о пересмотре контрактной цены предусматривает, что при изменении курса валюты цены товара, выходящего за установленные сторонами пределы колебаний, экспортер имеет право потребовать изменения контрактной цены по незавершенным поставкам.

Вопрос о включении в контракт купли-продажи валютной оговорки решают стороны сделки в зависимости от конкретных условий. Если валюта платежа устойчива и платеж будет производиться через небольшой срок от даты заключения контракта, особой необходимости нет. В контрактах с длительным сроком исполнения, с предоставлением рассрочки платежа следует включать оговорку, т.к. предсказать динамику курса валют на продолжительный период невозможно. В контракты даже с небольшим сроком исполнения необходимо включать во всех случаях, если валюта платежа неустойчива.

Финансовые условия внешнеторговых сделок. Финансовые условия определяют порядок осуществления расчетов и заключаются в согласовании сторонами контракта купли-продажи следующих вопросов: срок платежа; способ платежа; формы расчетов.

В контракте фиксируются конкретные условия расчетов и, прежде всего, согласуется срок платежа за товары или услуги. В контракт может быть включено условие, предусматривающее платеж до момента поставки товара или передачи покупателю товаросопроводительных документов.

Соглашением сторон срок платежа может быть установлен через определенное число дней после предоставления товара в распоряжение покупателя-импортера или срок платежа наступает через определенное число дней после документального подтверждения продавцом-экспортером покупателя-импортера об отгрузке товара.

Срок платежа по контракту определяется выбранным способом платежа, который отражает момент его проведения по отношению к дате поставки товара. Таким образом, способ платежа в контракте определяет, на какой стадии физического перемещения товара должна производиться его оплата. Выделяют различные способы платежа.

1 *Платеж авансом.* Авансовый платеж предусматривает выплату покупателем продавцу оговоренной в контракте суммы в счет причитающихся платежей до поставки товара или начала оказания услуг, или по получении подтверждения о готовности товара к отправке. В международной коммерческой практике авансовые платежи на всю или часть стоимости поставки широко распространены в контрактах на производство и поставку промышленного оборудования, морских судов, другой продукции с длительными сроками изготовления.

Такой платеж является формой кредитования покупателем-импортером продавца-экспортера и служит средством обеспечения обязательств, принятых покупателем-импортером по контракту. При отказе импортера принять заказанный товар в контракте может быть предусмотрено право экспортера использовать полученный аванс на возмещение понесенных им расходов, связанных с исполнением контракта. В отдельных случаях исполнение производителем-экспортером своих обязательств по контракту увязывается с своевременным перечислением авансового платежа покупателем-импортером.

В мировой практике авансовые платежи применяются достаточно часто, особенно в отношении малоизвестных партнеров, а также тех, чья платежеспособность вызывает сомнения. Такой вид платежа оправдан, если процесс изготовления товара или предоставляемые услуги являются специализированными и требуют существенных затрат, а также при поставках дефицитных товаров.

Размер аванса зависит от его целей, характера и новизны товара, его стоимости, срока изготовления и других условий. Поэтому авансовый платеж может быть произведен в полной стоимости товара (услуги) или части, чаще всего от 5 до 20 % от стоимости по контракту, и обычно выплачивается после подписания контракта. Встречаются случаи, когда аванс уплачивается в размере полной суммы контракта.

Авансовые платежи более выгодны продавцу-экспортеру и невыгодны покупателю-импортеру, поскольку он не имеет достаточных гарантий получения товара или предоставления услуги. При включении в контракт условия авансового платежа покупатель, как правило, требует от продавца обес-

печения аванса банковской гарантией на случай, если продавец не выполнит условия контракта, либо включения оговорки о возврате ему всей суммы аванса в случае невыполнения продавцом условий контракта.

2 *Немедленный (наличный) платеж*. Наличный платеж означает оплату после поставки товаров до или против передачи продавцом-экспортером товаросопроводительных документов или самого товара в распоряжение покупателя-импортера. Понятие «наличный платеж» используется как противопоставление авансовому и кредитному способам платежа и предусматривает оплату полной стоимости товара в период от его готовности для экспорта до перехода в распоряжение покупателя.

Наличный платеж производится через банк авансом или немедленно после выполнения продавцом-экспортером контрактных обязательств либо вскоре после этого обычно в пределах одного месяца.

В международной практике достаточно часто возникают ситуации, когда товар прибывает в пункт (порт) назначения раньше, чем документы, подлежащие оплате, и в этом случае покупатель-импортер имеет возможность вступить во владение товаром еще до его оплаты.

Наличный единовременный платеж предполагает оплату полной стоимости товара по одному из следующих условий:

- при получении извещения экспортера о готовности товара к отгрузке;
- получении извещения от капитана судна об окончании погрузки товара на судно в порту отгрузки;
- получении информации от банка экспортера в банке импортера о приеме и отсылке комплекта отгрузочных документов;
- вручении импортеру комплекта товаросопроводительных документов, перечисленных в контракте.

Приведенные условия перечислены в последовательности от наиболее выгодного для экспортера до наиболее для него невыгодного, а значит, выгодного для импортера.

По условиям контракта наличный платеж может быть разбит на части в соответствии с графиком поставки или по мере готовности товара к экспорту.

3 *Платеж в кредит*. Платеж в кредит предусматривает оплату товара через какое-то время после его поставки, т.е. рассрочку платежа. В мировой торговле рассрочку платежа принято называть *предоставление коммерческого или фирменного товарного кредита*.

По срокам предоставления коммерческие кредиты делятся: краткосрочные – до 1 года, среднесрочные – до 5 лет и долгосрочные – свыше 5 лет. При таком способе платежа в тексте контракта оговаривается: вид кредита, его стоимость и срок использования; валюта получения и погашения кредита; график погашения основного долга и процентов; льготный период, в течение которого по полученному кредиту не производится начисление процентов; гарантии погашения кредита и др.

Кредит может предоставляться и погашаться в товарной, денежной и смешанной формах. Наиболее распространенной формой кредита в международной торговле является кредит, возврат которого обеспечивается векселем. Такой вид кредита отличается простотой оформления и надежностью для экспортера.

Как правило, особенно в контрактах купли-продажи машин и оборудования, способы платежа применяются в комбинированном виде. Например, в контракт может быть включено условие о том, что часть стоимости поставляемого товара оплачивается авансовым платежом, часть – наличными, а на оставшуюся часть экспортер предоставляет импортеру кредит с рассрочкой платежа.

Организация международных торговых расчетов осуществляется через сеть банков-корреспондентов. Корреспондентские отношения – это система различных форм долговременного сотрудничества между двумя банками, направленная на обеспечение всех форм внешнеэкономических связей, и прежде всего, внешней торговли товарами и услугами. Целью установления корреспондентских отношений является проведение взаимных валютных платежей и расчетов по поручению сторон.

При установлении корреспондентских отношений банки обмениваются контрольными документами (образцами подписей должностных лиц, электронными ключами для идентификации документов), открывают друг у друга корреспондентские счета различного режима для осуществления взаимных валютных платежей и т.д.

Корреспондентские отношения банки устанавливают, прежде всего, исходя из потребности обслуживания экспортно-импортных операций своих клиентов. Большинство белорусских банков имеет корреспондентские отношения с крупными зарубежными и национальными банками. Например, Белвнешэкономбанк установил корреспондентские отношения с банками в странах дальнего и ближнего зарубежья, в т.ч. с CITIBANK N.A. (Нью-Йорк, США), ПАО «Сбербанк» (Москва, Россия), ING BANK NV (Амстердам, Нидерланды) и др.

Проведение международных расчетов и платежей обеспечивается работой белорусских и зарубежных банков **в системе SWIFT**.

SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications) – Сообщество всемирных межбанковских финансовых телекоммуникаций, (СВИФТ) – международная межбанковская система передачи информации и совершения платежей. Основано в 1973 г., соучредителями выступили 239 банков из 15 стран. СВИФТ – кооперативное общество, созданное по бельгийскому законодательству, принадлежащее его членам – более чем 9000 банкам из 209 стран (2010 г.).

Каждый банк, включенный в систему, имеет свой уникальный СВИФТ-код. Теоретически для совершения платежа достаточно знать СВИФТ-код

банка и IBAN-код получателя. IBAN (International Bank Account Number) – международный номер банковского счета. В день через СВИФТ проходит более миллиона транзакций о денежных переводах, межбанковских платежах, ценных бумагах. Ежегодно по системе СВИФТ проходит более 2,5 млрд платежных поручений.

СВИФТ упрощает и унифицирует международные расчеты и платежи, снижает затраты на подготовку операций, проверку и отправку банку-корреспонденту международных платежных документов в СКВ, ускоряет до минимума передачу необходимых объемов расчетной информации, снижает вероятность возникновения ошибок, гарантирует секретность безопасности, проводимых операций. На базе унификации и стандартизации валютно-финансовой телекоммуникационной связи абонентам системы обеспечивается предоставление всего комплекса расчетно-платежных услуг.

Для каждого способа платежа характерно использование той или иной формы расчетов. Под формой расчетов подразумевается сложившиеся в коммерческой и банковской практике способы передачи и оплаты товарораспорядительных и платежных документов.

Формы внешнеторговых расчетов, выработанные международной практикой, являются своего рода защитными мерами от валютных рисков и отличаются между собой степенью взаимного доверия между партнерами, количеством стадий в оплате движения товара, степенью и формой участия в расчетах банков, которые выступают не только посредниками, но и кредиторами, выполняя при этом функции контроля и гарантий.

Международные расчеты имеют документальный характер, что означает, что расчеты осуществляются против представленных товарораспорядительных, коммерческих и финансовых документов.

Передача товарораспорядительных документов от одного контрагента к другому означает переход права собственности на товар. К товарораспорядительным документам относят транспортные и складские документы. Коммерческие документы включают счет-фактуру (инвойс), упаковочный лист, сертификат качества, сертификат происхождения, таможенные документы. Финансовые документы: платежное поручение на перевод, векселя, чеки и т.д.

Формы расчетов во внешнеторговой деятельности: документальный аккредитив; документальное инкассо; международный банковский перевод; открытый счет; расчеты чеками и векселями.

Документальный аккредитив – обязательство, в силу которого банк, действующий по поручению клиента-приказодателя (банк-эмитент), должен осуществить платеж получателю денежных средств (бенефициару) либо акцептовать и оплатить или учесть переводной вексель, выставленный бенефициаром, или дать полномочия другому банку (исполняющему банку) осуществить такой платеж либо акцептовать и оплатить или учесть переводной век-

сель, выставленный бенефициаром, если соблюдены все условия аккредитива. Аккредитивная форма расчета фактически исключает плательщиков из процесса принятия решения об оплате за поставленные товары. Аккредитив – это отдельный от контракта купли-продажи формализованный платежный договор, в котором банк принимает на себя обязательство оплатить указанную в нем сумму по предоставленным продавцом документам.

Аккредитивные расчеты осуществляются на основе «Унифицированных правил и обычаев для документарных аккредитивов», введенных Международной торговой палатой в 2007 г., публикация № 600 (UCP600). Эти правила носят рекомендательный характер и действуют только в том случае, если стороны в контракте прямо указывают на то, что подчиняют свои отношения данным правилам. Но, как показывает практика, их придерживаются почти во всех странах мира при осуществлении международных расчетов.

Документарные аккредитивы имеют разновидности: безотзывный, подтвержденный, переводной и резервный.

Безотзывный аккредитив не может быть отозван, ни при каких условиях без согласия экспортера (бенефициара), он гарантирует экспортеру (бенефициару) поступление валютной выручки. Если в тексте аккредитива не указано, что аккредитив безотзывный то он считается отзывным.

Подтвержденный аккредитив предусматривает гарантию валютного платежа по аккредитиву не только банком импортера (банком-эмитентом), но и другим банком (исполняющим банком). Конечным плательщиком является банк импортера. Подтвержденный документарный аккредитив обеспечивает полную и безусловную гарантию экспортеру (бенефициару) получения валютного платежа за поставленный товар, независимо от того, получен ли товар импортером.

Под *переводным аккредитивом* понимается аккредитив, по которому по заявлению бенефициара банк-эмитент (исполняющий банк) может дать согласие иному лицу (иному бенефициару) на полное либо частичное исполнение аккредитива, если это допускается обязательством, с условием представления этим бенефициаром документов, указанных в аккредитиве.

Если аккредитив определен банком-эмитентом как переводной, он может быть переведен. Переводный аккредитив может быть переведен только один раз, если иное не оговорено в его тексте. Запрет на перевод аккредитива не означает запрета на уступку права требования причитающейся по нему суммы денежных средств.

Под *резервным аккредитивом* понимается аккредитив, по которому банк выдает независимое обязательство выплатить определенную сумму денежных средств бенефициару по его требованию (заявлению) или по требованию с представлением соответствующих условиям аккредитива документов, указывающих, что платеж причитается вследствие неисполнения приказодателем какого-либо обязательства или наступления какого-либо обстоятельства (события).

На практике применяются и другие виды аккредитивов, такие как компенсационные, револьверные. Но правилами UCP600 они не регламентируются и используются банками в соответствии с принятой международной практикой и межбанковскими соглашениями.

Срок открытия и действия аккредитива зависит от характера товара, условий его хранения и перевозки. Экспортер заинтересован в возможно более раннем сроке открытия и более длительном сроке действия аккредитива. Аккредитив открывается на сумму равную контрактной стоимости товара плюс проценты за кредит.

В контракте купли-продажи стороны определяют основные условия платежа посредством документарного аккредитива, согласуют срок действия аккредитива, определяют, какая сторона по контракту оплачивает комиссию на подтверждение аккредитива, а также за чей счет возмещаются расходы в случае изменения его условий.

Основными участниками международных расчетов с использованием аккредитива являются:

– приказодатель – лицо, дающее поручение банку на открытие аккредитива (покупатель-импортер);

– банк-эмитент – банк, открывающий аккредитив от своего собственного имени или по просьбе приказодателя аккредитива;

– бенефициар – лицо, в пользу которого открывается аккредитив и который обязан представить в авизирующий банк документы, подтверждающие выполнение условий, предусмотренных аккредитивом (продавец-экспортер);

– авизирующий банк – банк, которому в соответствии с поручением банка-эмитента поручается известить бенефициара об открытии аккредитива в его пользу, передать ему текст аккредитива, удостоверив его подлинность, а также произвести выплату по аккредитиву.

Порядок осуществления платежа с помощью документарного аккредитива приведен на рисунке 4.1.

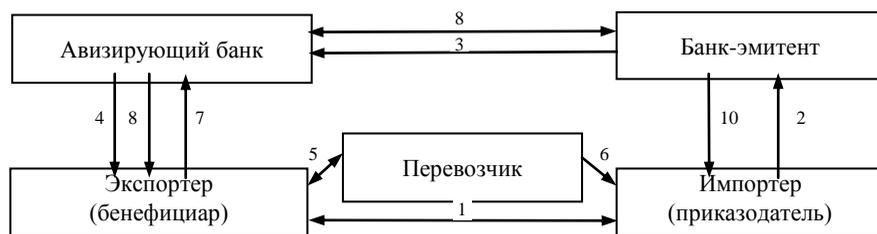


Рисунок 4.1 – Порядок осуществления платежа с помощью документарного аккредитива

1 Продавец-экспортер и покупатель-импортер согласовывают и включают в подписываемый ими контракт условие расчета аккредитивом.

2 В срок, установленный в контракте, покупатель-импортер (приказодатель) обращается в банк-эмитент с заявлением на открытие аккредитива в пользу бенефициара (продавца-экспортера), перечисление покупателем денег при открытии покрытого аккредитива.

3 Банк-эмитент открывает аккредитив в пользу продавца-экспортера и направляет его авизующему банку-корреспонденту, обычно находящемуся в стране продавца-экспортера с просьбой авизовать (информировать) аккредитив продавцу. Авизующий банк может выступить в качестве исполняющего.

4 Авизующий банк-корреспондент проверяет по внешним признакам подлинность аккредитива, авизует его (подтверждает свое участие в расчетной операции), делая на нем соответствующую пометку, и направляет его продавцу-экспортеру.

5 Продавец-экспортер получает извещение об открытии аккредитива в его пользу. И он, в свою очередь, также проверяет содержание аккредитива на соответствие его условиям подписанного контракта и, убедившись в их соответствии, приступает к процессу отгрузки товара на экспорт. Получение от перевозчика документов, подтверждающих отгрузку и транспортировку товаров покупателю.

6 Доставка товара покупателю-импортеру транспортной компанией (перевозчиком).

7 Продавец-экспортер (бенефициар) оформляет и предоставляет в авизующий банк комплект документов, подтверждающих выполнение им контрактных обязательств по поставке для получения платежа по аккредитиву.

8 Авизующий банк проверяет внешнее соответствие полученных от продавца-экспортера (бенефициара) документов условиям аккредитива и осуществляет платеж в пользу продавца-экспортера.

9 Авизующий банк направляет полученные документы в банк-эмитент, который проверяет полученные документы и, убедившись в их соответствии условиям аккредитива, оплачивает и извещает о произведенном платеже авизующий банк.

10 Банк-эмитент выдает оплаченные документы покупателю-импортеру (приказодателю).

Аккредитивная форма расчетов достаточно сложная и дорогостоящая. Она наиболее выгодна продавцу-экспортеру, т.к. представляет собой твердое и надежное обеспечение платежа, полученное еще до начала отгрузки товара. Если представленные документы соответствуют условиям аккредитива, то осуществление платежа по нему не связано и не требует согласия покупателя-импортера на оплату товара. Обычно экспортер получает валютный платеж по контракту на базе документарного аккредитива раньше, чем импортер получит отгруженный товар.

С другой стороны, аккредитив является наиболее сложным методом расчетов для продавца-экспортера, поскольку получение платежа связано с правильным оформлением всего комплекта документов и своевременным предъявлением их в банк. Предъявляя жесткие требования к оформлению документов в соответствии с условиями аккредитива, банки тем самым защищают интересы своих клиентов, являющихся покупателями-импортерами, т.к. действуют на основании их поручений.

Основными недостатками использования аккредитивов для покупателей-импортеров связаны с определенными временными задержками в процессе прохождения документов через банки, а также высокой стоимости аккредитивов. Например, тариф на открытие и сопровождение документарного аккредитива по импорту в Белвнешэкономбанке составляет 0,5 % годовых от суммы аккредитива за фактический срок действия.

В международной практике сложился обычай разделять банковские расходы между сторонами сделки, каждая из которых оплачивает банковские комиссии на территории своей страны.

В международной торговой практике достаточно активно используется такая форма расчетов как инкассо. Практика расчетов посредством инкассо собрана и систематизирована Международной торговой палатой в виде стандартных международных правил «Унифицированные правила по инкассо». В настоящее время используется публикация № 522, вступившая в силу с 1 января 1996 г. Этот документ носит рекомендательный характер и действует только в том случае, если стороны прямо указывают в контракте, что подчиняют свои отношения данным правилам.

Документарное инкассо – поручение экспортера банку на получение от импортера валютных средств, предусмотренных контрактом, против принятия им товара или комплекта товарораспорядительных документов.

При этой операции банк импортера всегда должен быть банком-корреспондентом по отношению к банку экспортера. При документарном инкассо на банк импортера возлагается обязанность получения от импортера предусмотренной договором суммы платежа в пользу экспортера (доверителя) против передачи импортеру комплекта документов, а также по перечислению полученного платежа в банк экспортера, без обязательства об оплате со своей стороны. Этим инкассовая форма расчета отличается от аккредитивной.

Участниками международных расчетов с использованием инкассо являются:

- *доверитель-клиент* – лицо, которое дает поручение на проведение инкассовой операции своему банку;
- *банк-ремитент* – банк, которому доверитель поручает проведение операции по инкассированию;

– *инкассирующий банк* – любой банк, который участвует в проведении операции по инкассо, но не является банком-ремитентом, инкассирующий банк получает валютные средства;

– *представляющий банк* – инкассирующий банк, делающий представление документов покупателю-импортеру (плательщику);

– *плательщик* – лицо, которое совершить платеж или акцептовать переводной вексель против представленных документов, Как правило, плательщиком является покупатель-импортер товара или услуг.

Порядок осуществления платежа с помощью документарного инкассо приведен на рисунке 4.2.

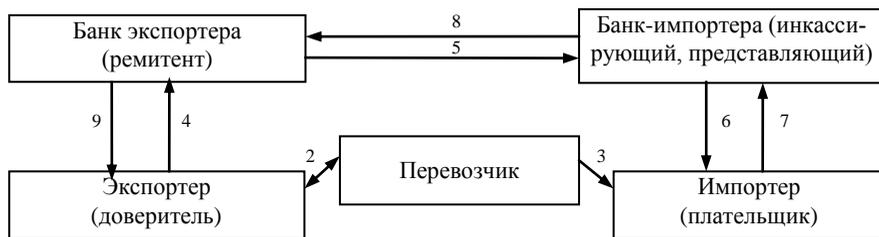


Рисунок 4.2 – Порядок осуществления платежа с помощью документарного инкассо

1 Между продавцом-экспортером и покупателем-импортером заключается контракт на поставку товара, в котором предусмотрено использование инкассовой формы расчетов.

2 Продавец-экспортер в соответствии с условиями контракта осуществляет отгрузку товара покупателю-импортеру и получает от транспортной компании товарно-транспортные документы.

3 Транспортная компания доставляет товар в пункт назначения.

4 Продавец-экспортер (доверитель) направляет в банк-ремитент инкассовое поручение с приложением к нему комплекта документов, подтверждающих отгрузку товара.

5 Банк-ремитент после проверки передает инкассовое поручение и комплект документов в инкассирующий банк.

6 Инкассирующий банк после проверки представляет полученные документы об отправке товара для проверки и оплаты покупателю-импортеру (плательщику).

7 Покупатель-импортер (плательщик) получает документы против осуществления платежа. В том случае, когда расчет производится в кредит, банк импортера передает документы на товар против акцепта импортером векселей (тратт).

8 Инкассирующий банк переводит средства банку-ремитенту.

9 Банк-ремитент зачисляет полученные средства на счет продавца-экспортера.

Различают чистое и документарное инкассо.

Чистое инкассо – платеж или акцепт переводного векселя при предоставлении финансовых документов, не сопровождаемых коммерческими документами. Финансовые документы включают переводные и простые векселя, чеки, платежные расписки или другие документы, используемые для получения платежей. Коммерческие документы – это счета-фактуры, транспортные, страховые и другие документы, не являющиеся финансовыми.

При чистом инкассо продавец-экспортер непосредственно направляет коммерческие документы покупателю-импортеру, тем самым передавая ему контроль над товарами, и при этом не требует в качестве предварительного условия платежа или акцепта векселя.

Документарное инкассо – платеж или акцепт переводного векселя осуществляется при предоставлении финансовых документов, сопровождаемых коммерческими документами или при предоставлении коммерческих документов, не сопровождаемых финансовыми документами.

Документарное инкассо является банковской операцией, при которой банк играет роль посредника между экспортером и импортером. Банк получает инкассо вместе с инструкциями от экспортера и представляет документы, являющиеся доказательством фактической поставки товара покупателю-импортеру в обмен на платеж или акцепт векселя в соответствии с инструкцией. Существует несколько видов документарного инкассо:

1 Вручение товарораспорядительных документов против немедленного платежа. В этом случае документы на товар передаются импортеру против платежа, который должен быть осуществлен немедленно. Немедленно в банковской практике означает: по первому предъявлению документов или по прибытии товара.

2 Вручение документов против акцепта. В этом случае документы передаются импортеру против акцепта тратты (переводного векселя) или выписки простого векселя.

3 Вручение документов против письма о принятии обязательства. В этом случае документы выдаются против представления письменного обязательства оплатить товар в определенный день в будущем, подписанное покупателем-импортером или банком покупателя-импортера.

Расчеты в форме инкассо дают определенные преимущества покупателю-импортеру. Импортер проводит платеж против товарных документов, дающих ему право на товар, и ему нет необходимости заранее отвлекать валютные средства из своего оборота. При этом банки защищают его право на товар до момента оплаты документов. Право на товар покупателю-импортеру дают товарораспорядительные документы, во владение которых

ми он вступает после их оплаты. Данная форма расчетов выгодна для покупателя-импортера еще и потому, что подразумевает оплату после проведения полного контроля действительно поставленного экспортного товара. Расходы по проведению инкассовой операции относительно невелики, сопровождение операции по импортному инкассо в Белвнешэкономбанке составляет 0,1 % от суммы документов, минимум – 50 дол. США, максимум – 300 дол. США. Максимальная ставка при экспортном инкассо для белорусского экспортера при приеме на инкассо векселей вместе с другими документами составляет 250 дол. США независимо от суммы контракта.

Вместе с тем инкассовая форма расчетов для продавца-экспортера имеет и определенные недостатки. Во-первых, продавец-экспортер несет риск, связанный с возможным отказом покупателя-импортера от платежа против представленных документов, что может быть связано с ухудшением конъюнктуры рынка или финансового положения покупателя-импортера (плательщика). В этом случае продавец-экспортер вынужден будет нести расходы, связанные с хранением груза, продажей его третьему лицу или перевозкой его обратно в свою страну. Во-вторых, существует значительный разрыв во времени между поступлением валютной выручки по инкассо и отгрузкой товара. Как показывает практика, длительность прохождения документов через банки и, соответственно, периода их оплаты – от нескольких недель до месяца и более.

Для устранения существующих недостатков инкассо на практике применяются дополнительные условия, включаемые в текст контракта. В целях более быстрого получения экспортной выручки в контракте может быть зафиксировано условие осуществления платежей путем применения телеграфного инкассо.

При расчетах в форме документарного инкассо за товары, которые поставляются на условиях краткосрочного коммерческого кредита, условием обеспечения платежа импортером могут стать банковские платежные гарантии. Экспортер может настаивать на включении в текст контракта гарантий обеспечения платежей по инкассо против документов.

Применение инкассо в качестве формы международных расчетов целесообразно при следующих условиях: контрагенты по сделке являются давними партнерами и доверяют друг другу; политическая и экономическая ситуация в стране импортера стабильна; в импортирующей стране отсутствуют ограничения на импорт и валютные платежи.

Международный банковский перевод – форма расчетов, при которой одна сторона контракта купли-продажи поручает банку перевести предусмотренные контрактом валютные средства своему контрагенту.

Переводы выполняются при помощи платежных поручений, представляющих собой приказ банка, направленный банку-корреспонденту, о вы-

плате определенной суммы валютных средств по заявлению и за счет перевододателя иностранному получателю (бенефициару).

Преимуществом данной формы международных расчетов является быстрота проведения, низкая стоимость и простота оформления. Тариф Белвнешэкономбанка на осуществление банковского перевода в валюте по поручению банка-корреспондента составляет 20 дол. США независимо от суммы перевода. Основной недостаток – высокая степень риска для стороны, являющейся перевододателем: импортера при переводе авансового платежа, экспортера при поставке товара в кредит.

Участниками банковского перевода являются:

- *перевододатель* – лицо, выдающее первое платежное поручение в ходе кредитового перевода;
- *бенефициар* – лицо, указанное в платежном поручении перевододателя в качестве получателя средств в результате кредитового перевода;
- *банк-получатель* – банк, который получает платежное поручение;
- *банк-посредник* – любой банк-получатель, не являющийся банком перевододателя и банком бенефициара.

Схема расчета банковским переводом представлена на рисунке 4.3.

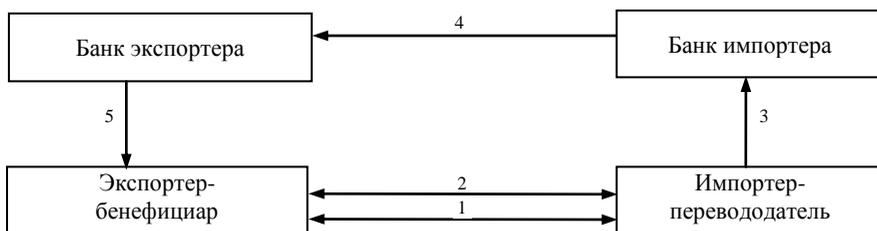


Рисунок 4.3 – Схема расчета банковским переводом

1 Заключение контракта, в котором указываются условия и форма расчетов, а также банки, через которые будут производиться расчеты.

2 Отгрузка экспортером товара в соответствии с условиями контракта.

3 Предоставление импортером в свой банк поручения (заявления) на перевод.

4 Проверка банком импортера правильности заполнения поручения на перевод, осуществление перевода банком импортера валюты банку экспортера.

5 Проверка банком экспортера подлинности платежного поручения, зачисление экспортной выручки на счет бенефициара перевода и уведомление экспортера.

Банковские переводы осуществляются посредством платежных поручений, а также (при наличии межбанковской договоренности) банковскими чеками и иными расчетными документами. По поручению клиентов банки

осуществляют перевод валюты за рубеж в порядке предоплаты по импорту, в качестве авансовых платежей, в оплату купленных товаров, при оплате векселей за купленные в кредит товары, а также в других случаях.

Открытый счет – форма расчета, при которой экспортер открывает счет в банке импортера в его стране и на который импортер периодически вносит сумму валюты за каждую отгруженную ему по контракту партию товаров.

Открытый счет означает договоренность между продавцом-экспортером и покупателем-импортером о том, что товары поставляются до их оплаты, а платеж будет произведен на конкретную будущую дату. Такая форма расчетов выгодна покупателю-импортеру в связи с тем, что он оплачивает товары через согласованный сторонами срок после получения и проверки. Для продавца-экспортера риск заключается в том, что он передает право собственности на товар, не имея гарантии платежа.

Техника осуществления расчетов по открытому счету состоит в периодических платежах покупателя-импортера продавцу-экспортеру после получения товара или предоставления услуги. Сумма текущей задолженности учитывается в специальных книгах обоих торговых партнеров. Данная форма расчетов связана с кредитом по открытому счету. Обычно в контракте предусматриваются периодические платежи в установленные сроки, например, после завершения поставок или перепродажи товаров покупателем-импортером в середине или в конце месяца. После взаимной сверки расчетов окончательное погашение задолженности по открытому счету производится через банки с использованием банковского перевода или чека.

Для достижения большей надежности платежа по открытому счету экспортер может прибегнуть к гарантии кредитного учреждения. Участие банков при таких расчетах – обычная мировая практика, и предложение о предоставлении гарантий финансовых организаций в большинстве случаев партнер по договору воспринимает без противодействия. Помимо этого, поставщик может настоять на выставлении резервного аккредитива. Он также позволит экспортеру получить причитающиеся ему деньги по контракту от банка-эмитента аккредитива, в случае неспособности покупателя оплатить отгруженный товар или оказанные услуги.

В отечественной внешнеторговой практике открытый счет используют главным образом в комиссионных и консигнационных операциях и в основном по импорту.

Включение в контракт купли-продажи условия использования расчетов по открытому счету возможно с партнером, финансовая надежность и деловая репутация которого безупречна.

Расчеты векселями и чеками. В международной торговле рассрочка платежа является основной формой коммерческих (товарных) кредитов, когда продавец-экспортер поставляет покупателю-импортеру товар и согла-

шается, что платежи будут осуществляться поэтапно с начислением банковских процентов на оставшуюся сумму кредита с момента поставки товара.

Главными проблемами таких расчетов является гарантия платежей и обеспечение их максимального удобства как для продавцов-экспортеров, так и для покупателей-импортеров. Эти проблемы могут быть решены с помощью векселей.

Вексель – это письменное безусловное обязательство должника, составленное по строго определенной законом форме, оплатить кредитору в установленный срок в конкретном месте указанную в векселе сумму. Например, покупатель-импортер может выписать несколько полугодовых векселей в пользу продавца-экспортера, которые в сумме покроют и стоимость поставленного товара (оказанных услуг), и проценты по предоставленному кредиту.

Существуют простой и переводной вексели. *Простой вексель* (выписывается должниками) применяется, как правило, во внутреннем хозяйственном обороте. Фактически это долговая расписка. *Переводной вексель (тратта)* – это документ, составленный по установленной законом форме, выписывается продавцом-экспортером товара и содержит безусловный приказ кредитора (трассанта) плательщику (трассату), которым является акцептующий тратты банк покупателя-импортера, об уплате в указанный срок определенной суммы денег в векселе третьему лицу (ремитенту) или предъявителю. Применяется в международных коммерческих расчетах.

В соответствии со ст. 1 Женевской конвенции 1930 г. «О единообразном законе о переводном и простом векселе» переводной вексель должен содержать: наименование «вексель», включенное в самый текст документа и выраженное на том языке, на котором этот документ составлен; простое и ничем не обусловленное предложение уплатить определенную сумму; наименование того, кто должен платить (плательщик); указание срока платежа; указание места, в котором должен быть совершен платеж; наименование того или по приказу кого платеж должен быть совершен; указание даты и места составления векселя; подпись того, кто выдает вексель (векселедателя).

Предусмотренный векселем или траттой платеж может быть обеспечен авалем – гарантией банка-плательщика или другого банка. *Аваль* – это самостоятельное безусловное обязательство банка выплатить определенные денежные суммы по первому требованию со стороны держателя векселя или тратты.

Удобство использования векселей как способа гарантии платежа состоит в том, что они могут служить и средством расчетов. Кредитор, обладающий векселем, может сделать в нем передаточную надпись (индоссамент) в пользу другого лица. Держатель векселя не обязательно должен ждать наступления срока платежа, он может заранее продать его банку, правда за меньшую сумму, но при этом получить деньги сразу. *Индоссамент* – пере-

даточная надпись на векселе. Посредством индоссаменты существует возможность передачи векселя из рук в руки в качестве инструмента платежа. Передача векселя по индоссаменту означает передачу вместе с векселем другому лицу и права на получение им платежа по данному векселю.

Возможность индоссирования векселей расширяет границы их использования, превращая их из простого средства оформления коммерческого кредита в кредитное средство обращения, обслуживающее реализацию товаров и услуг. Расчеты векселями чаще всего используются в качестве средства платежа при расчетах по аккредитивам и инкассо.

При экспорте операция белорусского субъекта хозяйствования в соответствии с нормами Указа Президента Республики Беларусь от 27 марта 2008 г. № 178 может быть завершена поступлением денежных средств (за вычетом дисконта по векселю) в случае, когда вексель выполняет функцию расчетного документа по внешнеторговому договору. В этом случае денежные средства поступают экспортеру не от покупателя-нерезидента, а от лица, осуществляющего учет векселей (банка).

Схема расчетов с использованием переводного векселя представлена на рисунке 4.4.

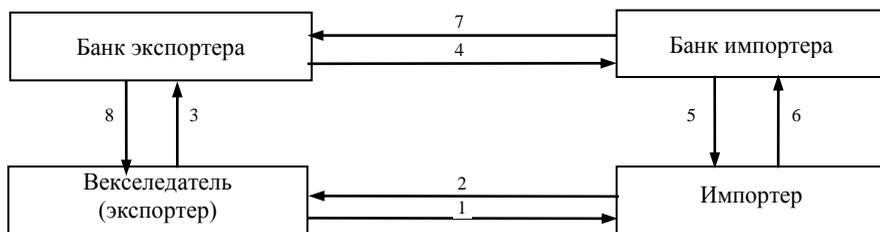


Рисунок 4.4 – Схема расчета с использованием переводного векселя

1 Векселедатель (кредитор, экспортер) выписывает переводной вексель и отправляет его плательщику (должнику, импортеру) для акцепта.

2 Плательщик (должник) акцептует вексель и возвращает его кредитору.

3 Векселедатель (кредитор) передает вексель на инкассо своему банку до наступления срока платежа.

4 Банк кредитора при наступлении срока платежа пересылает вексель на инкассо банку-корреспонденту в стране платежа (банку плательщика).

5 Банк-корреспондент в стране платежа извещает плательщика о предъявлении векселя к платежу.

6 Плательщик (должник) производит платеж по векселю (представляет заявление на перевод).

7 Банк-корреспондент осуществляет перевод платежа банку кредитора.

8 Банк кредитора выплачивает сумму векселя кредитору.

Чек – это один из распространенных видов ценных бумаг, денежный документ строго установленной формы, содержащий письменный приказ владельца счета (чекодателя, трассата) банку чекодателя о выплате держателю чека обозначенной в нем суммы денег по его предъявлению или в течение срока, установленного законодательством.

Женевская конвенция 1931 г., устанавливающая единообразный закон о чеках, определяет его реквизиты: наименование «чек», включенное в самый текст документа и выраженное на том языке, на котором этот документ составлен; простое и нечем не обусловленное предложение уплатить определенную сумму; наименование того, кто должен платить (плательщика); указание места, в котором должен быть совершен платеж; указание даты и места составления чека; подпись того, кто выдает чек (чекодателя).

Оплаченный чек за подписью предъявителя служит для банка распиской в выплате указанной в нем суммы и подтверждением правильности совершаемой операции. Чек должен быть «покрытым», что означает, что в момент выписки чека чекодатель должен иметь денежные средства на счете. Чеки являются как формой, так и средством расчетов.

В международных расчетах используются следующие основные виды чеков:

– *предъявительский* – выписывается на предъявителя, и его передача, и обращение происходит, как у наличных денег;

– *именной* – выписывается на определенное лицо и не может передаваться обычным порядком другому лицу;

– *ордерный* – выписывается в пользу определенного лица, но может быть передан другому лицу путем передаточной надписи на оборотной стороне чека. Используется в международном платежном обороте наиболее часто;

– *банковский* – чек, выставленный одним банком другому.

Чек является оборотным документом. Все права по чеку могут быть переданы посредством передаточной надписи, проставляемой на оборотной стороне чека (индоссамент).

При проведении внешнеторговой операции импортер выписывает чек на всю сумму реализованной поставки по счету-фактуре, затем предъявляет его в свой банк, который проверяет и индоссирует чек на его обратной стороне. После этого банк импортера отправляет индоссированный им чек в банк экспортера. Получив этот чек, банк экспортера, при условии, что это специально оговорено по двустороннему взаимному соглашению между этими двумя банками, получает реальное законное право списать полную сумму чека в валюте со счета импортера в банке экспортера либо со счета банка импортера в банке экспортера.

Однако в подавляющем большинстве случаев банк экспортера, получив индоссированный чек, отправляет этот чек на инкассо обратно в банк импортера и обращается за валютным платежом по чеку в банк импортера только на базе инкассо. В этом случае банк импортера автоматически в безакцептном порядке списывает средства в полной сумме чека с валютного счета импортера у себя. Затем он переводит валютный платеж банку экспортера согласно приказу платежного поручения, который банку импортера всегда дает банк экспортера.

Платеж по чеку может быть гарантирован любым другим лицом, за исключением плательщика по чеку. При этом лицу, подписавшемуся в качестве гаранта, можно, но не обязательно, указывать, за кого дается гарантия. Поэтому при отсутствии такого указания гарантия считается данной за чекодателя.

Выбор формы расчетов во внешнеторговом контракте с иностранным партнером должен быть направлен на обеспечение безубыточной деятельности, что связано с повышенным риском, сопровождающим расчетно-финансовую сторону внешнеторговых операций. При неисполнении импортером своих обязательств экспортер обязан использовать все способы возврата валютной выручки (претензии, исковые заявления), т.к. невозврат валютной выручки в установленные сроки влечет штрафы для экспортера.

Для белорусских экспортеров с точки зрения выгоды использования (в порядке убывания степени выгоды) формы расчетов располагаются в следующей последовательности:

- 100 % авансовый перевод (предоплата);
- документарный аккредитив;
- документарное инкассо;
- открытый счет.

Соответственно, для отечественных импортеров выгоды перечисленных форм международных расчетов будет располагаться в обратной последовательности.

Вопросы для самоконтроля

- 1 Дайте характеристику валютных условий внешнеторгового контракта.
- 2 Какие виды валютных оговорок применяются в контрактах купли-продажи?
- 3 Что понимается под наличными расчетами во внешнеторговой практике?
- 4 Какие формы международных расчетов наиболее выгодны для экспортеров и импортеров?
- 5 Дайте пояснение, что такое безотзывный, подтвержденный, покрытый документарный аккредитив?
- 6 Охарактеризуйте основные этапы осуществления платежа с помощью документарного инкассо.
- 7 Виды векселей и особенности их использования в международной системе расчетов.

4.4 Международные встречные и торгово-посреднические операции

На современном этапе развития мирового хозяйства **встречная торговля** превратилась в один из существенных инструментов регулирования и увеличения объемов международной торговли, способствующий углублению экономического и научно-технического сотрудничества между странами. Материалы ООН свидетельствуют о том, что во встречной торговле участвует подавляющее большинство стран мира. Ее доля в общем объеме мирового товарооборота оценивается в размере от 25 до 40 %.

Регулирующая роль встречной торговли выражается в том, что заключение двух- и многосторонних межправительственных соглашений о товарообменных операциях, а также соглашений об экономическом и производственном сотрудничестве на компенсационной основе является правовой основой для установления долгосрочных взаимоотношений между субъектами хозяйствования стран мира.

Развитие встречной торговли способствует переходу международных экономических отношений на качественно новый уровень. Основу этих изменений составляют сделки между контрагентами из развитых и развивающихся стран: «о разделе продукции», о строительстве промышленных объектов «под ключ» с целевым кредитованием, а также сделки, совершаемые в целях реализации соглашений о специализации и кооперации производства, о производственном сотрудничестве между фирмами развитых стран и их контрагентами из развивающихся стран и стран с переходной экономикой.

При операциях международной встречной (товарообменной) торговли экспорт товаров (услуг) увязывается с импортом товаров (услуг) или, наоборот, импорт обуславливает экспорт. Отличительной чертой таких сделок является то, что заключение контракта (контрактов) в одном направлении обусловлено заключением контракта (контрактов) на поставку в обратном направлении. Расчеты по сделкам могут осуществляться сторонами как в товарной, так и денежной форме или их сочетанием.

Применение встречных операций в сфере международной торговли в современных условиях имеет следующие *положительные* стороны:

- позволяет экспортерам более гибко решать проблемы со сбытом товаров и услуг в условиях усиления конкуренции на мировом рынке;
- обеспечивает доступ экспортеров на новые и труднодоступные рынки государств, на которых потенциальные импортеры испытывают хронический дефицит свободно конвертируемой валюты;
- дает возможность преодолеть нетарифные барьеры и ограничения;
- способствует продвижению новой техники и технологий в развивающиеся страны и страны с переходной экономикой, прежде всего в производства, ориентированные на экспорт.

Вместе с тем, необходимо подчеркнуть, что встречная торговля, особенно бартерные сделки, имеет ряд *отрицательных* характеристик:

– операции встречной торговли зачастую более выгодны для одной из сторон по сделке. В связи с этим у другой стороны могут возникнуть трудности в использовании или реализации получаемого встречного товара;

– существенная доля бартера во внешнеторговом обороте снижает для страны эффективность внешней торговли, уменьшает объем поступления налогов и валютной выручки, искажает ценовые пропорции в экономике.

Встречные торговые сделки заключаются в самых различных формах и имеют разные характерные признаки. Эксперты Европейской экономической комиссии ООН выделяют **три основные формы встречной торговли**: бартерные, торговые компенсационные и промышленные компенсационные сделки.

Бартерная сделка предусматривает обмен согласованного количества одного товара на другой без использования механизма расчетов в иностранной валюте. В таком соглашении определяют количество взаимопоставляемых товаров или сумму, на которую стороны обязуются поставить товары. Бартерные сделки предусматривают, как правило, практически одновременную поставку установленного в заключаемом между сторонами контракте количества товаров в согласованные пункты назначения.

Торговые компенсационные сделки (или компенсационные сделки на коммерческой основе) предполагают встречную поставку товаров в течение установленного срока на основе либо одного договора купли-продажи, либо договора и прилагаемого к нему соглашения о встречных или авансовых закупках. Расчеты могут осуществляться путем перевода иностранной валюты и через урегулирование взаимных клиринговых претензий. Последняя форма расчетов в такой сделке наиболее предпочтительна, т.к. не требует расчетов иностранной валютой: получив товар от экспортера, импортер вносит его платежное требование на клиринговый счет в своем банке, а затем удовлетворяет его путем поставки встречных товаров.

Клиринг – безналичный расчет между странами, компаниями, предприятиями за поставленные, проданные друг другу товары и оказанные услуги, осуществляемый путем взаимного зачета требований.

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

Торговые компенсационные сделки можно разделить на группы:

1) *краткосрочные компенсационные сделки* – продавец товара соглашается получить оплату частично или полностью в виде поставок товаров покупателем; партнеры выставляют счета в денежной форме; экспортер получает выручку за поставку своих товаров после того как им будут реализованы товары, идущие по встречным обязательствам, хотя возможен частичный платеж немедленно по получении товара;

2) *встречные закупки* – экспортер обязуется закупить или обеспечить закупку третьей стороной товаров импортера в пределах согласованной доли своих поставок. Сделка предполагает заключение двух или нескольких договоров, в которых содержится обязательство каждой стороны уплатить наличными за полученный товар. Особенностью основного договора является специальный пункт, предусматривающий обязательство продавца осуществить в установленные сроки встречную закупку товаров, предлагаемых покупателем на экспорт; основное отличие – платежи по первоначальной и встречной поставкам производятся независимо друг от друга.

Сделки встречной закупки имеют три разновидности:

– *параллельная сделка* предполагает подписание двух отдельных контрактов: одного – на первоначальный экспорт, второго – на встречную закупку. Иногда контракты могут быть взаимозависаны базовым соглашением, в котором устанавливаются обязательства по срокам закупок и их общей стоимости;

– сделка типа *«офсет»* – это джентльменское соглашение, которое не содержит юридического обязательства экспортера в отношении встречной закупки. Однако предполагается, что экспортер согласен закупить товары у импортера на сумму, составляющую определенную долю от экспортной поставки, причем часто более 100 %. Как правило, сделки связаны с правительственными закупками военной техники, оборудования для атомных электростанций, сложнотехнического оборудования и др.;

– сделка типа *«свитч»* – передача экспортером своих финансовых обязательств по встречной закупке третьей стороне, обычно крупной специализированной торговой фирме – избавляет от создания собственного сбытового подразделения. Используются в странах, имеющих двухсторонние клиринговые соглашения;

3) *авансовые закупки* представляют собой параллельную встречную сделку, проведенную в обратном порядке: экспортер обязуется приобрести у своего партнера-импортера товары в обмен на его обязательство закупить впоследствии эквивалентный объем товаров экспортера. Подписывается соглашение о закупке с условием, что экспортный контракт будет подписан впоследствии.

Контракты купли-продажи, используемые для оформления торговых компенсационных сделок, не отличаются от контрактов международной торговой сделки. Финансовые расчеты между участниками сделок могут осуществляться при помощи перевода иностранной валюты и путем урегулирования взаимных клиринговых претензий.

Промышленные компенсационные сделки. В этой форме объектом первой сделки является оборудование, технология или услуги, которые будут использоваться с целью создания производственных мощностей для покупателя. Стороны договариваются, что продавец в последующем заку-

пит у покупателя продукцию, производимую на этих мощностях (или за счет поставок аналогичной продукции, произведенной третьими сторонами в данной стране).

Такие сделки имеют ряд разновидностей:

1) *крупномасштабные долгосрочные компенсационные соглашения с обратной закупкой товаров (buy-back)* – широко распространены в обрабатывающей промышленности; осуществляются в течение длительного срока (20–25 лет); оформляются тремя взаимосвязанными договорами: на поставку оборудования, его монтаж и техническое обслуживание, договор на поставку продукции, выпускаемой на поставленном оборудовании, банковское соглашение о предоставлении кредита;

2) сделки *«о разделе продукции»* – заключаются на основе соглашения сторон о строительстве промышленных объектов, преимущественно «под ключ» и предусматривают оплату строительства предприятия поставками производимой на нем продукции в установленной пропорции (от 20 до 40 %); широкое распространение получили в добывающей промышленности;

3) сделки *«развитие – импорт»* – заключаются главным образом при строительстве предприятий обрабатывающей промышленности и предполагают, что встречные поставки продукции с построенных предприятий будут покрывать затраты иностранной фирмы – поставщика комплектного оборудования и услуг;

4) сделки на основе *формулы «BOT»* (Build-Own-Operate-Transfer Schemes) – сторона обязуется осуществить строительство, ввести объект в эксплуатацию и продолжает его использовать в течение нескольких лет, обеспечивая покрытие своих расходов на строительство в результате получения части дохода, несет ответственность за эксплуатацию. Затем объект передается заказчику, как правило, государству или государственному ведомству. Такие соглашения используются при строительстве газо- и нефтепроводов, транспортных коридоров, аэропортов и т.п.;

5) сделки на *«зачетной основе»*, т.е. с зачетом поставок в погашение долга (совместное, лицензионное производство, на основе субподряда и т.п.).

Бартерный контракт по своей структуре и содержанию представляет как бы сдвоенный контракт купли-продажи со всеми присущими ему особенностями взаимоотношений сторон, но отличается от него содержанием отдельных статей.

При подготовке бартерного контракта необходима оценка обмениваемых товаров в единой валютной единице для начисления таможенных пошлин, налогов и сборов, для осуществления валютного контроля, транспортного страхования, оценки и выплаты возможных убытков, начисления и выплат штрафных санкций т.д.

Определение сторон в бартерном контракте отличается тем, что каждая из них является и продавцом, и покупателем. Поэтому в преамбуле обычно ука-

зываются только названия фирм. В тех случаях, когда заранее известно, какая из сторон первая осуществит поставку товара, иногда вводятся понятия «первый поставщик» и «второй поставщик» или «сторона 1» и «сторона 2».

Предмет бартерного контракта определяет обязательства сторон обменяться товарами с указанием их названий, кратких характеристик и физического объема поставок с каждой стороны. Если предметом обмена являются несколько товаров, то делается ссылка на приложенную спецификацию. В этом же разделе указываются базисные условия поставок, которые обычно бывают разными для сторон.

Одним из вариантов оформления бартерного контракта может быть контракт купли-продажи на бартерной основе, который отличается от обычного контракта формулировкой статьи «Условие платежа», предусматривающей расчет в товарной форме. В контракте стороны устанавливают очередность и сроки взаимных поставок товаров.

В связи с тем, что каждая из сторон по бартерной сделке одновременно является и продавцом-экспортером и покупателем-импортером, в контракте выделяют статью, регламентирующую порядок распределения между ними обязанностей по таможенной очистке товаров и получению разрешений на экспорт и импорт.

Бартерные контракты могут содержать согласованные сторонами условия, предусматривающие, что возмещение убытков и оплата штрафных санкций за нарушение условий контракта осуществляется в денежной форме.

Законодательством Республики Беларусь определено, что при совершении каждой товарообменной операции, в том числе внешнеторговой, субъекты хозяйствования Республики Беларусь обязаны оформить *экономическое обоснование сделки*, которое должно содержать:

– 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, обеспечивающего эквивалентный обмен;
- стоимость отпускаемых (экспортируемых) товаров в учетных ценах;
- определение цен получаемых (импортируемых) товаров.

Роль посредников в осуществлении внешнеэкономической деятельности. Торговые посредники занимают существенное место в международной торговле и являются неотъемлемой частью современной рыночной экономики. Опыт деятельности зарубежных производственных и коммерческих структур, начиная от ТНК и заканчивая малыми предприятиями, показал, что использование ими посредников для установления связи производителя с потребителями товаров и услуг, во многих случаях эффективнее, чем со-

здание собственной сбытовой сети для своей продукции за рубежом, которая приведет к росту расходов на реализацию для производителей товаров и услуг, а значит – к росту цен и снижению конкурентоспособности на мировом рынке. Крупнейшие международные корпорации: «BMW», «IBM», «Microsoft Corporation», «Samsung Group», «Toyota Motor Corporation», «Siemens AG», «Daimler AG», «The Procter & Gamble Company», «Nestlé S.A.» и другие – организуют сбыт своей продукции через сотни тысяч посреднических структур, работающих в различных странах мира.

Через торговых посредников проходит реализация на мировом рынке подавляющего объема целых товарных групп машин и оборудования, многих видов сырья, основных полуфабрикатов, готовых изделий, продуктов питания, товаров широкого потребления. Например, по оценкам различных экспертов, свыше двух третей машинотехнических изделий и оборудования, вовлекаемых в международный оборот, реализуется с помощью торговых посредников. Все крупнейшие мировые автопроизводители реализуют свою продукцию через посредников. Например, в Республике Беларусь автомобили японского автомобильного концерна «Тойота» реализуются через единственного официального дилера ЗАО «Эмир Моторс»; автомобили марок «Форд», «Фольксваген», «Мазда», «КИА» реализуют предприятия международного автохолдинга «Атлант-М» и т.д.

Особенно велика роль посредников в продвижении на мировой рынок товаров массового спроса, в котором посреднические структуры выполняют ведущую роль в доставке товаров конечному потребителю. Без участия посреднических звеньев невозможно удовлетворение постоянно меняющихся потребностей рынка и предоставление потребителю нужного товара в необходимом количестве и ассортименте, в нужном месте и в удобное для него время.

Для производителя роль торговых посредников особенно важна в том случае, когда он впервые выходит со своим товаром на внешний рынок или начинает продвижение на внешнем рынке нового товара. Успех производителя в этом случае прямо зависит не только от конкурентных преимуществ самого товара, но и от квалифицированных действий его торговых посредников.

Посредники – это лица и фирмы, содействующие обращению товаров и услуг на внутреннем и внешнем рынках.

Торгово-посреднические операции – это операции, связанные с куплей-продажей товаров (услуг, результатов интеллектуальной деятельности), выполняемые по поручению производителя-экспортера (покупателя-импортера) независимым от него торговым посредником на основе заключенного между ними договора или отдельного поручения. При этом фирмы и лица, осуществляющие эти операции, являются независимыми. Они не являются производителями и конечными потребителями находящейся в сфере

реализации продукции и осуществляют операции с товарами и услугами в соответствии с условиями заключенных договоров. Сбытовые и закупочные подразделения в составе юридических лиц посредниками не являются.

Развитие рыночных отношений и конкуренции как на внешнем, так и на внутреннем рынке способствует рационализации схем движения товаров и услуг, устранению лишних посреднических звеньев и снижению общих издержек обращения.

В сфере внешнеэкономической деятельности основной целью использования посредников является повышение эффективности внешнеторговых операций, которая достигается за счет следующих факторов:

- зарубежный посредник, как правило, изначально имеет все необходимое для организации деятельности – офисные и складские помещения, транспорт, сотрудников, средства коммуникации и т.д.;

- посредники повышают конкурентоспособность товаров по техническому уровню и качеству, обеспечивая предпродажную подготовку товаров, техническое обслуживание в гарантийный и послегарантийный периоды;

- посредник лучше знает национальное законодательство, регулирующее экспортно-импортные, таможенные и валютные операции, технические требования к товарам и услугам;

- посредники, действуя в определенном секторе рынка и имея прочные деловые контакты, быстрее, чем сами поставщики, могут найти потребителей, заинтересованных в приобретении данной продукции, обеспечив тем самым ускорение оборачиваемости производственного и торгового капитала;

- постоянно находясь в рыночной среде, в более тесном контакте с конечными потребителями продукции, изучая динамику спроса и предложения на товары и услуги, посредники могут заблаговременно ориентировать изготовителей, в каком направлении им развивать производство продукции, требованиях к качеству и уровню конкурентоспособности товаров и услуг;

- посредники вкладывают собственный капитал в создание и функционирование сбытовой и сервисной сети, фактически авансируют изготовителей товаров и услуг, создавая им условия для увеличения прибыли за счет экономии производственного капитала;

- посредники нередко принимают на себя финансовые гарантии исполнения платежных и других обязательств сторон, тем самым повышая надежность международного товарного обмена;

- посредники оказывают содействие поставщикам в организации транспортировки, таможенной очистки и страховании товаров;

- посредники повышают конкурентоспособность товаров, сокращая сроки и обеспечивая бесперебойность поставок товаров путем их продажи с созданных складов;

- достаточно эффективна роль посредников в рекламе товаров, которую они осуществляют с учетом национальных и других особенностей рынка;

– специализируясь на работе с определенным набором товаров, посредники способны за счет значительных объемов реализации снизить издержки обращения на единицу продукции.

При выборе внешнеторгового посредника необходимо руководствоваться примерно теми же требованиями и подходами к оценке его надежности, что и при выборе внешнеторгового партнера. Особое внимание следует обратить на следующие моменты:

– посредник, как правило, не должен представлять на целевом рынке интересы другой иностранной или национальной фирмы. За исключением работы с другой фирмой, ассортимент которой дополняет номенклатуру продукции, предлагаемой поставщиком;

– посредник должен располагать соответствующими торговыми, демонстрационными и складскими помещениями;

– персонал посредника должен обладать необходимыми знаниями и опытом работы с соответствующими товарами;

– посредник должен иметь соответствующую задачам реализации продукции сбытовую сеть;

– в случае, если поставляемым товаром является машинно-техническая продукция, посредник должен иметь мастерские и специалистов, с помощью которых может быть обеспечена ее предпродажная подготовка, гарантийное обслуживание и ремонт;

– посредник должен обладать безупречной деловой репутацией и устойчивым финансовым положением.

В целом, решая вопрос о привлечении внешнеторгового посредника, необходимо на этапе планирования определить возможный экономический эффект от его деятельности. В том случае, если посредник не обеспечивает получение дополнительной прибыли по сравнению с той, которую производитель может получить, действуя на рынке самостоятельно, его использование экономически нецелесообразно.

В практике международной торговли услугами посредника часто пользуются на первоначальном этапе проникновения на зарубежные рынки, по мере освоения рынка, адаптации к его требованиям и условиям производитель-экспортер переходит к самостоятельной деятельности за рубежом. Например, во внешнеторговой стратегии промышленных корпораций Японии можно выделить три основных этапа в их сбытовой стратегии. На первоначальном этапе – выхода на новый экспортный рынок – японские компании используют только иностранных или японских торговых посредников. На втором этапе – освоения зарубежного рынка – сбыт осуществляется частично как через посредников, так и через собственные торговые представительства или торговые филиалы, которые часто организуются в виде дочерних сбытовых фирм. На заключительном, третьем этапе – активного утверждения на зарубежном рынке японские поставщики сбыт своей про-

дукции уже полностью осуществляют через собственные торговые фирмы, действующие на территории страны-импортера.

Виды международных торгово-посреднических операций. В зависимости от характера связей между производителем-экспортером (покупателем-импортером), а также от функций, выполняемых торговым посредником, выделяют следующие виды торгово-посреднических операций: операции по перепродаже, комиссионные, коммерческого представительства, брокерские.

Главными системообразующими факторами, характеризующими отношения между производителем-экспортером (покупателем-импортером) и посредником, а также выполняемых им функций, являются:

1 От имени кого действует посредник, т.е. для кого в результате операций посредника возникают юридические последствия: для него самого или для обслуживаемого им производителя.

2 За чей счет действует посредник, т.е. на чей счет относятся расходы или доходы, возникшие в результате операций посредника: на счет самого посредника или на счет обслуживаемого им производителя.

Классифицируя существующие в практике международной торговли торгово-посреднические операции с точки зрения указанных факторов, можно выделить следующие их виды:

1 Посредник действует от *своего* имени и за *свой* счет – операции по перепродаже или дилерские операции.

2 Посредник действует от *своего* имени, но за *чужой* счет – комиссионные операции.

3 Посредник действует от *чужого* имени и за *чужой* счет – операции коммерческого представительства.

4 Посредник действует *ни от своего, ни от чужого* имени, *ни за свой, ни за чужой* счет – операции простого (чистого) посредничества.

Операции по перепродаже осуществляются торговым посредником от своего имени и за свой счет. Торговый посредник в этом случае выступает стороной договора с производителем-экспортером и с конечным покупателем, собственником товара становится после его оплаты.

Виды операций по перепродаже:

1 Торговый посредник по отношению к экспортеру выступает как покупатель, становится собственником товара, реализует товар на любом рынке и по любой цене. Взаимоотношения между партнерами регламентируются *договором купли-продажи*.

2 Экспортер предоставляет посреднику (торговцу по договору) право продажи своих товаров на определенной территории в течение согласованного срока. Отношения регулируются *договором о предоставлении права на продажу* (оговариваются общие условия, регулирующие взаимоотношения сторон по реализации товаров на определенной территории). В ходе реализации этих договоренностей стороны заключают самостоятельные контрак-

ты купли-продажи, в которых определяют количество и качество поставляемого товара, цену, порядок расчетов, базисные условия поставки и другие существенные условия контракта купли-продажи товара.

В различных странах торговца по договору именуют по-разному. В США и Великобритании его называют дистрибьютор (дилер) (англ. distributor, dealer), в Германии – торговец по договору, в Бельгии и Греции – концессионер.

Как правило, дистрибьютор заключает с производителем-экспортером долгосрочный договор, в соответствии с которым дистрибьютор принимает на себя обязательство продавать на определенных рынках в определенных объемах товары, приобретаемые периодически у производителя-экспортера. При этом данную деятельность дистрибьютор проводит от собственного имени и на собственный риск, однако в хозяйственных интересах производителя.

Договор между производителем и дистрибьютором по своей сути является рамочным договором, по которому производитель-экспортер обязуется продавать дистрибьютору на постоянной основе товар, обозначенный определенной торговой маркой, и включить данного дистрибьютора в свою сбытовую сеть. У дистрибьютора, в свою очередь, существуют обязанности по постоянному приобретению товаров у производителя-экспортера, продвижению товара на определенной территории.

На дистрибьютора обычно возлагаются обязанности по поддержанию определенного уровня обслуживания при осуществлении продаж, послепродажного (сервисного) обслуживания, а также по проведению рекламы. В то же время юридическая независимость дистрибьютора совсем не исключает определенного влияния на него со стороны производителя-экспортера, который вправе давать дистрибьютору указания по способу осуществления деятельности, т.к. в рамках договора дистрибьюторства, как правило, производитель передает дистрибьютору право на использование его торговой марки на определенной территории.

Производитель должен создавать определенные возможности для включения дистрибьютора в свою сбытовую сеть. Кроме того, производитель должен обеспечивать дистрибьютора товарами в необходимом ассортименте в соответствии со своей стратегией сбыта, необходимой информацией и рекламными материалами. Схема проведения внешнеторговой операции с участием дистрибьютора показана на рисунке 4.5.

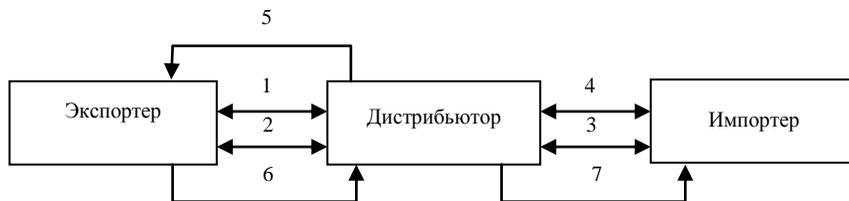


Рисунок 4.5 – Схема проведения внешнеторговой операции с участием дистрибьютора

1 Производитель-экспортер и дистрибьютор заключают соглашение о предоставлении права на продажу.

2 Производитель-экспортер и дистрибьютор заключают контракт купли-продажи товара.

3 Дистрибьютор заключает контракт купли-продажи товара с покупателем-импортером.

4 Потребитель-импортер производит платеж по контракту с дистрибьютором.

5 Дистрибьютор перечисляет контрактную стоимость товара производителю-экспортеру.

6 Производитель-экспортер производит поставку товара дистрибьютору.

7 Дистрибьютор производит поставку товара покупателю-импортеру.

Расчеты между субъектами внешнеторговой операции с участием дистрибьютора могут предшествовать поставке товара, а могут осуществляться с отсрочкой платежа, в том случае, если это определено условиями контрактов. Оказание услуг, если предметом контракта между дистрибьютором и производителем является торговля услугами, производится непосредственно покупателю-импортеру.

Комиссионные операции состоят в совершении одной стороной, именуемой комиссионером, по поручению другой стороны – комитента – сделки от своего имени, но за счет комитента.

Взаимоотношения между комитентом и комиссионером регулируются *договором комиссии*, в соответствии с которым комиссионер не покупает товары комитента, а лишь совершает сделки по их продаже за счет комитента. Это означает, что комитент остается собственником товара до его передачи в распоряжение конечного покупателя. Риск случайной гибели или повреждения товара лежит на комитенте. Комиссионер должен принимать все меры по обеспечению сохранности товара и нести ответственность за их утрату или повреждение, если это происходит по его вине.

Комиссионер заключает договор купли-продажи с покупателями от своего имени, и сам получает от них платеж за поставленные товары. Таким образом, комиссионер является посредником только с точки зрения комитента. Для покупателя он – сторона договора купли-продажи.

В договоре комиссии, как правило, стороны определяют порядок формирования цены комиссионером, по которой товар реализуется конечным потребителям. Комитент может установить для каждой партии товара минимальную цену, предоставив право комиссионеру устанавливать окончательную продажную цену, либо установить твердую цену, не подлежащую изменению в целях предотвращения неоправданного завышения или занижения цены на свой товар комиссионером.

В зависимости от механизма формирования цены, в контракте определяется порядок расчета комиссионного вознаграждения комиссионера за по-

средничество. Это может быть процент от суммы сделки или разница между ценой, установленной комитентом, и ценой реализации комиссионера. Схема проведения внешнеторговой операции с участием комиссионера показана на рисунке 4.6.



Рисунок 4.6 – Схема проведения внешнеторговой операции с участием комиссионера

1 Комитент (производитель-экспортер) и комиссионер заключают договор комиссии на реализацию товаров (услуг).

2 Комиссионер заключает с покупателем-импортером контракт купли-продажи товаров (услуг).

3 Комитент (производитель-экспортер) производит поставку товара (оказание услуг) покупателю-импортеру.

4 Покупатель-импортер производит платеж за поставленный товар (оказанную услугу) комиссионеру.

5 Комиссионер производит платеж за товар (услугу) комитенту.

6 Комитент перечисляет комиссионеру комиссионное вознаграждение по сделке.

Комиссионные операции могут проводиться и по импортным сделкам. В этом случае покупатель-импортер на основе договора комиссии поручает комиссионеру другой страны приобрести определенную партию товара за рубежом.

Разновидностью комиссионных операций являются операции консигнации. Они состоят в поручении одной стороной, именуемой консигнантом, другой стороне, именуемой консигнатором, продажи товара со склада от своего имени и за счет консигнанта. Консигнационные операции осуществляются на основе договора консигнации, к которому применяются нормы законодательства о договоре комиссии.

Договор консигнации – договор, в соответствии с которым одна сторона (консигнатор) обязуется по поручению другой (консигнанта) в течение определенного времени (срока договора консигнации) за обусловленное вознаграждение продавать от своего имени и за счет консигнанта поставленные на склад в стране консигнатора товары. Эти товары остаются собственностью консигнанта до момента их продажи третьим лицам.

Консигнационная форма продажи используется при слабом освоении рынка или же при поставках новых товаров, мало известных местным покупателям. На консигнацию обычно поставляются также изделия массового

серийного производства, в устойчивом и быстром сбыте которых экспортер не уверен. Производитель-экспортер фактически кредитует посредника-консигнатора на оговоренный в контракте срок реализации продукции.

Продажа товаров со склада, находящегося в стране сбыта, значительно облегчает освоение новых рынков, поскольку иностранные покупатели получают возможность ознакомиться с интересующими их изделиями не только по каталогам, проспектам, прейскурантам и спецификациям, но и непосредственно путем их осмотра, а часто и посредством проверки в работе.

Для повышения надежности сбыта наравне с простой консигнацией применяют частично возвратную и безвозвратную консигнации. При *частично возвратной консигнации* в контракт включается условие о выкупе, по истечении установленного срока, консигнатором у консигнанта согласованного количества из нереализованного к этому времени товара. Например, консигнант поставил 1000 единиц товара на частично возвратную консигнацию сроком на один год с условием безвозвратности 300 единиц. Если к концу года консигнатор реализовал на рынке 600 единиц, то он имеет право вернуть консигнанту только 100, а 300 единиц товара должен приобрести сам.

При *безвозвратной консигнации* консигнатор лишается права возврата и должен приобрести у консигнанта весь непроданный в течение оговоренного в договоре срока товар.

Коммерческое представительство. В качестве коммерческого представителя может выступать как физическое, так и юридическое лицо. Коммерческий представитель действует на основании договора поручения и других договоров, в т.ч. агентского.

Коммерческое представительство, осуществляемое по *договору поручения*, предусматривает, что одна сторона – поверенный, обязуется совершить от имени и за счет другой стороны – доверителя, определенные действия, в частности по внешнеторговой купле-продаже товаров.

Схема проведения внешнеторговой операции с участием коммерческого представителя показана на рисунке 4.7.

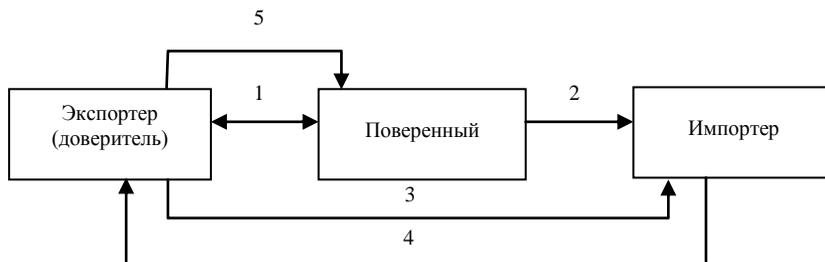


Рисунок 4.7 – Схема проведения внешнеторговой операции с участием коммерческого представителя

1 Доверитель (производитель-экспортер) заключает договор коммерческого представительства с поверенным.

2 Поверенный заключает внешнеторговый контракт купли-продажи от имени доверителя (производителя-экспортера) с покупателем-импортером.

3 Доверитель (производитель-экспортер) осуществляет по контракту купли-продажи поставку товара покупателю-импортеру.

4 Покупатель-импортер производит оплату за поставленный по контракту купли-продажи товар производителю-экспортеру.

5 Доверитель перечисляет вознаграждение поверенному.

Агентские операции состоят в поручении одной стороной, именуемой принципалом, не зависимой от нее другой стороне, именуемой агентом (торговым, коммерческим), совершения фактических и юридических действий, связанных с продажей или покупкой товара на оговоренной территории за счет и от имени принципала. Агентские операции совершаются на основе более или менее длительного (обычно многолетнего) соглашения, именуемого *агентским соглашением*.

Содержание агентских соглашений практически идентично содержанию договоров коммерческого представительства. В терминологии МТП *коммерческое представительство* (коммерческий агентский договор) – это контракт с посредником, который содействует в течение определенного времени деловой активности принципала на той или иной территории.

Операции простого посредничества. Такой вид посредничества достаточно активно используется в международном торговом обороте – это деятельность «чистых» посредников, которые, действуя независимо и не имея поручения, содействуют сторонам в заключении договора. Именно данная форма является посредничеством в узком смысле этого термина. В различных странах таких посредников называют по-разному: в США и Великобритании – это брокер, Италии и Германии – маклер.

Международная торговая палата называет данный вид посредничества «случайным» посредничеством и разработала для его регламентации Типовой контракт «случайного» посредничества МТП – это контракт с посредником, время от времени оказывающим содействие в бизнесе (публикация МТП № 619). В соответствии с Типовым контрактом «случайное» посредничество не предусматривает возможности заключения посредником договоров с иными лицами от имени заказчика или иным образом возложения на заказчика обязанности по отношению к третьим лицам.

Деятельность такого посредника может ограничиться простой передачей информации об одном или нескольких лицах с указанием наименования и адресов потенциальных потребителей либо данная информация может касаться конкретной сделки, которая проводится определенным покупателем, например тендера. При этом наличие прямого контакта между посредником и соответствующим потенциальным покупателем (покупателями) необязательно.

Функции простого посредника заключаются исключительно в действиях фактического характера, благодаря которым он подыскивает покупателю товара продавца либо продавцу товара – покупателя. Тем самым в качестве предмета договора простого посредничества выступает посредническая деятельность, связанная с изучением рынка определенного товара, а также установление контакта между продавцом и покупателем с помощью посредника.

Простой посредник, фактически участвуя в реализации товара, в отличие от комиссионера, поверенного, консигнанта или агента, юридически себя никак не проявляет. От посредника, действующего на основании договора дистрибьюторства (дилерства) такой посредник отличается тем, что сам товар никогда не покупает и не продает и поэтому никогда не приобретает право собственности на тот товар, в покупке которого он оказал определенное содействие. Кроме того, простой посредник может оказывать содействие заказчику во время проведения переговоров с третьим лицом и после заключения договора между заказчиком и третьим лицом, т.е. в период его исполнения. Схема договорных отношений с участием простого посредника представлена на рисунке 4.8.

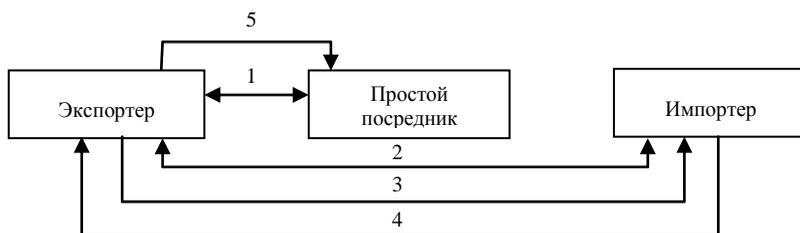


Рисунок 4.8 – Схема договорных отношений с участием простого посредника

1 Производитель-экспортер заключает договор с простым посредником о поиске потенциального покупателя-импортера для заключения контракта купли-продажи.

2 Производитель-экспортер заключает контракт купли-продажи с покупателем-импортером, которого нашел ему простой посредник.

3 Производитель-экспортер осуществляет по контракту купли-продажи поставку товара покупателю-импортеру.

4 Покупатель-импортер производит оплату за поставленный по контракту купли-продажи товар производителю-экспортеру.

5 Производитель-экспортер перечисляет вознаграждение простому посреднику.

В праве Республики Беларусь данная форма посредничества осуществляется на основе договоров подряда или возмездного оказания услуг, в иных государствах – это могут быть отношения маклерства, брокерства.

Законодательством Республики Беларусь регулируются только договоры поручения и комиссии, которые могут использоваться соответствующими посредниками при проведении внешнеторговых сделок. Заключение агентских, дистрибьюторских, брокерских, дилерских и других посреднических договоров возможно в силу ст. 7 Гражданского кодекса Республики Беларусь определяющей, что в Республике Беларусь могут совершаться сделки, прямо не предусмотренные в законодательстве, но не противоречащие ему.

При заключении внешнеторговых агентских договоров белорусские субъекты хозяйствования могут руководствоваться Типовым коммерческим агентским контрактом, разработанным Международной торговой палатой (публикация № 496), а при заключении дистрибьюторских договоров – аналогичным Типовым дистрибьюторским контрактом (публикация № 518).

Структура и содержание торгово-посреднических соглашений. По структуре и содержанию торгово-посреднических соглашений близки к контрактам купли-продажи. Как правило, соглашения на оказание различных видов посреднических услуг включают следующие статьи:

- преамбулу с развернутым определением сторон по договору;
- предмет договора, определяется характер взаимоотношений сторон (предоставление права на продажу, комиссия, консигнация, коммерческое представительство, простое посредничество);
- территория действия договора;
- монопольные и исключительные права;
- цена товара;
- права и обязанности сторон исходя из предмета договора;
- порядок выплаты вознаграждения посреднику;
- срок действия договора и порядок его расторжения;
- арбитраж.

Общим для большинства посреднических соглашений является определение договорной территории и товарной номенклатуры.

Под *договорной территорией* понимается регион, государство, административное образование, на которой посредник может заниматься сбытом согласованной номенклатуры товаров. Соглашение должно четко определить территорию либо территории, на которых посредник правомочен действовать, включая или исключая другие страны, которые могут быть ассоциированы с такой территорией.

Как правило, стороны четко оговаривают в посреднических соглашениях запрет для посредника продвижения на договорной территории товаров других производителей-экспортеров.

Посредник и продавец товаров в процессе подготовки и заключения посреднического соглашения исходят каждый из своих интересов. Так, посредник стремится работать как можно с более широкой номенклатурой товаров, без каких-либо территориальных ограничений своей деятельности

и иметь исключительное, т.е. монопольное право сбыта, чтобы ни продавец, ни его другие посредники не конкурировали с ним на конкретном рынке. Продавцы, наоборот, не во всех случаях заинтересованы в предоставлении посреднику таких прав по договору.

В практике международной торговли встречаются следующие сочетания прав и обязанностей посредников и продавцов, определяющее положение посредников на рынке.

Неисключительное право продажи. Положение на рынке посредника с неисключительным правом определяется следующим сочетанием прав и обязанностей:

- посреднику предоставляется право реализации товаров (услуг) на договорной территории;

- продавец имеет право сбыта товаров через этого посредника, а также привлекать других посредников или самостоятельно реализовывать товары на договорной территории.

Следует учесть, что посредник с неисключительным правом работы на рынке не сможет обеспечить стабильного сбыта товаров продавца. Опасаясь конкуренции со стороны продавца и других посредников, он не будет заинтересован в долгосрочной перспективе, делать существенные капиталовложения в аренду или приобретение складских помещений, расходовать средства на изучение рынка, рекламу и т.д.

Продвижение товаров на зарубежный рынок через посредников с неисключительным правом продажи, как правило, носит временный характер и применяется продавцом-экспортером на начальном этапе освоения рынка. В дальнейшем экспортер выбирает посредников, работающих наиболее эффективно, и продлевает соглашение о представлении его интересов на рынке с одним или несколькими из них. Экспортер может в этом случае разделить договорную территорию между несколькими посредниками, если рынок достаточно емкий, а также наделить их исключительным (монопольным) правом продажи своей продукции на оговоренной территории.

Посредник с исключительным (монопольным) правом продажи. Положение на рынке посредника с исключительным (монопольным) правом определяется следующим сочетанием прав и обязанностей посредника и продавца:

- продавец не имеет права самостоятельного сбыта на договорной территории товара, входящего в номенклатуру товаров посредника;

- продавец не имеет права сбыта через других посредников на договорной территории товара, входящего в номенклатуру товаров посредника;

- в случае нарушения условия об исключительном (монопольном) праве продажи, продавец в соответствии с соглашением должен выплатить посреднику установленное вознаграждение, как если бы сам посредник содействовал реализации товара.

Монопольное право продажи обеспечивает посреднику стабильную позицию на рынке, стимулирует его к увеличению продаж, развитию сбытовой сети, поиску новых покупателей, проведению рекламных компаний и т.д. В то же время продавец в соглашении должен застраховать себя от действий недобросовестного посредника, которые могут фактически закрыть для экспортера на определенное время доступ на рынок. Для этого в контракте оговариваются условия о праве продавца расторгнуть или изменить соглашение с посредником, если он не обеспечивает в течение оговоренного срока определенный объем реализации продукции.

Кроме того в контракте могут быть определены случаи самостоятельной реализации продукции экспортером на рынке без возмещения потерь посреднику:

- поставляемые товары составляют часть компенсационной сделки;
- товары поставляются государственным организациям;
- товары являются запасными частями к оборудованию, поставленному ранее.

Посредник с преимущественным правом продажи (правом первой руки).

Положение на рынке посредника с преимущественным правом продажи определяется следующим сочетанием прав и обязанностей посредника и продавца:

– продавец в первую очередь предлагает товар посреднику с преимущественным правом продажи. В случае его отказа реализовать товар на предложенных условиях продавец может предложить тот же товар другому посреднику или непосредственно покупателю на тех же условиях;

– в случае нарушения условия о преимущественном праве продажи продавец в соответствии с соглашением должен выплатить посреднику установленное вознаграждение, как если бы сам посредник содействовал реализации товара.

Договор о предоставлении права на продажу. В соответствии с этим договором производитель-экспортер предоставляет посреднику исключительное право продажи на договорной территории купленных у него товаров. Стороны по такому договору могут именоваться производителем или экспортером, с одной стороны, и торговцем по договору, дистрибьютором, дилером – с другой.

Как правило, во исполнение такого рода соглашений стороны заключают между собой отдельные контракты на поставку товаров и запасных частей. В контрактах предусматриваются цены, сроки поставки, порядок платежей и другие условия.

В договоре о предоставлении права на продажу на посредника могут возлагаться следующие обязанности:

- закупить у производителя-экспортера и продать на договорной территории товары в согласованном по годам объеме;

– не позднее определенной даты каждого года представлять производителю-экспортеру спецификацию на товары, подлежащие поставке в следующем году;

– обеспечивать своевременное получение лицензий на ввоз товаров, если таковые требуются;

– обеспечивать технический надзор и обслуживание, наблюдение за правильной эксплуатацией, ремонтом проданных товаров и создать с этой целью мастерские технического обслуживания;

– обеспечивать создание на договорной территории широкой сети дилеров по продаже товаров, купленных у производителя-экспортера;

– организовать демонстрационные залы для показа образцов товаров, поставляемых производителем-экспортером;

– подготовить за свой счет для технического обслуживания товаров, проданных на договорной территории, специалистов в количестве и сроки по договоренности с производителем-экспортером;

– на основании представленных производителем-экспортером рекламных материалов систематически осуществлять за свой счет рекламу товаров в такой форме и объеме, чтобы обеспечивать успешную продажу этого товара, используя для этого прессу, кино, телевидение, каталоги и другие средства рекламы;

– организовать совместно с производителем-экспортером ежегодно или в другие согласованные с ним сроки специализированные выставки на договорной территории;

– сообщать производителю-экспортеру о государственных торгах, объявленных на территории. С согласия производителя-экспортера принимать участие в торгах и немедленно информировать об их результатах;

– закупать у производителя-экспортера для обеспечения нормальной эксплуатации товаров необходимое количество запасных частей, содержать за свой счет склады и магазины, а также организовать бесперебойное снабжение запасными частями покупателей товаров;

– в случае прекращения действия договора продолжать снабжать покупателей запасными частями и оказывать им техническую помощь в течение согласованного периода;

– представлять производителю-экспортеру ежеквартально отчеты о своей деятельности (в т.ч. о ценах) по продаже товаров и в тот же срок высылать информацию о положении на рынке и о деятельности конкурентов, в частности, о ценах и условиях, на которых они продают аналогичные товары;

– не представлять без согласия производителя-экспортера на договорной территории ни прямо, ни косвенно ни одну фирму, являющуюся конкурентом производителя-экспортера;

– на основе материалов, переданных производителем-экспортером, издать к согласованному сроку инструкции по эксплуатации и техническому уходу за товаром и снабжать ими каждого покупателя.

В договоре оговариваются также обязанности производителя-экспортера:

- оказывать посреднику содействие в организации ремонтных мастерских и пунктов обслуживания путем поставок на льготных условиях необходимого оборудования;

- в случае возникновения у посредника необходимости в получении технической помощи в сборке, наладке, регулировке и пуске в эксплуатацию купленного оборудования производитель-экспортер обязан командировать необходимое количество своих сотрудников для оказания технической помощи.

Отдельным разделом стороны по договору определяют порядок вознаграждения посредника. Большое распространение получили соглашения, по которым посредник получает разницу между ценой приобретения товара у экспортера и ценой реализации конечному покупателю.

В договоре стороны указывают, что посредник будет продавать купленные товары третьим лицам от своего имени и за свой счет, однако на товарах должны сохраняться производственные марки и товарные знаки производителя-экспортера.

Договор комиссии. По договору комиссии одна сторона (комиссионер) обязуется по поручению другой стороны (комитента) за вознаграждение совершить одну или несколько сделок от своего имени, но за счет комитента.

В договор комиссии обязательно включается ссылка о праве собственности комитента на товар.

Существенным условием договора комиссии является установление цены товара. Комитент, как правило, определяет нижнюю границу цены на товар, переданный на комиссию.

В соответствии с заключенным договором комиссионер обязан:

- следовать указаниям комитента по совершению сделки;
- совершать сделки на наиболее выгодных для комитента условиях;
- не устанавливать цену ниже нижнего предела, установленного договором;
- контролировать исполнение третьими лицами контрактов, заключенных с участием комиссионера;
- вести учет совершенных сделок и представить комитенту по совершении каждой сделки отчет с приложением всех относящихся к сделке документов.

Комиссионер имеет исключительные полномочия санкционировать выплату в рассрочку контрактной продажной цены, но не более чем на установленный комитентом срок, со дня передачи товара покупателю.

Обязанности комитента обычно составляют:

- комитент отвечает за физические дефекты товара, существовавшие в момент перехода риска на покупателя независимо от того, знал ли он о них и мог ли знать. Он отвечает и за скрытые физические недостатки товара,

которые возникли после перехода риска на покупателя, если они возникли по причине, которая существовала до перехода риска;

– комитент обязан платить комиссионеру за каждую заключенную комиссионную сделку вознаграждение и возместить документально подтвержденные необходимые расходы, произведенные комиссионером в интересах комитента.

В обязательном порядке в договоре стороны согласуют виды, порядок расчета и уплаты вознаграждения посреднику. Обычно комиссионеру уплачивается процент от цены сделки, а также доля от разницы в цене при продаже товара покупателю по цене выше минимальной.

Договором может быть предусмотрена обязанность возмещения комиссионером комитенту разницы в цене при продаже товаров по цене ниже минимальной. В том случае, если он не сможет доказать, что возможность продажи товаров по минимальной цене отсутствовала и продажа по более низкой цене предупредила еще большие убытки для комитента.

Комиссионер обычно не отвечает перед комитентом за выполнение обязательств по договору купли-продажи товаров покупателем (третьим лицом). Однако в договор комиссии может быть включено условие о гарантии комиссионера за исполнение сделки третьей стороной, с которой был заключен договор за счет комитента. Такое условие называется *оговоркой делькредере*.

Обязанности комиссионера при совершении импортных сделок обычно составляют:

- изучение зарубежного рынка и поиск потенциальных продавцов товара;
- заключение по поручению комитента контрактов купли-продажи с организациями на закупку товара;
- принятие необходимых мер для обеспечения сохранности товара, принадлежащего комитенту;
- передача товара комитенту в срок, установленный договором, и представление отчета об исполнении договора.

Комитент принимает на себя обязательства:

- обеспечить комиссионера денежными средствами, необходимыми для исполнения договора;
- обеспечить при необходимости участие своих полномочных представителей в выполнении договора.

За совершение действий, связанных с закупкой товара, комитент обязан в сроки, определенные договором, уплатить комиссионеру вознаграждение в установленном размере. В случае приобретения комиссионером товара по цене, ниже указанной в спецификации, дополнительная выгода делится между сторонами в соответствии с предварительной договоренностью и

размер вознаграждения комиссионера увеличивается на сумму дополнительной выгоды.

При проведении комиссионных операций по импорту на комиссионера также могут возлагаться обязанности по таможенной очистке для импорта.

Договор комиссии может возлагать на комиссионера обязанность совершать в интересах комитента сделки по экспорту и по импорту.

Разновидностью договора комиссии является **договор консигнации** – одна сторона (консигнатор) обязуется по поручению другой стороны (консигнанта) за вознаграждение в течение определенного времени (срока консигнации) продавать со склада за границей от своего имени, но за счет консигнанта, товары, переданные ему консигнантом. В отличие от договора комиссии реализация товаров ведется со склада за границей.

Обязанности консигнатора могут включать в себя: реализацию товаров с таможенного склада; обеспечение сохранности товара; осуществление необходимых таможенных процедур в отношении товара; проведение рекламных мероприятий по продвижению товаров; консультирование и оказание технической помощи лицам и фирмам, купившим товары.

В договор стороны обязательно включают условие о сроке консигнации и действиях консигнатора с нереализованным товаром.

В соответствии с договором консигнации консигнант, как правило, обязан: осуществлять поставки товаров на таможенный склад своими силами и за собственный счет; осуществлять поставки по мере необходимости таким образом, чтобы на складе постоянно поддерживался минимальный остаток товаров в согласованном сторонами размере; снабжать товары всеми необходимыми документами, включая те, что необходимы для осуществления таможенного оформления, а также документы, подтверждающие безопасность и качество товара; выплачивать консигнатору вознаграждение в соответствии с договором.

В связи с тем, что реализация товаров ведется с консигнационного склада, в договор включается статья о порядке хранения товаров. Хранение товаров на таможенном складе консигнатора осуществляется за его счет. Консигнатор обязан обеспечить сохранность товаров путем принятия всех необходимых для этого мер, а также отдельный учет товаров и иного имущества, находящегося на таможенном складе.

Риск случайной гибели и повреждения товаров несет консигнант, за исключением случаев, когда такая гибель (повреждение) произошла в результате действия или бездействия консигнатора.

Представители консигнанта вправе проверять наличие товара на таможенном складе консигнатора, в т.ч. лично посещать склад, знакомиться с данными бухгалтерского учета консигнатора, в случае необходимости требовать проведения инвентаризации.

Договор коммерческого представительства может применяться при торговле товарами, услугами как на экспорт, так и на импорт. В соответствии с условиями договора одна сторона – доверитель поручает другой стороне – представителю (поверенному) совершение определенных юридических действий от имени доверителя и за его счет.

В соответствии с условиями договора представитель должен:

- заключать договоры от имени доверителя и представлять его интересы на договорной территории на максимально выгодных для него условиях;
- участвовать в переговорах о потенциальных заказах на товары доверителя с третьими лицами;
- предлагать товары доверителя на территории, поддерживать деловые отношения с покупателями, извещать доверителя о любых событиях, имеющих отношение к бизнесу доверителя;
- не выступать в качестве коммерческого представительства компаний, предлагающих товары, аналогичные товарам доверителя;
- предлагать товары доверителя по ценам (тарифам), указанным доверителем;
- самостоятельно изучать рынок и осуществлять поиск заказчиков для товаров доверителя;
- информировать доверителя обо всех проблемах, возникающих в ходе исполнения заключенного договора купли-продажи товаров;
- при необходимости организовывать встречи представителей доверителя с заказчиками;
- извещать доверителя обо всех жалобах и претензиях, возникающих у потребителей к товарам;
- позиционировать себя на договорной территории как представителя доверителя;
- осуществлять на договорной территории функции постоянного представительства доверителя для целей налогообложения, представлять его интересы перед другими государственными органами.

В соответствии с договором коммерческого представительства доверитель обязан:

- не назначать других коммерческих представителей на договорной территории;
- не заключать договоры с покупателями напрямую (минуя представителя) на договорной территории;
- устанавливать цены (тарифы) на предлагаемые товары и своевременно информировать представителя об их изменении;
- обеспечивать представителя справочными и рекламными материалами, необходимыми для продвижения товаров на договорной территории;

– уплачивать представителю вознаграждение в соответствии с условиями договора;

– самостоятельно нести ответственность перед покупателями за качество товаров по договорам, заключенным представителем.

В виде отдельной статьи оформляются условия договора о вознаграждении представителя.

В соглашения такого рода могут быть включены условия об увеличении вознаграждения посредника при достижении определенных показателей. В частности, могут быть установлены различные уровни вознаграждения представителя в зависимости от достижения определенного объема продаж по контракту.

Как правило, в договоре стороны определяют предельный размер скидки, которую представитель обязуется не предлагать покупателям без предварительного письменного согласия доверителя.

В договор может быть включено условие о сохранении за представителем права на определенное вознаграждение за все сделки, заключенные на договорной территории доверителем в течение согласованного срока, например три месяца после прекращения договора.

Кроме того, договором на представителя могут быть возложены дополнительные обязанности: сбор на договорной территории предложений и претензий покупателей, связанных с качеством товаров; ведение банка данных о существующих и потенциальных покупателях; согласование технических параметров товаров и т.д.

Товаропроводящая сеть (ТПС) – совокупность юридических лиц или обособленных подразделений производителя (филиалов, представительств), осуществляющих реализацию (сервисное обслуживание) товара отечественного производителя.

В соответствии с законодательством белорусские предприятия могут создавать собственные товаропроводящие сети за пределами Республики Беларусь в виде филиалов, представительств, а также корпоративные товаропроводящие сети, акции (доли, паи) которых принадлежат нескольким резидентам Республики Беларусь.

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

ОАО «Белорусская универсальная товарная биржа» (БУТБ) – это одна из крупнейших организаций Республики Беларусь, главной функцией которой является оказание содействия белорусским предприятиям по реализации своей продукции на экспорт и предоставления помощи иностранным компаниям по выходу на белорусский рынок.

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.

Вопросы для самоконтроля

- 1 В чем заключаются отличия бартерного контракта от контракта купли-продажи товаров?
- 2 Назовите способы выхода на зарубежные рынки, используемые в международной торговле, их преимущества и недостатки.
- 3 Дайте характеристику основных видов торгово-посреднических операций.
- 4 Принципы выбора внешнеторгового посредника.
- 5 Чем отличается положение на рынке посредников с монопольным, преимущественным и неисключительным правом продажи?
- 6 Назовите основные статьи договоров с внешнеторговыми посредниками.
- 7 В чем отличия договора комиссии и договора консигнации?
- 8 Формы вознаграждения посреднику и способы его оплаты.

4.5 Операции международной купли-продажи услуг и объектов интеллектуальной собственности

Важнейшая закономерность современности – трансформация индустриальной экономики в постиндустриальную, или экономику услуг.

Услуга – деятельность, направленная на удовлетворение потребностей других лиц на основе договорных отношений между производителем и потребителем услуг, за исключением деятельности, осуществляемой на основе трудовых правоотношений. По договору возмездного оказания услуг одна сторона (исполнитель) обязуется по заданию другой стороны (заказчика) оказать услуги (совершить определенные действия или осуществить определенную деятельность), а заказчик обязуется оплатить эти услуги.

Международная торговля услугами – это экономические отношения между двумя сторонами – резидентами и нерезидентами. Под *экспортом услуг* понимается предоставление их нерезиденту, под *импортом* – получение от нерезидента различных видов услуг.

Международная статистика свидетельствует о том, что торговля услугами является одним из наиболее быстрорастущих секторов мирового хозяйства. Если в конце 50-х гг. XX в. 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.

Становление экономики услуг – универсальный процесс, свойственный всем странам, но реализуется он в каждой из них по мере формирования внутренних предпосылок, в прямой зависимости от уровня экономического развития.

Международная торговля услугами играет важную роль в процессе вовлечения стран в глобальную экономику и международное разделение труда. Так, Индия специализируется в области оффшорного программирования и информационных услуг; Республика Корея – на строительных, инженерно-консалтинговых услугах, морских перевозках; Дубай превратился в туристический и финансовый центр; Сингапур является крупным финансовым центром и расширяет сеть клиник для обслуживания пациентов из всех стран Азии.

Объем экспорта услуг в мировой торговле увеличился с 67 млрд дол. США в 1970 г. до 4675 млрд дол. США в 2015 г., т.е. в 70 раз. Экспорт товаров за тот же период увеличился в 52 раза. Экспорт услуг в мире составил в 2015 г. 22,0 % от всего торгового экспорта товаров и услуг (для сравнения, в 1970 г. – 17,5 %). В структуре мирового экспорта услуг почти половина его стоимостного объема приходится на международные транспортные услуги и международные частные (туризм) и деловые (командировки) поездки. Наиболее крупными экспортерами и импортерами услуг являются США, Великобритания, Германия, Франция, Китай, Япония и Нидерланды – на семь этих стран приходится более 40 % мировой торговли услугами.

Факторы, способствующие развитию международного рынка услуг:

– *трансформация услуг, ранее выполнявшихся на предприятии*, – выделение из сферы производства тех услуг, которые ранее носили внутрифирменный характер. Фирмы и частные лица все чаще нанимают специалистов для оказания услуг, которые прежде они делали сами. Производственные услуги выделились в самостоятельный сектор. Программное обеспечение, проектно-конструкторские разработки, исследование рынка, бухгалтерское, юридическое обслуживание и другие услуги выгоднее заказать специализированным фирмам вместо содержания собственного штата высококвалифицированных специалистов;

– *расширение возможностей оказания услуг в условиях развития и постоянного совершенствования информационно-коммуникационных технологий*. Для оказания многих услуг не требуется физического присутствия поставщика и потребителя в одном месте. Например, на расстоянии оказываются финансовые услуги посредством телекоммуникаций. Информация, скорость ее получения и услуги в области информации стали ключевым фактором повышения конкурентоспособности в любом секторе экономики;

– трансформация неконкурентных рынков важнейших секторов услуг в конкурентные (железнодорожный транспорт, передача электроэнергии, телекоммуникации, развитие сотовой связи как альтернативы традиционным телефонным линиям);

– распространение системы мультимодальных (смешанных) перевозок. Снижение транспортных издержек увеличило степень мобильности производителей и потребителей услуг;

– появление во многих секторах услуг транснациональных компаний. Поставка услуг на международный рынок тесно связана с движением прямых иностранных инвестиций. Более половины мирового экспорта услуг осуществляется посредством коммерческого присутствия, т.е. создания зарубежным поставщиком филиала в стране потребителя. Поскольку производство капиталоемких видов услуг требует вложения крупных инвестиций, на соответствующих рынках активно действуют ТНК. В особенности это касается телекоммуникационного сектора, электро-, газо- и водоснабжения, строительства, транспорта, оптовой торговли, финансовой сферы. Также крупные фирмы (особенно в финансовой сфере) для расширения географии своей деятельности и облегчения внутрикорпорационных потоков заинтересованы в устранении или снижении барьеров, препятствующих выходу на рынки других стран. В то же время в других секторах услуг (туризм, образование, медицина, розничная торговля, деловые услуги) успешно функционируют предприятия мелкого и среднего бизнеса.

Следует учитывать существующие качественные различия между товарами и услугами и, соответственно, особенности торговли ими (таблица 4.1).

Таблица 4.1 – Различия товаров и услуг

Товары	Услуги
Осязаемы	Неосязаемы
Видимы	Невидимы
Поддаются хранению	Не поддаются хранению
Торговля товарами не связана с производством	Торговля услугами связана с их производством
Экспорт товара означает его вывоз с таможенной территории за границу без обязательства об обратном ввозе	Экспорт услуги означает ее оказание иностранцу (нерезиденту), даже в том случае если он находится на таможенной территории государства

В связи с неосязаемостью, невидимостью и невозможностью хранения большинства услуг внешнюю торговлю ими называют «невидимым» экспортом и импортом. В то же время существует множество исключений из перечисленных отличий товаров и услуг: выступление зарубежного артиста можно увидеть, доклад консультанта может храниться на бумажном или ином носителе информации и т.д.

Услуги подразделяются на *торгуемые* и *неторгуемые*. Большая часть услуг производится и потребляется исключительно в национальных рамках, т.е. с точки зрения международной экономики является неторгуемой.

Качественные отличия товаров и услуг определяют способ осуществления международных операций. Международные коммерческие операции с товарами предусматривают их физическое перемещение из одной страны в другую, в то же время только некоторые виды операций с услугами предусматривают их перемещение через национальные границы. Торговля услугами в соответствии с **Генеральным соглашением по торговле услугами** (ГАТС) понимается как поставка услуг четырьмя следующими способами:

1 С территории одного государства на территорию любого другого государства. Поставщик и потребитель услуги не перемещаются через границу, ее пересекает только услуга. Оказание услуги может осуществляться, например, по телефону, факсу, Интернету или с помощью других компьютерных средств связи, телевидения или путем отправки документов, дисков, магнитных лент и т.д. по почте или курьером. Услуги по транспортировке грузов также являются примерами трансграничного предоставления услуг.

2 На территории одной страны потребителю услуг любого другого государства. Примерами потребления за границей является туристическая деятельность: посещение музеев и театров, медицинское обслуживание нерезидентов и обучение за границей, услуги по ремонту транспортных средств, если транспорт одной страны отправляется в другую для ремонта.

3 Поставщиком услуг одного государства путем коммерческого присутствия на территории любого другого государства (открытие филиала или дочерней компании). Поставщик услуг перемещается, а потребитель не перемещается. Примерами являются медицинские услуги, предоставляемые находящейся в иностранном владении больницей, обучение в школе, находящейся в иностранном владении, а также услуги, предоставляемые местным отделением или филиалом иностранного банка.

4 Поставщиком услуг одного государства путем присутствия физических лиц страны на территории любого другого государства, т.е. временный переезд физических лиц в другую страну ради предоставления там услуг. Например, гастроли театров, артистов, лекции профессоров университетов, услуги архитекторов, юристов, поездка иностранного консультанта в страну для предоставления консультационных услуг.

Существуют различные **классификации услуг**, являющихся предметом международной торговли. Так, *МВФ* принята классификация услуг, лежащая в основе составления платежного баланса, которая содержит 11 секторов: транспортные услуги; услуги, связанные с поездками; связь; строительство; страхование; финансовые; компьютерные и информационные; роялти

и лицензионные платежи; другие бизнес-услуги; личные, культурные и рекреационные; правительственные услуги.

Классификатор ВТО включает более 150 видов услуг, сгруппированных в 12 разделов в зависимости от назначения услуги: деловые, коммуникационные, строительство, торговля, образование, охрана окружающей среды, финансовые, здравоохранение, туризм, рекреационные, транспорт и прочие.

В соответствии с методикой *Национального статистического комитета Республики Беларусь* объектом статистического учета внешней торговли услугами являются все услуги, полученные или предоставленные резидентами страны на основе договоров с нерезидентами. Основные виды международных услуг включают: транспортные услуги, поездки (туристические услуги), телекоммуникационные и компьютерные услуги, строительные услуги, услуги по обработке материальных ресурсов и деловые услуги.

К *транспортным услугам* относятся все виды транспортного обслуживания, осуществляемого с использованием транспортных средств, а также сопутствующие и вспомогательные услуги: грузовые и пассажирские перевозки; транспортно-экспедиционные услуги; аренда (фрахтование) транспортного средства с экипажем; услуги по транзиту электроэнергии, транспортировке по трубопроводам нефти, газа и др. продуктов; техническое обслуживание и текущий ремонт транспортных средств; плата за проезд по автомагистралям, мостам, туннелям, тяжеловесных и крупногабаритных автомобильных транспортных средств; почтовые услуги и услуги курьерской связи и пр.

Поездки (туристические услуги) представляют собой комплекс услуг, потребляемых иностранными гражданами, прибывающими в страну с деловой или личной целью: услуги гостиниц, мест общественного питания, экскурсионное обслуживание, услуги санаторно-оздоровительных организаций, баз отдыха и др.

Телекоммуникационные услуги: услуги по приему, обработке, хранению и передаче сообщений (знаков, сигналов, голосовой информации, письменного текста, изображений, звуков или др.) посредством электросвязи и сопутствующие услуги, услуги телевизионного и звукового вещания.

Компьютерные услуги: проектирование, разработка, поставка, техническая поддержка, сопровождение и документирование программного обеспечения (ПО), создаваемого по индивидуальным заказам; проектирование, разработка и внедрение автоматизированных систем; проектирование, разработка и оформление web-страниц; обработка данных с применением ПО потребителя или собственного ПО; услуги, связанные с базами данных; услуги поисковых порталов и поисковых машин в сети Интернет; консультирование в области ПО, компьютерной техники и оборудования информационных вычислительных систем; техническое обслуживание и ремонт компьютеров и периферийного оборудования.

К *строительным услугам* относятся строительно-монтажные, ремонтно-строительные и строительно-реставрационные работы.

Услуги по обработке материальных ресурсов включают услуги по переработке, обработке, сборке, маркировке, упаковке товаров.

Деловые услуги включают: аренду недвижимого имущества; аренду оборудования и транспортных средств; услуги по ремонту оборудования и транспортных средств; архитектурные, инженерные и прочие технические услуги; услуги в области рекламы и изучения конъюнктуры рынка; услуги по перепродаже товаров и прочие услуги, связанные с торговлей; услуги в области сельского хозяйства и добычи полезных ископаемых; услуги в области науки; юридические, консультационные, бухгалтерские и аудиторские услуги; прочие деловые и профессиональные услуги.

Национальная стратегия устойчивого развития социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 г. в качестве одного из приоритетов определяет развитие международных экономических связей в сфере услуг: расширение торговли услугами, углубление интеграционных процессов, формирование единого рынка услуг в ЕАЭС, подготовка к вступлению в ВТО. Республика Беларусь должна стать полноправным участником международных стратегических альянсов в области информационных, компьютерных, телекоммуникационных, космических, авиационных услуг, услуг по научным исследованиям и разработкам, одним из лидеров на мировом рынке медицинских, образовательных и иных услуг.

Критерием качественных структурных преобразований станет увеличение доли валовой добавленной стоимости сферы услуг в ВВП до 52–55 % в 2030 г. На первом этапе (до 2020 г.) предстоит увеличить экспорт наукоемких услуг: информационных, деловых, компьютерных, научных, образовательных, консалтинговых, а также туристических и транспортных услуг.

Эффективность производственно-хозяйственной деятельности отечественных предприятий, в т.ч. в области экспорта, на современном этапе сильно зависит от возможности использовать современное оборудование и технологии. Однако недостаток необходимых финансовых ресурсов для их покупки предопределяет необходимость внедрения новых форм воспроизводства основных фондов с минимумом затрат валютных средств.

Одним из распространенных видов услуг является **аренда** (от *лат.* сдавать внаем) – вид предпринимательской деятельности, при котором собственник имущества (арендодатель) с целью получения прибыли передает его во временное владение и пользование или только в пользование другому лицу (арендодателю) за согласованную арендную плату.

Международные арендные операции означают предоставление внаем товаров, пересекающих границу страны арендодателя. Международная операция, в которой арендодатель приобретает предмет аренды у националь-

ной фирмы и предоставляет его внаем иностранному арендатору, считается *экспортной арендной операцией*. Арендная операция, в которой арендодатель приобретает предмет аренды у иностранного контрагента и предоставляет его отечественному арендатору – *импортная арендная операция*.

Отличительной особенностью международной арендной операции является участие в ней арендодателя и арендатора, находящихся в разных странах, либо арендодателя и производителя предмета аренды в разных странах. В некоторых случаях все три участника арендной операции могут находиться в разных странах.

В международной практике в зависимости от сроков или продолжительности различают следующие виды аренды:

– *краткосрочная* – продолжительность от нескольких часов, дней, месяцев до 1 года. В большинстве стран такой вид аренды получил название «рентинг». Рентинг – краткосрочная аренда имущества без права его последующего приобретения арендатором;

– *среднесрочная* – предполагает сдачу внаем товаров на срок от 1 до 2–3 лет и называется «хайринг». Хайринг – форма лизинга, среднесрочная аренда машин и оборудования без передачи права собственности на арендуемое имущество арендатору;

– *долгосрочная* – с предоставлением товаров внаем на срок от 3 до 5 лет, а по некоторым видам оборудования до 15–20 лет. Такой вид аренды получил название «лизинг» (от *англ.* to lease – сдавать внаем).

Лизинг (финансовая аренда) – это вид инвестиционно-предпринимательской деятельности, связанной с приобретением имущества и передачей его в пользование по договору государству в лице его уполномоченных органов, физическому или юридическому лицу на определенный срок в целях получения прибыли (дохода) или достижения социального эффекта с учетом амортизации предмета лизинга при участии лизингодателя, поставщика, лизингополучателя и других участников лизингового проекта (Закон Республики Беларусь от 09.11.1999 г. № 309-З «О ратификации Конвенции о межгосударственном лизинге»).

Лизингодатель – субъект, наделенный правом осуществлять лизинговую деятельность, который согласно договору лизинга обязуется приобрести в собственность имущество в целях его последующего предоставления в качестве предмета лизинга и предоставить предмет лизинга за плату во временное владение и пользование лизингополучателю.

Лизингополучатель – физическое лицо, юридическое лицо, субъект хозяйствования, не имеющий статуса юридического лица, или государство в лице его уполномоченных органов, получающее предмет лизинга в пользование по договору лизинга в установленном национальным законодательством порядке.

Предмет (объект) лизинга – любое имущество, относящееся к основным средствам (фондам), кроме имущества, запрещенного национальным законодательством к обращению на рынках.

В зависимости от предназначения и сферы действия различают финансовый, оперативный, компенсационный, бартерный и международный лизинги.

Финансовый лизинг – лизинг, при котором лизинговые платежи в течение срока лизинга (не менее 1 года) обеспечивают возмещение лизингодателю не менее 75 % стоимости предмета лизинга, независимо от того, будет ли сделка завершена выкупом предмета лизинга лизингополучателем или его возвратом лизингодателю. Оперативный лизинг – лизинг, при котором лизинговые платежи независимо от его продолжительности обеспечивают возмещение лизингодателю менее 75 % стоимости предмета лизинга, и по истечении срока лизинга лизингополучатель возвращает лизингодателю предмет лизинга.

Основным признаком лизинга как экономической категории является его инвестиционный характер, благодаря которому он получает меры государственной поддержки в виде налоговых, таможенных и тому подобных льгот. Особенностью является и то, что инвестиции осуществляются не за счет собственных, а за счет заемных (кредитных) средств.

Крупные капиталовложения (инвестиции) всегда вызывали определенные сложности, что и явилось одной из предпосылок появления лизинга. Для приобретения более совершенного, эффективного оборудования в целях создания новых, модернизации действующих производств субъектам хозяйствования требуются значительные финансовые ресурсы. Недостаток у предприятий собственных средств вынуждает их прибегать к внешним источникам финансирования, одним из которых и является лизинг.

Лизинг как форма инвестирования привлекательна для всех участников лизинговой операции. Изготовитель оборудования продает его и без существенного промедления получает оплату. Лизингодатель, будучи финансовым посредником между изготовителем и потребителем, получает вознаграждение в виде лизинговых платежей. Потребитель получает необходимое ему оборудование без одновременного отвращения значительных финансовых средств и имеет определенные льготы по налогообложению.

Международный лизинг – лизинговая деятельность, в которой участвуют лизинговые компании и хозяйствующие субъекты любых двух и более иностранных государств. В рамках международного лизинга выделяют:

– *прямой зарубежный лизинг* – арендная сделка между юридическими лицами разных стран;

– *транзитный (косвенный) международный лизинг* – лизингодатель одной страны берет кредит или приобретает предмет лизинга в другой стране и поставляет его лизингополучателю, находящемуся в третьей стране.

В свою очередь прямой зарубежный лизинг подразделяется на сделки, при которых:

– лизинговая компания покупает оборудование у национальной фирмы, а затем предоставляет его за границу арендатору – *экспортный лизинг*;

– арендодатель покупает оборудование у иностранной фирмы, а затем предоставляет его отечественному арендатору – *импортный лизинг*.

Предметами международного лизинга, как правило, являются:

– транспортные средства: грузовые автомобили, вертолеты, суда, контейнеры, специальные вагоны;

– оборудование общего промышленного назначения: стандартное и уникальное промышленное оборудование, оборудование станкостроения, энергетического и электромеханического машиностроения, оборудование для легкой промышленности, складского хозяйства;

– подъемно-транспортное и дорожно-строительное оборудование: погрузчики, строительные машины, подъемные краны, механизмы;

– стационарное оборудование и оборудование комплектных предприятий, полностью укомплектованных и готовых к эксплуатации (сочетание аренды недвижимости и промышленного оборудования);

– бывшее в употреблении оборудование, другие виды оборудования и товаров.

Выделяют также компенсационный и бартерный лизинги. Компенсационный представляет собой вид лизинга, по условиям которого в качестве лизинговых платежей лизингополучатель может поставлять лизингодателю товар, произведенный с использованием предмета лизинга. Бартерный лизинг – вид лизинга, если он предусмотрен национальным законодательством сторон, по условиям которого в качестве лизинговых платежей лизингополучатель может поставлять лизингодателю любой имеющийся у него в наличии товар при согласии лизингодателя принять этот товар в качестве лизингового платежа.

Техника осуществления операций транзитного финансового лизинга схематично состоит в следующем (рисунок 4.9).

1 Лизингополучатель из страны «А» определяет тип необходимого оборудования, его качественные характеристики и находит производителя этого оборудования в стране «В».

2 Лизингополучатель из страны «А» заключает договор лизинга с лизинговой компанией из страны «С».

3 Лизинговая компания из страны «С» заключает контракт купли-продажи оборудования с производителем из страны «В».

4 Лизинговая компания из страны «С» осуществляет платеж за оборудование по контракту с производителем из страны «В».

5 Производитель из страны «В» поставляет оборудование лизингополучателю из страны «А».

6 Лизингополучатель из страны «А» уплачивает лизинговые платежи лизингодателю из страны «С» в соответствии с графиком, установленным лизинговым договором.

Таким образом, лизинговая компания заключает два договора: лизинговый договор с фирмой-лизингополучателем и договор купли-продажи с поставщиком оборудования.

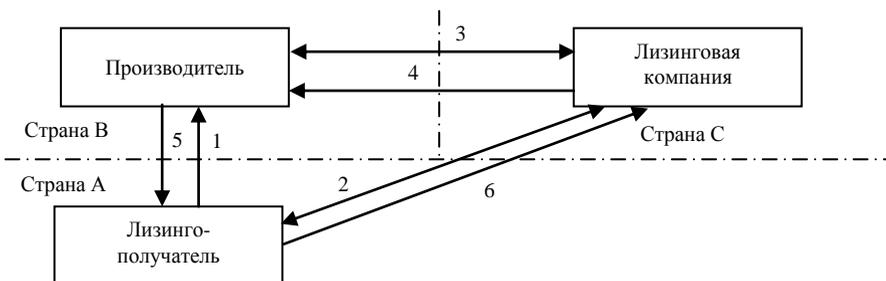


Рисунок 4.9 – Схема транзитной лизинговой операции

В Беларуси согласно Указу Президента Республики Беларусь от 25.02.2014 г. № 99 «О вопросах регулирования лизинговой деятельности» под лизинговой деятельностью понимают предпринимательскую деятельность по приобретению лизингодателем в собственность имущества в целях последующего предоставления во временное владение и пользование за плату юридическому или физическому лицу (лизингополучателю), т.е. приобретение лизингодателем имущества и его передача лизингополучателю – юридическому или физическому лицу допускается не только для предпринимательских, но и иных целей. Лизинговую деятельность могут осуществлять только лизинговые организации, включенные Национальным банком Республики Беларусь в реестр лизинговых организаций. Лизинговую деятельность без включения в реестр вправе осуществлять:

- юридические лица и индивидуальные предприниматели при условии заключения не более трех договоров финансовой аренды (лизинга) в течение одного календарного года и (или) общей стоимости предметов лизинга, передаваемых по одному или нескольким договорам финансовой аренды (лизинга), заключенным этими лизингодателями в одном календарном году, менее 10000 базовых величин;

- иностранные организации, осуществляющие лизинговую деятельность в Республике Беларусь через постоянное представительство;

- юридические лица, имеющие право предоставлять имущество на условиях финансовой аренды (лизинга) в соответствии с решениями Президента Республики Беларусь.

Договор лизинга (лизинговый контракт) – заключенное в письменной форме соглашение между лизингодателем и лизингополучателем, направ-

ленное на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей в связи с предметом лизинга.

По договору финансовой аренды (договору лизинга) арендодатель обязуется приобрести в собственность указанное арендатором имущество у определенного им продавца и предоставить арендатору это имущество за плату во временное владение и пользование для предпринимательских целей.

Финансовая лизинговая сделка оформляется следующими документами:

- лизинговый контракт, заключаемый между лизингодателем и лизингополучателем;
- контракт купли-продажи, заключаемый поставщиком с фирмой лизингодателем, содержащий условия поставки;
- протокол приемки, свидетельствующий о фактической поставке предмета сделки, его монтаже и вводе в эксплуатацию без претензий к поставщику (подписывается всеми участвующими в лизинговой сделке сторонами).

В соответствии с белорусским законодательством предметом договора лизинга могут быть любые не потребляемые вещи, используемые для предпринимательской деятельности, кроме земельных участков и других природных объектов.

В контракте купли-продажи предмета лизинга помимо существенных условий, установленных законодательством для договора купли-продажи (поставки), дополнительным существенным условием договора купли-продажи (поставки) имущества, приобретаемого для последующей передачи в качестве предмета лизинга, является указание на то, что имущество приобретается для передачи в лизинг.

Лизингополучатель может выступить одновременно в пределах одного договора в качестве продавца имущества, передаваемого в лизинг (*возвратный лизинг*).

Особенности заключения, исполнения, прекращения действия договоров финансовой аренды (лизинга) определены Указом Президента Республики Беларусь № 99 «О вопросах регулирования лизинговой деятельности», гл. 34 Гражданского кодекса Республики Беларусь «Финансовая аренда (лизинг)» и постановлением Правления Национального банка Республики Беларусь от 18.08.2014 г. № 526, утвердившим Правила осуществления лизинговой деятельности.

Существенными условиями договора финансовой аренды (лизинга), помимо существенных условий, установленных в соответствии с законодательством, являются:

- предмет лизинга (его наименование, количественные и иные характеристики, позволяющие определенно установить имущество, подлежащее передаче в лизинг);
- указание на сторону договора, осуществляющую выбор предмета лизинга и продавца;

- стоимость предмета лизинга;
- размер либо порядок определения размера, способ и периодичность внесения платы лизингодателю за приобретение и предоставление лизингополучателю во временное владение и пользование предмета лизинга (лизинговых платежей);
- выкупная стоимость предмета лизинга, если условие о его выкупе предусмотрено условиями договора;
- указание на сторону, осуществляющую учет предмета лизинга на балансе в составе активов;
- срок временного владения и пользования предметом лизинга.

В отдельной статье стороны определяют цену договора лизинга, а также размер или порядок определения размера, способ и периодичность уплаты лизинговых платежей в соответствии с условиями договора.

Цена договора лизинга может быть определена по формуле

$$Л = А + В + К + С + П,$$

где Л – общая сумма лизинговых платежей за весь период лизинга;

А – сумма, возмещающая стоимость лизингового имущества за период лизинга;

В – комиссионное вознаграждение лизингодателю;

К – плата лизингодателю за кредитные ресурсы, используемые для приобретения лизингового имущества;

С – сумма, выплачиваемая лизингодателю за страхование имущества;

П – иные затраты лизингодателя, предусмотренные контрактом.

Сумма возмещаемого лизингового имущества равняется сумме амортизационных отчислений за период лизинга.

Уплачиваемый лизингополучателем до начала срока лизинга платеж (авансовый платеж) засчитывается в счет уплаты первого и (или) последующих платежей на протяжении срока лизинга и не должен превышать 40 % контрактной стоимости предмета лизинга с учетом налога на добавленную стоимость.

Существенным условием по белорусскому законодательству является определение срока лизинга. В договоре лизинга может быть предусмотрено, что предмет лизинга переходит в собственность лизингополучателя по истечении срока договора или до его истечения при условии внесения лизингополучателем всей установленной договором выкупной стоимости, которая входит в цену договора лизинга.

Ответственность за сохранность предмета лизинга, а также риски, связанные с гибелью, утратой, порчей, хищением, прочим выбытием предмета лизинга, поломкой предмета лизинга, допущенной при его монтаже или эксплуатации, иные имущественные риски с момента получения предмета лизинга несет лизингополучатель, если иное не предусмотрено договором лизинга.

Стороны в договоре могут предусмотреть, что в том случае, если лизингодатель осуществляет текущий или капитальный ремонт предмета лизинга, то суммы затрат на эти работы включаются в текущие лизинговые платежи. Также в договоре стороны должны согласовать вопросы, связанные с возмещением расходов и собственностью на произведенные отделимые и неотделимые улучшения предмета лизинга.

Особое внимание лизингополучателю следует обратить при проведении им работ по усовершенствованию и модернизации предмета лизинга на наличие согласия лизингодателя. Кроме того, в договоре лизинга могут быть определены следующие права лизингодателя: осуществлять контроль за соблюдением лизингополучателем условий договора лизинга в части сохранности предмета лизинга и поддержания его в рабочем состоянии, использовать предмет лизинга в качестве залога и т.д.

Лизингополучатель с согласия лизингодателя может передавать предмет лизинга в последующее пользование и владение (*сублизинг*) другому лизингополучателю.

Белорусским субъектам хозяйствования на стадии заключения договора международного финансового лизинга необходимо учитывать следующие обстоятельства:

- цена договора лизинга не должна существенно превышать стоимости аналогичного по срокам банковского кредита;

- контрактная стоимость получаемого по договору лизинга оборудования должна быть сопоставима с уровнем мировых цен на аналогичное оборудование;

- прирост поступлений валюты от экспорта продукции, произведенной на арендуемом оборудовании должен, как правило, обеспечивать валютную окупаемость договора лизинга.

Особым видом международной индустрии услуг является туризм и связанная с ним сфера деятельности.

Туризм – туристическое путешествие, а также деятельность юридических лиц, физических лиц, в т.ч. индивидуальных предпринимателей, по его организации (Закон Республики Беларусь от 25.11.1999 г. № 326 «О туризме»).

Туристическое путешествие – организованное самостоятельно или с помощью субъектов туристической деятельности путешествие (поездка, передвижение, пребывание) физических лиц за пределы их места жительства (места пребывания) с туристической целью.

Турист – это физическое лицо, совершающее туристическое путешествие на период от 24 часов до одного года или осуществляющее не менее одной ночевки в стране (месте) временного пребывания.

Экскурсант – физическое лицо, совершающее экскурсию без ночевки в стране (месте) временного пребывания. Под *экскурсией* понимается тури-

стическое путешествие физических лиц на период менее 24 часов, посещение физическими лицами, в т.ч. туристами, в познавательных целях туристических объектов, имеющих художественную, историческую и иную значимость, под руководством экскурсовода, гида-переводчика, иного лица, наделенного правом проведения экскурсий.

Международный туризм подразделяют:

– *на выездной* – туристическое путешествие граждан Республики Беларусь, а также иностранных граждан и лиц без гражданства, постоянно проживающих в Беларуси, за пределы территории Республики Беларусь;

– *въездной* – туристическое путешествие иностранных граждан и лиц без гражданства, за исключением постоянно проживающих в Беларуси, в пределах территории Республики Беларусь.

Внешняя торговля туристическими услугами включает в себя экспорт и импорт туристических услуг. К *экспорту туристических услуг* относится внешняя торговля туристическими услугами посредством их оказания белорусскими исполнителями иностранным заказчикам услуг. К *импорту туристических услуг* относится внешняя торговля туристическими услугами посредством их оказания иностранными исполнителями белорусским заказчикам услуг.

Туристическая индустрия – совокупность объектов для размещения туристов, транспортных средств, общественного питания, средств развлечения оздоровительного, делового, познавательного и иного назначения, используемых для удовлетворения потребностей туристов, экскурсантов, возникающих во время совершения туристического путешествия и (или) в связи с этим туристическим путешествием

Туристические услуги – услуги по перевозке, размещению, а также иные услуги (по питанию, организации туристического путешествия, экскурсионные и другие услуги), не являющиеся сопутствующими услугам по перевозке или размещению, оказание которых в комплексе услуг, входящих в тур, позволяет совершить туристическое путешествие в соответствии с его целями и потребностями туриста, экскурсанта.

Туристическая деятельность в Республике Беларусь складывается из туроператорской и турагентской деятельности.

Туроператорская деятельность – предпринимательская деятельность юридических лиц (туроператоров) по формированию, продвижению, реализации туров, в т.ч. сформированных другими туроператорами, включая нерезидентов Республики Беларусь, а также по оказанию отдельных услуг, связанных с организацией туристического путешествия.

Турагентская деятельность – предпринимательская деятельность юридических лиц или индивидуальных предпринимателей (*турагентов*) по продвижению, реализации туров, сформированных туроператорами – резидентами Республики Беларусь, участникам туристической деятельности, а также по оказанию отдельных услуг, связанных с организацией туристиче-

ского путешествия. Турагент в отличие от туроператора не может непосредственно устанавливать договорные отношения по продвижению туров, сформированных нерезидентами, а имеет право заниматься реализацией туров участникам туристической деятельности.

Тур – сформированный туроператором для реализации комплекс туристических услуг, включающий не менее двух из следующих трех видов услуг: по перевозке, размещению, иные туристические услуги (по питанию, организации туристического путешествия, экскурсионные и другие услуги), не являющиеся сопутствующими услугам по перевозке или размещению, позволяющие совершить туристическое путешествие.

Правом на формирование тура обладают только туроператоры. Формирование тура включает в себя составление программы туристического путешествия и формирование комплекса туристических услуг, позволяющих совершить туристическое путешествие; приобретение права на реализацию тура либо комплекса туристических услуг, сформированных нерезидентом Республики Беларусь. *Комплекс туристических услуг* составляют услуги, которые оказывает туроператор самостоятельно и (или) права на которые туроператор приобретает на основе договоров с третьими лицами.

Продвижение тура включает в себя комплекс мер, направленных на формирование спроса на туристические услуги, в т.ч. посредством рекламы, участия в специализированных выставках, ярмарках, создания интернет-порталов, издания каталогов, буклетов. Продвижение туров производят туроператоры и турагенты.

К участникам туристической деятельности относятся: туристы, экскурсанты, а также имеющие намерение заказать, заказывающие либо заказавшие туристические услуги для целей, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности, юридические лица и физические лица, в т.ч. индивидуальные предприниматели.

Субъекты операций международного туризма представлены на рисунке 4.10.

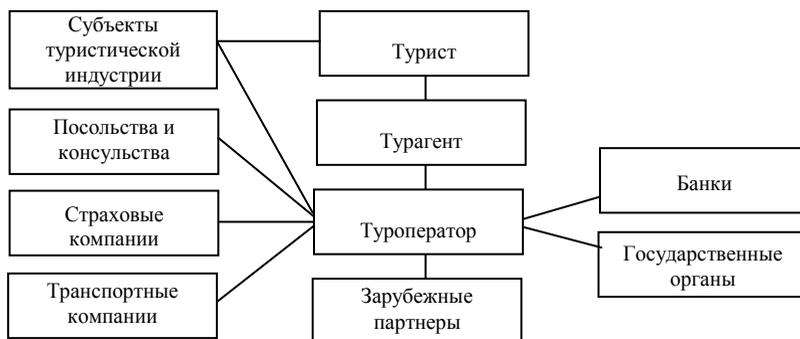


Рисунок 4.10 – Субъекты операций международного туризма

Взаимоотношения между субъектами оформляются договорами различного вида. Их условно можно подразделить на следующие группы договоров, заключаемые между:

- туроператором и исполнителями отдельных видов услуг;
- туроператором и туроператором-нерезидентом;
- туроператорами (турагентами) и участниками туристической деятельности (туристами, экскурсантами).

Первая группа договоров представлена, как правило, **договором возмездного оказания услуг**. По этому договору одна сторона (исполнитель) обязуется по заданию другой стороны (заказчика) оказать услуги (совершить определенные действия или осуществить определенную деятельность), а заказчик обязуется оплатить эти услуги (п. 1 ст. 733 Гражданского кодекса Республики Беларусь).

При формировании туров туроператоры заключают договоры с исполнителями услуг, в т.ч. и нерезидентами, предметом которых могут быть услуги по проживанию, питанию, переезду, экскурсионному обслуживанию, страхованию и др.

Договорные отношения между туроператорами и туроператорами-нерезидентами, как правило, оформляются **договорами посреднического характера** (комиссии, договорами поручения, агентским договором).

В отдельных случаях белорусский туроператор может заключить с туроператором-нерезидентом **договор купли-продажи туристических услуг**. По структуре и содержанию такой договор близок к внешнеторговому контракту купли-продажи товаров. Отличия договоров заключаются в различном наименовании сторон, в преамбуле и предмете контракта.

Программа туристического путешествия включает в себя информацию:

- о маршруте туристического путешествия, дате и времени начала и окончания туристического путешествия;
- порядке встречи и проводов, сопровождения туриста, экскурсанта;
- характеристике транспортных средств, осуществляющих перевозку туриста, экскурсанта, сроках стыковок (совмещений) рейсов;
- характеристике объектов для размещения туристов, в т.ч. их местоположение, классификация по законодательству страны (места) временного пребывания, правила временного проживания, а также иная обязательная информация, установленная законодательством страны (места) временного пребывания;
- порядке обеспечения питания туриста, экскурсанта во время осуществления туристического путешествия;
- перечне и характеристике иных оказываемых туристических услуг.

Все остальные условия: содержание и порядок передачи заявок на предоставление туристических услуг, порядок оплаты, ответственность сторон, порядок разрешения споров и другие условия контракта – существенно не отличаются от условий контракта купли-продажи товаров.

По договору оказания туристических услуг исполнитель (субъект туристической деятельности) обязуется по заданию заказчика (туриста, экскурсанта) оказать туристические услуги, а заказчик обязуется их оплатить. К договору оказания туристических услуг применяются правила, установленные законодательством для договора возмездного оказания услуг.

Договором оказания туристических услуг может быть предусмотрено исполнение всех или части обязательств исполнителя по договору третьими лицами. Исполнение обязательств третьими лицами не освобождает исполнителя по договору от ответственности перед заказчиком за неисполнение или ненадлежащее исполнение третьими лицами обязательств по договору оказания туристических услуг.

Договор оказания туристических услуг заключается в письменной форме и должен содержать следующие существенные условия:

- стоимость туристических услуг, сроки и порядок их оплаты;
- сведения об исполнителе, включая данные о специальном разрешении (лицензии) на осуществление туристической деятельности, его месте нахождения (месте жительства индивидуального предпринимателя) и банковские реквизиты;
- сведения о заказчике в объеме, необходимом для оказания туристических услуг;
- программу туристического путешествия;
- права, обязанности и ответственность сторон;
- условия изменения и расторжения договора оказания туристических услуг, порядок урегулирования возникших споров и возмещения причиненных убытков (вреда);
- иные условия, относительно которых по заявлению одной из сторон должно быть достигнуто соглашение.

Каждая из сторон вправе потребовать изменения или расторжения договора оказания туристических услуг в связи с существенными изменениями обстоятельств, из которых стороны исходили при его заключении.

Типовая форма договора оказания туристических услуг утверждена постановлением Совета Министров Республики Беларусь № 1064 от 12.11.2014 г.

В международной практике широко распространен и такой вид услуг, как **международный инжиниринг** – предоставление зарубежному контрагенту комплекса или отдельных видов инженерных, консультационных и коммерческих услуг, связанных с проектированием, строительством и вводом объекта в эксплуатацию, с разработкой новых и усовершенствованием имеющихся технологических процессов на предприятии заказчика.

Полный комплекс инженерных услуг, включая закупку, поставку оборудования и проведение пусконаладочных работ необходимых для сооружения нового объекта, называют комплексным инжинирингом, который включает в себя:

– *консультативный инжиниринг* – связан, главным образом, с интеллектуальными услугами по проектированию, проведению технико-экономического обоснования проекта, подготовке международных торгов, разработке планов строительства и контролем работ. Консультативный инжиниринг иногда называют «чистым инжинирингом», т.к. он не связан с практическим осуществлением поставок оборудования, строительными работами и передачей лицензий;

– *технологический инжиниринг* – предоставление заказчику технологий, необходимых для строительства и эксплуатации промышленного объекта;

– *строительный инжиниринг* – включает проектирование объекта, выбор, поставку и монтаж оборудования;

– *управленческий инжиниринг* – услуги по созданию современной структуры управления производством и сбытом на созданном или модернизированном объекте.

Международные инжиниринговые услуги оказывают:

– инженерно-консультационные фирмы – предоставляют технические услуги в форме консультаций, сами не занимаясь ни производством, ни строительством;

– инженерно-строительные фирмы – предоставляют обычно полный комплекс инженерно-технических услуг, включая проектирование объекта, поставку оборудования, монтаж, наладку и пуск оборудования в эксплуатацию. Эти фирмы довольно часто берут на себя функции генерального подрядчика объекта, привлекая в качестве субпоставщиков производителей оборудования и строительные компании;

– компании-проектировщики, которые, стремясь сохранить секреты производства, выполняют технологическое проектирование с целью расширения или создания нового производства на основе собственных патентов и ноу-хау, а подрядчики привлекаются для выполнения остальных инженерно-консультационных работ;

– компании-производители оборудования, для которых выполнение инжиниринговых работ является средством увеличения продаж основной продукции.

В целях стандартизации технико-экономических исследований, а также унификации основных экономических показателей, характеризующих экономическую целесообразность и хозяйственную необходимость создания объекта, международный центр промышленных исследований ЮНИДО разработал «Пособие по подготовке промышленных технико-экономических исследований» и «Руководство по оценке эффективности инвестиций».

В соответствии с белорусским законодательством оказание международных инжиниринговых услуг может оформляться договором строительного подряда, в т.ч. и сооружение объекта «под ключ», а также договором подряда на проектные и изыскательские работы. Проведение маркетинго-

вых исследований, оказание рекламных услуг, а также услуг по исполнению роли генеральных подрядчиков, проведению конкурсных торгов может быть оформлено договором возмездного оказания услуг.

По **договору строительного подряда** подрядчик обязуется в установленный договором срок построить по заданию заказчика определенный объект либо выполнить строительные и иные специальные монтажные работы и сдать их заказчику, а заказчик обязуется создать подрядчику необходимые условия для выполнения работ, принять результаты этих работ и уплатить обусловленную цену.

Правила заключения и исполнения договоров (контрактов) строительного подряда утверждены постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 15 сентября 1998 г. № 1450. В договоре должны быть указаны наименование сторон, их местонахождение в соответствии с учредительными документами или данные документа, удостоверяющего личность, расчетные счета в обслуживающих банках, учетные номера плательщика, номера свидетельств о государственной регистрации, существенные условия договора, а также все те условия, относительно которых по заявлению одной из сторон должно быть достигнуто соглашение.

К существенным условиям договора относятся:

- предмет договора (наименование и местонахождение объекта, виды (этапы) строительных работ, подлежащих выполнению, и их объемы);
- указание на выполнение строительных работ собственными силами подрядчика либо с привлечением субподрядчиков;
- сроки (число, месяц и год) начала и завершения строительства объекта (выполнения строительных работ);
- договорная (контрактная) цена или способ ее определения;
- порядок и сроки представления проектной документации, ее содержание и состав, количество представляемых экземпляров;
- порядок расчетов за выполненные строительные работы;
- источники и объемы финансирования по каждому из источников, в т.ч. с выделением суммы обязательств на текущий финансовый год;
- ответственность сторон за неисполнение или ненадлежащее исполнение договорных обязательств;
- обязанности заказчика и подрядчика при исполнении договора.

Предметом договора строительного подряда являются: строительство, реконструкция предприятия, здания, сооружения или иного объекта; выполнение строительных, монтажных, специальных и иных работ.

Договоры строительного подряда могут заключаться и на выполнение работ по капитальному ремонту объектов. Кроме того, в договоре подряда с согласия сторон может быть предусмотрена обязанность подрядчика выполнить проектные и изыскательские работы, а также обеспечить техническое обслуживание объекта после принятия его заказчиком.

Для договора строительного подряда существенным является указание, что подрядчик обязуется в установленный срок построить определенный объект. Поэтому в договоре следует детализировать обязательства подрядчика по своевременному выполнению работ по строительству объекта. На заказчика возлагается обязанность в установленные сроки выполнить свои обязательства по участию для беспрепятственного продвижения строительства. При этом сроки строительства объекта, устанавливаемые в договоре подряда, не должны превышать сроков, определенных в утвержденной в установленном порядке проектной документации и условиями подрядных торгов.

Цена договора (работ, объекта) устанавливается по результатам проведения подрядных торгов. По объектам, в отношении которых проведение подрядных торгов не является обязательным, договорная (контрактная) цена определяется по соглашению сторон. Также стороны определяют в договоре порядок финансирования строительства.

В международном договоре строительного подряда на заказчика могут возлагаться обязанности по обеспечению подрядчика отдельными видами крупногабаритной строительной техники и оборудования, доставка которого на объект строительства в стране заказчика связана с большими затратами.

В договоре стороны также согласуют порядок устранения дефектов и недоделок, выявленных в ходе строительства и в гарантийный период.

Каждая сторона договора вправе внести предложения о включении в договор подряда и других условий, предусматривающих:

- условия выплаты и размер премий за своевременный ввод объекта в эксплуатацию;
- ответственность сторон при невыполнении обязательств по договору;
- особенности приемки выполненных строительных работ, сдачи объекта в эксплуатацию;
- взаимоотношения сторон при наступлении форс-мажорных обстоятельств;
- порядок и основания изменения или расторжения договора подряда.

Заключение договоров на оказание инженерно-консультационных услуг возможно в силу ст. 7 Гражданского кодекса Республики Беларусь определяющей, что в Республике Беларусь могут совершаться сделки, прямо не предусмотренные в законодательстве, но не противоречащие ему.

Для оформления международных договоров на оказание инжиниринговых услуг белорусские субъекты хозяйствования могут использовать Руководство по составлению международных договоров на консультативный инжиниринг, включая связанные с этим аспекты технического содействия, принятое на 21-й сессии Группы экспертов по международным договорам

на поставку промышленной продукции Комитета по развитию торговли ЕЭК ООН 1982 г.

Международная торговля результатами интеллектуальной деятельности отличается от торговли товаром как материальным объектом. В качестве товара здесь выступают продукты интеллектуального труда. Права использования этих продуктов в производственных и коммерческих целях и являются предметом международных сделок.

В современных условиях ведущим фактором экономического роста являются знания, особенно технологические. Мир вступил в эпоху инновационной экономики, и главным фактором экономического роста становятся не природные ресурсы, а результаты интеллектуальной деятельности и основанные на них нововведения. Инновационная экономика основана на производстве и экспорте высокотехнологичной продукции и самих технологий.

Переход мировой экономики на инновационный путь развития привел к тому, что в течение последних десятилетий для международной торговли характерно все более активное вовлечение в оборот особого товара – научно-технических достижений, т.е. происходит активный международный обмен технологиями. Приобретая технологии, фирмы за относительно короткий срок достигают мирового уровня качества и высокой конкурентоспособности производимой продукции, получают новые рынки сбыта и увеличивают объемы экспорта.

Согласно классификации Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС), которая создана в 1970 г. и входит в систему ООН, интеллектуальная собственность охватывает две основные области:

– промышленную собственность, касающуюся, прежде всего, защиты прав на изобретения, товарные знаки, промышленные образцы, полезные модели и т.д.;

– авторские и смежные права на литературные, музыкальные, художественные, фотографические, кинематографические и аудиовизуальные произведения.

Изобретение – техническое решение, обладающее новизной, которому предоставляется правовая охрана, имеющее изобретательский уровень и промышленно применимое.

Под полезной моделью, которой предоставляется правовая охрана, признается конструктивное выполнение средств производства и предметов потребления, являющееся новым и промышленно применимым.

Промышленным образцом, которому предоставляется правовая охрана, признается художественное или художественно-конструкторское решение изделия, определяющее его внешний вид и являющееся новым, оригинальным и промышленно применимым.

Ноу-хау – ценные знания, технологии, конструктивные решения и другие результаты интеллектуальной деятельности, представляющие реальную

или потенциальную коммерческую ценность (секреты производства) и охраняемые их обладателями в режиме коммерческой тайны.

Фирменное наименование – это запатентованное название товара, под которым оно известно потребителю. *Товарный знак* и знак обслуживания – обозначение, способствующее отличию товаров или услуг одних юридических или физических лиц от однородных товаров или услуг других юридических или физических лиц.

Наименование места происхождения товара – название страны, населенного пункта, местности или другого географического объекта, используемое для обозначения товара, особые свойства которого исключительно или главным образом определяются характерными для этого географического объекта природными условиями или иными факторами либо сочетанием природных условий и этих факторов.

В соответствии с законодательством право на изобретение, полезную модель, промышленный образец охраняется государством и удостоверяется патентом. *Патент на изобретение*, полезную модель, промышленный образец удостоверяет авторство, приоритет изобретения, полезной модели, промышленного образца и исключительное право на их использование.

Согласно патентному законодательству патент действует только на территории той страны, где он выдан. Поэтому для обеспечения патентной защиты изобретения в других странах необходимо запатентовать там данное изобретение. Срок действия патента определяется законодательством каждой страны, в Республике Беларусь патент на изобретение действует 20 лет, на промышленный образец – 10 лет, полезную модель – 5 лет.

Международная торговля объектами интеллектуальной собственности осуществляется в форме международного обмена лицензиями.

Лицензия – разрешение владельца прав промышленной собственности на ее использование другим лицом для организации производства в течение определенного срока за вознаграждение. Передача прав осуществляется на основе лицензионного договора.

По *лицензионному договору* одна сторона (лицензиар) предоставляет другой стороне (лицензиату) разрешение на использование изобретения, полезной модели, промышленного образца, знака для товаров и услуг (лицензию) на условиях, определенных по взаимному согласию сторон.

Различают *патентные лицензии*, т.е. предоставление права использования запатентованного изобретения, и *беспатентные* (ноу-хау), дающие право на использование научно-технических достижений.

По объему передаваемых прав выделяют следующие виды лицензий:

– *простая (неисключительная)*, при которой лицензиар разрешает лицензиату использовать изобретение или секрет производства, оставляя за собой право как самостоятельного использования, так и продажи аналогичных лицензий третьим лицам;

– *исключительная*, по договору которой лицензиату предоставляются исключительные права на использование изобретения в пределах, оговоренных в соглашении и на определенной территории. Лицензиар уже не может сам использовать изобретение и выдать аналогичные по условиям лицензии другим лицам на той же территории, но оставляет за собой право самостоятельного использования лицензии и выдачу ее третьим лицам вне оговоренной территории;

– *полная* означает, что лицензиар уступает все права на использование изобретения или секрета производства, без каких-либо ограничений в течение срока действия соглашения и отказывается от самостоятельного использования лицензии. Собственником патента на весь срок действия лицензионного соглашения остается лицензиар, передача лицензии не означает продажи патента.

Операции по международному лицензированию могут быть оформлены в виде следующих договоров и соглашений:

– международный лицензионный договор на изобретение, ноу-хау, товарный знак;

– международный договор купли-продажи оборудования, в который могут быть включены условия о передаче сопутствующих лицензий;

– комбинированные международные договоры о продаже лицензий и поставке оборудования;

– международный договор о проектировании и строительстве промышленных объектов, в качестве дополнения содержащий лицензионную часть;

– международные договоры о научно-техническом и промышленном сотрудничестве.

Международный лицензионный договор – это соглашение, по которому владелец объектов промышленной собственности – лицензиар передает и разрешает использовать эти объекты своему иностранному контрагенту – лицензиату на согласованных сторонами условиях за определенное вознаграждение.

В практике международной торговли применяются различные варианты типовых лицензионных соглашений, которые включают следующие основные условия: стороны соглашения; преамбула; определение терминов; предмет соглашения; вид лицензии и определение договорной территории; товарный знак и фирменное наименование; техническая документация; техническая помощь в освоении производства продукции по лицензии; платежи лицензиару; гарантии объемов производства; улучшения и усовершенствования; сохранение производственной и коммерческой тайны; арбитраж; срок действия, продление и прекращение соглашения; прочие условия.

Структура лицензионного договора в основном совпадает со структурой договора международной купли-продажи товаров. Однако лицензионный договор имеет целый ряд специфических особенностей.

Предметом лицензионного договора, как правило, является передача нематериальных предметов – научно-технических достижений и знаний, а также уступка права на их использование. В соглашении или приложении к нему дается подробное описание изобретения, на основе которого осуществляется производство товаров и указываются их технические характеристики.

Важным условием лицензионного договора является определение в нем вида лицензии и соответственно объема передаваемых лицензиаром лицензиату прав на объекты промышленной собственности. В этом же разделе стороны определяют договорную территорию – перечень стран, в которых лицензиат может продавать лицензионную продукцию. В соглашении может быть указан список стран, в которых лицензиат имеет особый интерес к экспорту, и оговаривается запрет на деятельность в них лицензиара или уступку исключительного права в виде лицензии.

Как правило, вместе с передачей права на использование запатентованного изобретения или технологического процесса лицензиар передает лицензиату право на использование товарного знака.

В лицензионном соглашении обычно предусматривается обязанность лицензиара по оказанию технического содействия лицензиату по освоению лицензии. Это содействие может заключаться в предоставлении в распоряжение лицензиата определенного числа квалифицированных инструкторов для обучения персонала лицензиата в ходе подготовки оборудования для пуска в эксплуатацию, и в процессе пуска оборудования, предназначенного для производства изделий в соответствии с контрактом.

После ввода оборудования в эксплуатацию определенное количество специалистов может быть оставлено на определенное сторонами время для последующей технической помощи и контроля качества изделий, изготавливаемых по лицензии.

Достаточно распространенной является практика включения в контракт условия об организации обучения специалистов лицензиата в течение оговоренного срока на заводах лицензиара. Распределение расходов, связанных с командированием и пребыванием специалистов сторон, определяется договором.

За предоставление прав на использование предмета лицензионного соглашения в контракте определяется размер, порядок расчета и выплаты лицензиатом лицензиару вознаграждения. Стороны предусматривают в основном три вида платежей.

Периодические, текущие отчисления (*роялти*) устанавливаются в виде фиксированных ставок в процентах и выплачиваются через согласованные промежутки времени (ежегодно, раз в полгода, квартал, ежемесячно или к определенной дате).

Роялти могут исчисляться в согласованных пропорциях к различным показателям: дополнительной прибыли лицензиата от использования лицен-

зии, общей стоимости реализации продукции, произведенной по лицензии, единице реализованной продукции в виде процента к цене или себестоимости, физическому объему выпущенной продукции, количества переработанного запатентованным способом сырья и др.

Ставка роялти определяется по формуле

$$R_c = \frac{\text{ПД}}{C} \cdot 100\% ,$$

где R_c – ставка роялти, %;

П – ожидаемая прибыль, р.;

Д – доля лицензиара в прибыли;

С – цена единицы продукции, р.

Паушальный платеж устанавливается как твердо зафиксированная сумма, не подлежащая изменению в течение всего срока лицензионного соглашения (представляет 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, р.;

n – количество лет.

Коэффициент дисконтирования рассчитывается следующим образом:

$$a_t = \frac{100\%}{100\% + k_t} ,$$

где k_t – прогнозная ставка коммерческого кредита по годам, %.

Комбинированный способ платежа сочетает наличие твердо зафиксированной паушальной суммы и роялти.

В лицензионное соглашение включают обязанность лицензиата предоставлять лицензиару необходимые сведения о тех показателях деятельности, которые заложены в основу подсчетов роялти. Также может быть оговорено право лицензиара производить проверку данных, относящихся к объему производства и сбыта продукции, изготавливаемой по лицензии на предприятиях лицензиата. Лицензиат обязан обеспечить возможность такой проверки.

В контракт может быть включено условие о гарантиях лицензиара, о том, что на предприятии лицензиата будет осуществляться качественное производство в объеме, предусмотренном в производственной программе, являющейся составной частью контракта. Гарантия обеспечения параметров производства может определяться тестом в течение согласованного количества дней на предприятии лицензиата, а сам тест должен быть проведен в течение определенного срока после запуска производства в эксплуатацию.

Также стороны могут согласовать право лицензиара периодически проводить проверку качества лицензированных изделий и сообщать свое мнение лицензиату с целью устранения возможных недостатков.

В лицензионных соглашениях стороны обычно договариваются об обязанности в течение срока действия контракта извещать друг друга обо всех улучшениях и усовершенствованиях производства изделий по лицензии и обязуются бесплатно уступать их друг другу.

Существенное место в лицензионных соглашениях занимают условия по обеспечению сохранения производственной и коммерческой тайны. Лицензиат гарантирует сохранение конфиденциальности всей документации, информации, знаний и опыта, полученных от лицензиара предприятиями лицензиата. Лицензиат обязуется принимать все необходимые меры для того, чтобы предотвратить полное или частичное разглашение документации и информации, знаний и опыта или ознакомление с ними третьих лиц без письменного согласия лицензиара. Лицензиат по соглашению несет ответственность за нарушение конфиденциальности физическими и юридическими лицами, правовые отношения с которыми уже прекращены.

Обязательства по сохранению конфиденциальности сохраняют свою силу и после истечения срока действия настоящего соглашения или его досрочного расторжения в течение оговоренного сторонами срока.

Как правило, в лицензионном контракте делается оговорка о его прекращении в связи с истечением или прекращением патентных прав лицензиара, а также, если техническая и технологическая информация, являющаяся предметом контракта, стали общеизвестными.

Разновидностью международной лицензионной торговли является франчайзинг. Термин *франчайзинг* (от *франц.* «franchise» – привилегия, льгота) означает специфическую форму договорных отношений между крупными и мелкими самостоятельными предприятиями.

По заключаемому между этими компаниями *договору франчайзинга* франчайзер (крупная компания) передает за вознаграждение в пользование франчайзи (небольшой компании) свою торговую марку вместе с технологиями производства товаров и оказания услуг.

Франчайзинг как особый вид отношений возник в США (в рамках реализации известных швейных машинок Зингера) еще в XIX в., однако получил широкое распространение в развитых странах Европы и Америки лишь по-

сле 1950 г. Одна из наиболее известных в мире франчайзинговых сетей – сеть ресторанов быстрого питания «McDonald's».

В Республике Беларусь нормативное регулирование франчайзинга предусматривается гл. 53 Гражданского кодекса. По договору *комплексной предпринимательской лицензии (франчайзинга)* одна сторона (правообладатель) обязуется предоставить другой стороне (пользователю) за вознаграждение комплекс исключительных прав (лицензионный комплекс), включающий право использования фирменного наименования правообладателя и нераскрытой информации, в т.ч. секретов производства (ноу-хау), а также других объектов интеллектуальной собственности (товарного знака, знака обслуживания и т.п.), предусмотренных договором франчайзинга, для использования в предпринимательской деятельности пользователя.

Вознаграждение по договору франчайзинга может выплачиваться пользователем правообладателю в форме фиксированных разовых или периодических платежей, отчислений от выручки или в иной форме, предусмотренной договором франчайзинга.

Вопросы для самоконтроля

- 1 Какие качественные отличия товаров и услуг следует учитывать при осуществлении международных операций?
- 2 Состояние и перспективы развития экспорта услуг в Республике Беларусь.
- 3 Назовите виды международного лизинга.
- 4 Перечислите существенные условия договора лизинга.
- 5 Дайте характеристику субъектов операций международного туризма и системы их взаимоотношений.
- 6 Что такое комплексный инжиниринг? Какими договорами может оформляться оказание услуг международного инжиниринга?
- 7 Что относят к объектам интеллектуальной собственности?
- 8 На какие виды подразделяют лицензии в зависимости от объема прав, передаваемых лицензиаром лицензиату?

4.6 Международные транспортные операции

Опережающий рост объемов международной торговли по сравнению с темпами развития мирового производства товаров был бы невозможен без постоянного совершенствования всей торговой инфраструктуры и в первую очередь международной транспортной системы. Каждая тонна произведенной в мире продукции перемещается в среднем на 860 ткм с учетом международных морских перевозок. Практическое осуществление международного товарообмена, доставка товара от экспортера к импортеру реализуется через его транспортное обеспечение.

Внедрение достижений научно-технического прогресса в транспортной отрасли привело к тому, что с начала XX в. транспортные и коммуникационные тарифы в мире снизились в реальном выражении более чем в 12 раз. В мировой экономике к началу XXI в. сформировалась **глобальная международная транспортная инфраструктура**.

Республика Беларусь имеет выгодное географическое положение и высоко развитую транспортную инфраструктуру. Через территорию страны проходят два международных транспортных коридора – номер II Запад – Восток и номера IX и IXB в направлении Север – Юг, обеспечивающие самый короткий путь из центральных и восточных районов России в страны Западной Европы, а также из стран Балтии к Черноморскому побережью. По уровню развития дорожной сети Беларусь занимает одно из первых мест среди стран СНГ.

В мировой торговле перевозка товаров выполняется различными **видами транспорта**: водным (морским и речным), железнодорожным, авиационным, автомобильным и трубопроводным. Все виды транспорта имеют свою специфику в качестве средств доставки грузов.

Морской транспорт имеет следующие преимущества: относительно низкая по сравнению с большинством других видов транспорта стоимость перевозок, особенно на большие расстояния; мобильность, в зависимости от спроса и предложения на тоннаж по регионам мира суда могут перемещаться с одного маршрута на другой; большая грузоподъемность морских судов позволяет перевозить значительные партии груза; неограниченная пропускная и провозная способность морских путей; незаменимость морского транспорта в межконтинентальных перевозках товаров.

Ограничивают возможности использование морского транспорта: пропускная способность портов и каналов; невысокая скорость перевозок по сравнению с наземным и воздушным видами транспорта; высокая стоимость морских судов и инфраструктуры морского транспорта.

Речной транспорт отличает: высокая провозная способность по внутренним водным путям; невысокая стоимость перевозки, особенно массовых грузов и грузов, не требующих срочной доставки; возможность перевозить крупные по объему партии грузов; сокращение времени и стоимости доставки при применении судов смешанного плавания типа «река – море»; возможность использования в районах, где не развита железнодорожная и автомобильная сеть.

Сдерживает использование речного транспорта: необходимость строительства гидротехнических сооружений и постоянного поддержания возможности судоходства водных путей; сезонность работы на большинстве водных путей Беларуси и прилегающих государств; несовпадение направлений основных грузопотоков с естественным географическим расположением водных путей.

Особенностями железнодорожного транспорта являются: высокая провозная и пропускная способность; высокая скорость доставки грузов на значительные расстояния; регулярность перевозок; относительная дешевизна перевозок (по сравнению с автомобильным и воздушным видами транспорта); универсальный характер перевозимых грузов; независимость от климатических условий, времени года и суток.

Недостатки железнодорожного транспорта: высокая степень монополизации рынка железнодорожных перевозок; большие капитальные затраты на строительство и содержание железных дорог, приобретение и эксплуатацию подвижного состава; низкая доступность к конечным точкам потребления товаров; высокая материалоемкость и энергоемкость перевозок.

Авиационный транспорт характеризуется: высокой скоростью доставки грузов; сохранностью грузов в пути; возможностью доставки в отдаленные и труднодоступные районы. В то же время воздушный транспорт имеет следующие недостатки: высокая стоимость перевозок; ограниченная грузоподъемность воздушных судов; зависимость от погодных условий; высокая стоимость авиационной техники и инфраструктуры воздушного транспорта.

Автомобильный транспорт отличается следующими преимуществами: высокая оперативность и доступность; возможность доставки груза «от двери экспортера» до «двери импортера»; возможность оптимизации схем и маршрутов доставки; высокая скорость доставки; возможность ритмичных поставок грузов небольшими партиями; экономичность на небольших (до 200 км) расстояниях. К недостаткам автомобильного транспорта можно отнести: высокую стоимость перевозки на большие расстояния; зависимость от погодных и дорожных условий.

Трубопроводный транспорт характеризуется: низкой себестоимостью транспортировки грузов; высокой сохранностью груза; независимостью от погодных и климатических условий; высокой степенью автоматизации процесса транспортировки груза. Однако трубопроводный транспорт отличается: ограниченной номенклатурой перемещаемых грузов; высокой стоимостью строительства трубопроводов; ограниченной пропускной способностью.

Выбор вида транспорта для транспортировки груза зависит от множества факторов, прежде всего, учитывают стоимость, срок доставки и обеспечение сохранности товара в процессе перевозки. Большое влияние на выбор транспорта оказывает транспортная характеристика перевозимых грузов – совокупность свойств, определяющих условия их перевозки, порядок погрузки, выгрузки, хранения, перегрузки и т.д. В зависимости от **способа перевозки и перегрузки** грузы подразделяют на следующие категории: генеральные, массовые и специальные.

Генеральные грузы – это штучные грузы в упаковке или без нее, в мешках, коробках, ящиках, в пакетах, на поддонах, трейлерах, контейнерах. Грузы без упаковки – трубы, металлоконструкции, автомобили и т.п.

К массовым грузам относят: *наливные* (нефть и нефтепродукты, химические и пищевые жидкие грузы); *навалочные* (зерно, уголь, руда); *лесные* (бревна, доски, брус).

Специальные грузы требуют соблюдения определенных правил при транспортировке. К ним относятся: *опасные* грузы, которые могут стать причиной повреждения транспортных средств и представляют опасность для здоровья людей; *скоропортящиеся* – требуют особых условий при перевозке и хранении; а также живой скот и птица.

В зависимости от **вида сообщений** различают: смешанную и прямую перевозку. Смешанная перевозка – перевозка грузов двумя или более видами транспорта. На перевозку каждым видом транспорта заключается самостоятельный договор перевозки. Прямая перевозка – перевозка грузов по одному транспортному документу.

В нормативных документах выделяют *прямую смешанную перевозку* – перевозка грузов двумя и более видами транспорта по единому транспортному документу.

Процесс доставки товара в международной торговле включает следующие этапы:

- транспортировка товара от внутреннего пункта производства до пограничного пункта (порта) страны-экспортера;
- международная транзитная или морская перевозка товара от пункта (порта) страны-экспортера до пограничного пункта (порта) страны-импортера при отсутствии общей сухопутной границы между странами;
- транспортировка товара от пограничного пункта (порта) страны-импортера до внутреннего пункта потребления.

Международная перевозка – перемещение пассажиров и грузов по территории двух и более стран с использованием одного или нескольких видов транспорта.

В ЕАЭС введено обязательное *предварительное информирование* таможенных органов о товарах, ввозимых на таможенную территорию ЕАЭС автомобильным, железнодорожным, воздушным и водным видами транспорта. Предварительная информация представляется таможенному органу государства-члена, на территории которого расположено планируемое место перемещения товаров через таможенную границу Союза, до прибытия товаров на таможенную территорию Союза. Предварительная информация не представляется в отношении товаров, перемещаемых трубопроводным транспортом или по линиям электропередачи.

Технология предварительного информирования заключается в следующем: после подачи информации через портал участнику внешнеэкономиче-

ской деятельности передаётся уникальный идентификатор предварительных сведений, который необходимо предъявить в пункте пропуска на границе. Используя данный идентификатор, должностное лицо таможенного органа осуществляет запрос в информационную систему и получает все сведения, необходимые для таможенного декларирования и осуществления таможенного контроля.

Возможность осуществления предварительного таможенного информирования предусмотрена в целях создания субъектам хозяйствования дополнительных благоприятных условий для развития внешнеэкономической деятельности путем максимально возможного сокращения времени между прибытием товаров на таможенную территорию ЕАЭС и их выпуском в соответствии с заявленной таможенной процедурой таможенным законодательством ЕАЭС. Данная норма закреплена в ст. 11 ТК ЕАЭС.

Состав предварительной информации, структура и формат такой информации, порядок и сроки представления предварительной информации, в том числе предварительной информации, представляемой в виде электронного документа, порядок формирования и использования предварительной информации в виде электронного документа, лица, которые обязаны либо вправе представлять таможенным органам предварительную информацию, определяются ЕЭК в зависимости от вида транспорта, которым осуществляется перевозка (транспортировка) товаров, и целей использования таможенным органом такой предварительной информации.

Транспортно-технологические системы – комплекс взаимосвязанных технических, технологических, экономических, организационных и коммерческих решений, обеспечивающих с наибольшей экономической эффективностью перевозку различных видов грузов (пакетная, контейнерная, трейлерная, лихтерная и др.).

Пакетный и контейнерный способы доставки грузов получили широкое распространение в международных сообщениях с использованием практически всех видов транспорта. Эти способы доставки способствовали тому, что в международной торговле активно стали применяться интермодальные перевозки. Максимальная эффективность перевозок достигается в том случае, когда продукция сразу после изготовления формируется в пакеты и хранится на складе, затем загружается в контейнеры и транспортируется к потребителю.

Транспортный пакет – это укрупненное грузовое место, сформированное из тарных и штучных грузов с помощью различных средств пакетирования (поддоны, изготовленные из дерева, пластмасс, металла).

Контейнер – универсальная многоразовая тара объемом не менее 1 м³, предназначенная для перевозок грузов без тары, в первичной упаковке или облегченной таре, специально сконструированная для облегчения перевозки грузов одним или несколькими видами транспорта без промежуточной пе-

регрузки грузов, и снабженная приспособлениями, облегчающими ее крепление и позволяющими повысить уровень механизации погрузочно-разгрузочных и складских работ.

Интермодальная перевозка – последовательная перевозка грузов двумя или несколькими видами транспорта в одной и той же грузовой единице (контейнер, съемный кузов, полуприцеп и другие) или автотранспортном средстве без перегрузки самого груза при смене вида транспорта в рамках комплексной транспортной цепи «от двери до двери».

Прогрессивные технологии товародвижения, позволяющие доставлять грузы в укрупненном виде, стали основой для развития терминальных систем с использованием специально оборудованных перегрузочных и складских мест – терминалов, на которых груз перегружается с одного вида транспорта на другой. В дальнейшем на базе транспортных терминалов начали формироваться современные *транспортно-логистические центры*, позволяющие повысить эффективность транспортного процесса.

Логистический центр – территориальное объединение хозяйствующих субъектов и органов, занимающихся грузовыми перевозками и сопутствующими услугами, включающее не менее одного терминала. Развитие функций терминалов и их трансформация в логистические центры происходит в следующих направлениях: погрузочно-разгрузочные работы, складирование грузов; строительство перерабатывающих предприятий в зоне терминала; создание зон региональной торговли, таможенных складов; дополнительные услуги: банковские, маркетинговые, страховые, юридические, услуги связи; трансформация складирования в грузораспределение.

В процессе осуществления конкретной внешнеэкономической сделки возникает необходимость проведения комплекса транспортных операций по доставке товаров от экспортера к импортеру. Транспортные операции обеспечивают не только практическую реализацию внешнеторговой сделки – физическое перемещение товаров между странами, но и оказывают существенное влияние на контрактную цену товаров.

Внешнеторговые транспортные операции – комплекс экономических и финансовых действий, технических и технологических мер и юридических отношений, связанных с перемещением товара с территории страны продавца на территорию страны покупателя.

Транспортные операции можно разделить на ряд групп, связанных между собой последовательностью их выполнения во времени. Операции первой группы включают в себя действия, выполнение которых осуществляют на этапе подготовки внешнеторговой сделки: планирование внешнеторговых перевозок (выбор вида транспорта и маршрута транспортировки), анализ рынка транспортных услуг, тарифов и условий перевозки, планирование расходов; операции второй группы возникают на стадии заключения внешнеторгового контракта и включает: определение базисного условия кон-

тракта (экспортер или импортер организует транспортировку); формулирование транспортных условий контракта; заключение договора на перевозку товара; заключение договора транспортного страхования груза. Операции третьей группы осуществляются в процессе реализации сделки и включают: подготовку товара к транспортировке (упаковку, маркировку); оформление необходимой транспортной, таможенной и другой документации; расчеты с перевозчиком; организацию контроля движения груза на маршруте. Операции четвертой группы могут проводиться после завершения внешнеэкономической сделки и заключаются в следующем: окончательный расчет с перевозчиком за оказание транспортных услуг; разрешение возможных споров между грузоотправителем, перевозчиком и грузополучателем.

Транспортные операции организуются продавцом-экспортером или покупателем-импортером. Исходя из транспортных условий контракта, сторона, на которую возлагаются обязанности по доставке товара, может осуществить перевозку собственным транспортом или заключить договор с перевозчиком. Также она может воспользоваться услугами посредника – агента (брокера) для поиска перевозчика и заключения с ним договора.

Конкретное содержание транспортных условий внешнеэкономической сделки зависит от следующих основных факторов: вида транспортного средства и способа доставки; транспортной характеристики груза; условий международных договоров и соглашений, регулирующих условия перевозки определенным видом транспорта. Объем и распределение транспортных операций между контрагентами в значительной степени определяются базисными условиями поставки.

Правовое регулирование международных грузовых перевозок осуществляется на основе норм международного права и внутреннего законодательства отдельных стран. В связи с тем, что каждый вид транспорта имеет свои особенности, международные транспортные соглашения и конвенции разработаны для каждого вида транспорта в отдельности, хотя в последнее время активно разрабатываются и внедряются унифицированные нормативные акты для регулирования смешанных перевозок грузов.

Нормы соглашений и конвенций являются обязательными для государств, в них участвующих, а также для субъектов хозяйствования этих стран в случае ратификации международного соглашения или конвенции.

Основными соглашениями в сфере международной перевозки грузов являются:

– на железнодорожном транспорте – *Соглашение о международных железнодорожных перевозках (КОТИФ)*, вступившем в силу в 1985 г. (Бернская конвенция).

Республика Беларусь не является участником Бернской грузовой конвенции, международные перевозки организуются в соответствии с *Соглашением о международном железнодорожном грузовом сообщении (СМГС)*

(последняя редакция – 1998 г.). Перевозки грузов между странами СНГ и Балтии осуществляются в соответствии с *Соглашением об особенностях применения отдельных норм СМГС*, принятым в 1997 г. решением Совета по железнодорожному транспорту государств – участников СНГ. В соответствии с СМГС особенностью оформления перевозок железнодорожным транспортом со странами Западной Европы и иными странами, не входящими в СМГС, является то, что перевозка осуществляется на основании двух последовательно заключаемых договоров международной перевозки. Для этого необходимо составление на пограничной станции нового перевозочного документа.

Экономические, правовые и организационные основы деятельности железнодорожного транспорта в Республике Беларусь определяет *Закон Республики Беларусь № 237-3 от 6 января 1999 г. «О железнодорожном транспорте»*. В соответствии с законодательством организация перевозок грузов в международном железнодорожном сообщении, развитие международных транспортных связей и внешнеэкономическая деятельность осуществляются республиканским органом исполнительной власти в области железнодорожного транспорта – государственным объединением «Белорусская железная дорога». Перевозки грузов в прямом железнодорожном смешанном сообщении производятся на основании соответствующих международных договоров Республики Беларусь.

Благодаря выгодному географическому положению Республика Беларусь является ключевой транзитной страной, соединяющей Россию и страны Азиатско-Тихоокеанского региона с Европейским союзом. Белорусская железная дорога находится на стыке дорог с разной шириной колеи (широкая колея – 1524 мм, и узкая – 1435 мм). Основные мощности перегрузочной инфраструктуры Белорусской железной дороги сосредоточены в ее Брестском отделении на белорусско-польской границе;

– на морском транспорте – две основные конвенции, непосредственно регулирующие вопросы морской перевозки грузов: *Конвенция об унификации некоторых правил о коносаменте 1924 г.* (Гаагские правила) с Протоколами об изменении 1968 г. (Правила Висби) и *Конвенция ООН о морской перевозке грузов 1978 г.* (Гамбургские правила). Эти конвенции называют соответственно Гаагско-Висбийскими правилами и Гамбургскими правилами. Беларусь не является участником ни одной из этих конвенций, однако нормы внутреннего законодательства, которые содержатся в *Кодексе торгового мореплавания Республики Беларусь* применительно к морским перевозкам, полностью соответствуют положениям Гаагско-Висбийских правил;

– на автомобильном транспорте – *Конвенция о договоре международной дорожной перевозки грузов, Таможенная конвенция о международной перевозке грузов с применением книжки МДП, Международная конвен-*

ция о согласовании условий проведения контроля грузов на границах и Европейское соглашение о международной дорожной перевозке опасных грузов. Республика Беларусь является участницей названных конвенций с 1993 г.

Международные автомобильные перевозки регулируются двусторонними межправительственными соглашениями. Соглашения определяют перечень дорог, используемых для движения магистрального автомобильного транспорта, статус перевозчиков и основные технические характеристики транспортных средств, формы водительских прав и регистрационных документов, страхования гражданской ответственности перевозчика, налогов, сборов и т.д.

Во всех двусторонних соглашениях предусматривается, что международная перевозка по территории одной из стран автомобильным транспортом, зарегистрированным в другой стране, может осуществляться только на основе разрешений. Разрешение дает право выполнять двусторонние, транзитные перевозки по территории договаривающихся стран, а в отдельных случаях – и третьих стран. Бланки разрешений печатаются на языке страны, на территории которой это разрешение действительно, и на одном из рабочих языков ЕЭК либо на языках, установленных соглашением сторон. В разрешении содержится следующая информация: отличительный знак страны; наименование органа, выдавшего разрешение; порядковый номер; количество разрешенных поездок; наименование страны регистрации транспортного средства; наименование перевозчика и регистрационный номер транспортного средства; срок действия разрешения; отметки таможи о въезде и выезде из страны; дата выдачи разрешения.

Как правило, разрешение действительно на одну поездку в двусторонних или транзитных сообщениях. Во всех странах для международных перевозчиков запрещаются перевозки внутри страны, а также могут быть запрещены перевозки в третьи страны. Дополнительно двусторонними соглашениями могут быть разрешены перевозки в третьи страны, если они осуществляются транзитом через страну перевозчика. Например, белорусские перевозчики могут осуществлять перевозки из России в Западную Европу и обратно транзитом через территорию Беларуси.

Ежегодно на основании подписанных соглашений, а также с учетом данных о динамике перевозок соответствующие органы государств обмениваются необходимым количеством бланков разрешений, на основании которых организуются автомобильные перевозки в следующем календарном году;

– на воздушном транспорте – *Конвенция для унификации некоторых правил, касающихся международных воздушных перевозок*, заключенная в г. Варшаве (Варшавская конвенция 1929 г.). В 1955 г. она была дополнена Протоколом относительно изменения Конвенции для унификации некоторых правил, касающихся международных воздушных перевозок, подписан-

ным в г. Гааге в 1955 г. Впоследствии были приняты новые документы, вносившие изменения в Варшавскую конвенцию 1929 г.

Некоторые вопросы организации международных воздушных грузовых перевозок регулируются *Воздушным кодексом Республики Беларусь*;

– для смешанных перевозок грузов – *Конвенция ООН о смешанной перевозке грузов* (Женева, 1980 г.) и *Правила ЮНКТАД-МТП в отношении документов смешанных перевозок* (Женева, 1992 г.). Конвенция и Правила являются факультативными нормами. Их действие распространяется на регулирование договора смешанной перевозки грузов в том случае, если стороны прямо сделали на них ссылку в договоре.

Международные автомобильные перевозки – автомобильные перевозки, выполняемые за пределы (за пределами) территории Республики Беларусь, из-за ее пределов, а также транзитные автомобильные перевозки, выполняемые через территорию Республики Беларусь между двумя пунктами пересечения государственной границы Республики Беларусь в местах, установленных законодательством.

В Республике Беларусь действует Закон «Об автомобильном транспорте и автомобильных перевозках» № 278-3 от 14 августа 2007 г. и ряд других нормативных документов. Если нормами международного договора, действующими для Республики Беларусь, установлены иные правила, чем те, которые содержатся в национальном законодательстве, то применяются правила международного договора.

Основополагающей нормой международного права в сфере автомобильных перевозок является Конвенция о договоре дорожной перевозки грузов (КДПГ), более известная под аббревиатурой CMR.

Конвенция применяется к любому договору автомобильной перевозки грузов за вознаграждение, когда указанные в договоре место принятия к перевозке груза и место, предусмотренное для сдачи груза, находятся на территории двух различных стран, из которых хотя бы одна является участвующей в конвенции.

Если на части маршрута автомобиль, содержащий груз, перевозится по морю, железной дороге, внутреннему водному пути или посредством воздушного транспорта без перегрузки нормы конвенции применяются ко всей перевозке в целом.

Конвенцией КДПГ определены требования к накладной на перевозку груза. Накладная (CMR) не заменяет договор перевозки, а служит доказательством его условий и удостоверением принятия груза перевозчиком.

В накладной должны быть указаны следующие сведения: место и дата ее составления; наименование и адрес отправителя, перевозчика, получателя; место и дата принятия груза к перевозке и предусмотренное место его сдачи; обозначение характера груза и способа его упаковки; число грузовых мест, их разметка и нумерация; вес груза брутто или выраженное в других

единицах измерения количество груза; связанные с перевозкой расходы (провозная плата, дополнительные расходы, таможенные пошлины и сборы, а также прочие издержки с момента заключения договора до сдачи груза); инструкции, требуемые для выполнения таможенных и иных формальностей; указание, что перевозка производится с соблюдением порядка, установленного Конвенцией НДПГ.

В случае необходимости, в накладной могут быть следующие указания: запрещение перегрузки; расходы, которые отправитель принимает на свой счет; сумма наложенного на груз платежа, подлежащего возмещению при сдаче груза; декларированная стоимость груза и дополнительной ценности его для отправителя; инструкции отправителя перевозчику относительно страхования груза; договоренный срок выполнения перевозки; перечень документов, переданных перевозчику. Стороны могут внести в накладную иные сведения, которые будут ими признаны необходимыми.

Накладная должна быть оформлена на таком количестве страниц (в таком количестве подлинных экземпляров), которое удовлетворит потребности всех участников перевозки. Другими словами, количество страниц СМР-накладной, имеющих подписи и печати (штампы) отправителя, подписи представителя перевозчика (водителя, экспедитора), должно быть достаточным для осуществления международной автомобильной перевозки грузов. Страницы СМР-накладной предназначаются для отправителя, получателя, перевозчика, экспедитора, таможенных и других органов.

Одна страница СМР-накладной остается у отправителя, остальные сопровождают груз. Одна страница СМР-накладной передается водителем (экспедитором) получателю груза. Две страницы с подписями и печатями (штампами) отправителя и получателя груза остаются у перевозчика для расчетов с заказчиком – плательщиком перевозки (прилагается к счету за перевозку) и учета оказанных транспортных услуг.

При совершении таможенных операций таможенным органам передается не менее трех страниц СМР-накладной, заверенных подписями и печатями (штампами) отправителя груза и подписями представителя перевозчика (водителя, экспедитора).

При перевозке грузов в адрес нескольких получателей СМР-накладная заполняется на каждого получателя груза.

В случае если подлежащий перевозке груз в адрес одного получателя должен быть погружен на несколько транспортных средств (составов транспортных средств), СМР-накладная оформляется на груз для каждого транспортного средства (состава транспортных средств).

При международных автомобильных перевозках, начинающихся с территории Республики Беларусь, грузоотправитель (помимо сертификатов и иных документов на груз) должен оформить и передать (обеспечить передачу) перевозчику или его представителю СМР-накладную и товарную накладную по форме ТН-2.

При принятии груза перевозчик обязан проверить правильность записей, сделанных в накладной относительно числа грузовых мест, а также их маркировки и нумерации мест, внешнее состояние груза и его упаковки.

Если в накладной перевозчик не сделал никаких мотивированных оговорок относительно количества груза и его состояния, то действует правило, что груз в момент его приема перевозчиком находился в коммерчески исправном состоянии, соответствующем условиям перевозки, а сведения, указанные в накладной отправителем, верны.

Обоснованность оговорок перевозчика о состоянии груза должна быть письменно принята отправителем. В то же время отказ отправителя признать очевидные несоответствия, обнаруженные перевозчиком, может привести к расторжению договора перевозки по вине отправителя.

Отправитель может потребовать, чтобы перевозчик проверил массу (количество) груза, а также содержимое грузовых мест, для того, чтобы впоследствии перевозчик не смог сослаться на то, что не имел достоверных сведений о массе, объеме или количестве принятого им груза, и о его реальном состоянии к моменту начала перевозки. Результаты проверок заносятся в накладную и подписываются правомочными представителями сторон.

Для таможенных целей и других формальностей, которые должны быть совершены до выдачи груза получателю, отправитель обязан приложить к накладной необходимые документы или предоставить их в распоряжение перевозчика и сообщить ему все требуемые сведения.

По прибытии груза на место, предусмотренное для его сдачи, получателю сдается груз и передается второй экземпляр накладной. Перевозчику выдается расписка о принятии груза.

Конвенцией определено, что перевозчик несет ответственность за полную или частичную потерю груза или за его повреждение, происшедшее в промежуток времени между принятием груза к перевозке и его сдачей, а также за просрочку доставки. На перевозчика возлагается обязанность доказательства, что потеря груза, его повреждение или просрочка в доставке произошли не по его вине.

Груз считается потерянным, если он не был доставлен в течение тридцати дней по окончании установленного договором предельного срока доставки. Если такой срок не был установлен – в течение шестидесяти дней со дня принятия груза перевозчиком.

В том случае, когда перевозчик обязан возместить ущерб, вызванный полной или частичной потерей груза, размер подлежащей возмещению суммы определяется на основании стоимости груза в месте и во время принятия его для перевозки. Стоимость груза определяется на основании биржевой котировки или на основании текущей рыночной цены. При отсутствии и той и другой – на основании обычной стоимости товара такого же рода и качества.

Однако конвенцией определено, что размер возмещения не может превышать 8,33 расчетной единицы за килограмм недостающего веса брутто. Расчетной единицей является единица специальных прав заимствования Международного валютного фонда.

Кроме того, подлежат возмещению плата за перевозку, таможенные сборы и пошлины, а также прочие расходы, связанные с перевозкой груза, полностью в случае потери всего груза и в пропорции, соответствующей размеру ущерба, при частичной потере.

В том случае, когда при приемке груза от перевозчика повреждения или утрата части груза очевидны, получатель должен сделать соответствующие отметки в накладной. Если получатель принял груз без мотивированных оговорок, будет считаться, что перевозчик сдал груз в надлежащем количестве и качестве.

Срок исковой давности по договорам перевозки, подпадающим под действие конвенции, составляет один год.

Проведение международной автомобильной перевозки требует от перевозчика выполнения процедур таможенного контроля при въезде и выезде с территории государства, по которому проходит транспортировка груза. Таможенный контроль в любой стране заключается в проведении осмотра груза и транспортного средства, проверке правильности оформления документов, а при транзитной перевозке – предоставленных гарантий уплаты таможенных платежей и т.д. Рост числа границ, пересекаемых транспортным средством, увеличивает время и затраты на выполнение международной автомобильной перевозки.

В целях содействия облегчению международной перевозки грузов дорожными транспортными средствами была разработана под руководством ЕЭК ООН и принята в 1975 г. **Таможенная конвенция о международной перевозке грузов с применением книжки МДП** (Конвенция МДП – TIR Convention). С принятием конвенции государства пошли по пути создания международной таможенной транзитной системы, обеспечивающей упрощение таможенных процедур при осуществлении транзитных перевозок грузов, и гарантирующей уплату таможенных платежей.

Функционирование системы МДП построено на следующих принципах:

– конструкция транспортных средств и контейнеров, используемых для перевозки грузов, должна обеспечивать наложение таможенных печатей и пломб простым и надежным способом;

– обязательство уплачивать причитающиеся ввозные или вывозные пошлины и сборы, которые могут причитаться в соответствии с таможенными законами и правилами страны, в которой обнаружено нарушение в связи с операцией МДП, берет на себя гарантийное объединение;

– с транспортным средством следует от таможни страны отправления до таможни страны назначения книжка МДП, используемая в качестве контрольного документа соблюдения процедуры МДП;

– меры таможенного контроля, проводимые таможенной страны отправления, признаются таможенными органами страны транзита и назначения.

К международной перевозке грузов под таможенными печатями и пломбами допускаются только транспортные средства, грузовые отделения которых сконструированы и оборудованы таким образом, чтобы грузы не могли извлекаться из опечатанной части транспортного средства или загружаться туда без оставления видимых следов взлома или повреждения таможенных печатей и пломб. Транспортные средства не должны иметь потайных мест для сокрытия грузов и быть доступными для проведения таможенного досмотра.

Конвенцией установлены стандарты конструкции и процедура допуска транспортных средств или контейнеров к перевозке грузов с применением книжки МДП. Дорожное транспортное средство или контейнер могут быть допущены к перевозкам по системе МДП на стадии производства. Завод-изготовитель может обратиться к компетентному органу страны, в которой они производятся, с просьбой об их допущении по типу конструкции или в индивидуальном порядке.

На каждое допущенное к перевозке транспортное средство выдается свидетельство о допуске. Это свидетельство должно быть напечатано на языке страны выдачи и на французском или английском языке. Когда компетентный орган, который выдал свидетельство, считает это необходимым, к свидетельству прилагаются фотографии или рисунки, заверенные этим органом. Свидетельство должно сопровождать дорожное транспортное средство. Срок действия свидетельства – 2 года.

Конвенцией определена международная система гарантий. Национальное гарантийное объединение берет на себя обязательство уплачивать причитающиеся ввозные или вывозные пошлины и сборы, а также любые проценты за просрочку, которые могут причитаться в соответствии с таможенными законами и правилами страны, в которой обнаружено нарушение в связи с операцией МДП. Гарантийное объединение обязуется уплачивать упомянутые выше суммы в порядке солидарной ответственности совместно с лицами, с которых причитаются эти суммы.

Национальное объединение гарантирует уплату пошлин и налогов национальными и иностранными перевозчиками, осуществляющими перевозки с использованием книжек МДП, выданных не только им самим, но и аналогичным объединением других стран. Следовательно, каждая страна пользуется гарантией, предоставляемой на ее территории в отношении всех транспортных операций с использованием книжек МДП на ее территории. Таким образом, таможенные органы имеют дело с резидентом, к которому они могут обратиться в случае каких-либо нарушений.

В Республике Беларусь по предложению Государственного таможенного комитета функции гарантийного объединения выполняет **Белорусская ассоциация международных автомобильных перевозчиков (БАМАП)**, с

предоставлением ей права выдачи книжек МДП. В свою очередь Государственный таможенный комитет отвечает за выполнение обязательств, принятых Республикой Беларусь по Таможенной конвенции о международной перевозке грузов с применением книжки МДП, участвуя в деятельности Административного комитета, а также других рабочих органов, создаваемых Комитетом по внутреннему транспорту Европейской экономической комиссии ООН для исполнения требований Конвенции.

Все национальные гарантийные объединения образуют международную систему гарантий, связывающую всех участников Конвенции МДП. В настоящее время единственная существующая международная система гарантий управляется и обеспечивается Международным союзом автомобильного транспорта (МСАТ) в Женеве. МСАТ определено, что для Республики Беларусь сумма гарантии по книжке МДП обеспечена в размере 60 тыс. евро.

При перевозке товаров с использованием книжки МДП таможенному органу отправления представляется книжка МДП, оформленная в соответствии с положениями Конвенции МДП, и два комплекта транспортных (перевозочных), коммерческих и иных документов, входящих в состав транзитной декларации.

Когда перевозка МДП производится дорожным транспортным средством или составом транспортных средств, на них должны быть прикреплены прямоугольные таблички с надписью «TIR», одна табличка помещается спереди, а другая, такая же табличка, сзади дорожного транспортного средства или состава транспортных средств. Эти таблички должны быть помещены таким образом, чтобы они были хорошо видны.

На каждое дорожное транспортное средство или контейнер составляется одна книжка МДП. Однако единая книжка МДП может составляться на состав транспортных средств или на несколько контейнеров, погруженных на одно дорожное транспортное средство или на состав транспортных средств. В этом случае в грузовом манифесте книжки МДП должно указываться отдельно содержимое каждого транспортного средства, составляющего часть состава транспортных средств или каждого контейнера.

Книжка МДП действительна для выполнения только одной перевозки. Она должна содержать такое число отрывных листков, какое необходимо для осуществления данной перевозки МДП.

Книжки МДП выпускает МСАТ и выдает их национальным гарантийным объединениям в соответствии с условиями, определенными в их договорных обязательствах. В свою очередь, национальное гарантийное объединение выдает книжки МДП перевозчикам своей страны на договорных условиях, подписанных перевозчиком. После использования все книжки МДП возвращаются перевозчиками в национальное гарантийное объединение, которое отправляет их в МСАТ.

Книжка состоит из двух страниц обложки и попарно расположенных отрывных листков и корешков белого и зеленого цвета. Комплект из двух отрывных листков и двух корешков оформляется в каждой стране, где осуществляется перевозка с применением книжки МДП. Книжки МДП содержат 4, 6, 14 или 20 отрывных листков и корешков в зависимости от числа пересекаемых транспортным средством национальных границ.

Срок действия книжки МДП устанавливается выдавшим ее объединением. Она остается действительной до завершения операции МДП в таможенном месте назначения даже при условии, что книжка МДП была оформлена (открыта) в таможенном месте отправления в последний день ее срока действия.

Перевозка МДП может производиться через несколько таможенных мест отправления или места назначения в одной или нескольких странах при том условии, что общее число таможенных мест отправления и места назначения не должно превышать четырех.

Практическое осуществление международной транзитной перевозки по системе МДП происходит в следующем порядке.

Грузы и дорожное транспортное средство, состав транспортных средств или контейнер предъявляются в таможенном месте отправления вместе с книжкой МДП. Таможня места отправления проверяет соответствие сведений в грузовом манифесте сведениям, содержащимся в экспортных, транспортных или иных коммерческих документах, относящихся к данному грузу, проводит досмотр груза, проверяет состояние дорожного транспортного средства или контейнера, накладывает таможенные печати и пломбы на транспортное средство или контейнеры.

Для функционирования системы МДП очень важно, чтобы совершение таможенных операций в отношении грузов в таможенном месте отправления было произведено с выполнением всех необходимых таможенных формальностей. В частности, таможня отправления должна воспрепятствовать: недостоверному декларированию грузов для их подмены в ходе транспортной операции; перевозке грузов, не внесенных в манифест книжки МДП.

После опечатывания транспортного средства таможня страны отправления делает соответствующую запись в книжке МДП, оставляет у себя один отрывной листок № 1 и оформляет корешок № 1. Книжка МДП возвращается перевозчику, который приступает к выполнению транспортной операции. При пересечении границы в пункте выезда из этой страны таможенный орган проверяет печати и пломбы, изымает из книжки МДП отрывной листок № 2 и заверяет корешок № 2. Транспортное средство может выехать из страны, а оба заверенных таможенными органами корешка позволяют считать, что в этой стране операция МДП была выполнена надлежащим образом.

Далее таможенные органы страны отправления проводят проверку: таможня на границе направляет изъятый листок в таможню места отправления. Эта таможня сопоставляет полученный отрывной листок № 2 с перво-

начально заполненным отрывным листком № 1. При отсутствии каких-либо возражений или оговорок со стороны таможни в пункте выезда из страны операция МДП в этой стране завершается, а книжка МДП считается оформленной без оговорок.

Если отрывной листок № 2 содержит оговорки или если он не поступает в таможенное место отправления, то последняя направляет запрос в гарантийное объединение своей страны, информируя его о том, что книжка МДП была оформлена с оговорками или вообще не была оформлена. Если представленные объяснения не удовлетворяют таможенные органы, то они применяют положения Конвенции МДП и национального законодательства для определения размеров, причитающихся к уплате пошлин и сборов.

2 В каждой транзитной стране процедура таможенного контроля применительно к системе МДП аналогична применимой в стране отправления.

Таможня в пункте въезда в страну транзита проверяет пломбы и печати, внешнее состояние транспортного средства или контейнера и изымает из книжки МДП следующий отрывной листок; таможня в пункте выезда из страны поступает аналогичным образом. Оба листка сопоставляются с целью окончательного контроля, и на этом вся операция завершается или, если обнаружены какие-либо нарушения, применяется процедура, описанная выше.

3 В стране назначения таможня в пункте въезда в том случае, если она является также таможенной назначения, оформляет книжку МДП, оставляет у себя два отрывных листка. Если же груз перевозится до другой таможни в этой же стране, то таможня, через которую груз ввозится на территорию государства, действует по схеме, описанной выше, а таможенной назначения становится внутренняя таможня (внутренний пункт таможенного оформления).

Грузы, перевозимые с соблюдением процедуры МДП в запломбированных дорожных транспортных средствах (составах транспортных средств, контейнерах), как правило, освобождаются от таможенного досмотра в промежуточных таможнях. Однако с целью предупреждения злоупотреблений таможенные органы могут в исключительных случаях, в частности, при наличии подозрения в нарушениях производить в этих таможнях досмотр грузов.

Таможенные органы могут установить для перевозок, производимых по территории их страны, определенный срок перевозки и требовать, чтобы дорожное транспортное средство, состав транспортных средств или контейнер следовали по предписанному маршруту.

Договор международной перевозки грузов. По договору перевозки груза перевозчик обязуется доставить вверенный ему отправителем груз в пункт назначения и выдать его уполномоченному на получение груза лицу (получателю), а отправитель обязуется уплатить за перевозку груза установленную плату.

Перевозчик – это юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, имеющие в соответствии с законодательством право на выполнение автомобильных перевозок и перевозку груза на основании договора.

Грузоотправитель – юридическое или физическое лицо, от имени которого оформляется отправка груза. Им может быть как грузовладелец, так и третье лицо, которое сдает груз к перевозке по поручению грузовладельца, но от своего имени (например, экспедитор).

Отправителем груза может быть любое лицо: производитель-экспортер; покупатель-импортер, адресующий груз самому себе; посредник, которому дано поручение стороной договора купли-продажи оформить перевозку. Заинтересованность в заключении договора перевозки проявляет та сторона контракта купли-продажи, на которой лежит ответственность по доставке товара в соответствии с базисными условиями поставки.

Договор международной перевозки грузов обычно содержит следующие статьи: преамбула; предмет договора; обязанности сторон; стоимость перевозки и порядок расчетов; ответственность сторон; претензии; порядок разрешения споров; форс-мажор; прочие условия и реквизиты сторон.

Существенными условиями договора перевозки являются стороны договора, наименование и характеристики груза, место назначения и размер платы за перевозку.

В статье *«предмет договора»* фиксируют, что договор регулирует взаимоотношения сторон при осуществлении международных перевозок, а также содержится ссылка на международные нормы, регулирующие эти взаимоотношения.

В соответствии с условиями договора *заказчик обязан* предоставлять перевозчику экспортно-импортные грузы для их перевозки по иностранной территории и территории СНГ по номенклатуре и в объемах, согласованных с перевозчиком; оплачивать счета перевозчику согласно оговоренным условиям договора ставкам и порядка расчетов. Перевозка грузов осуществляется по заявкам заказчика, в договоре указывается содержание заявки, порядок и форма ее представления.

На заказчика возлагается обязанность обеспечивать сроки погрузки (разгрузки) с учетом оформления документации, а также выполнения таможенных формальностей для сокращения простоя транспортного средства при проведении погрузочно-разгрузочных работ. В договоре может быть установлена продолжительность проведения погрузки (разгрузки) автомобиля.

Заказчик должен по условиям договора обеспечить проставление грузоотправителем (грузополучателем) в транспортных документах отметок о времени прибытия автомобилей под погрузку (разгрузку), времени убытия после погрузки (разгрузки), штампа о принятии груза.

Для грузов, требующих температурного режима, необходима соответствующая запись в CMR (ТТН). Для скоропортящихся грузов должна быть проставлена отметка «скоропортящийся груз».

Обязанности перевозчика по договору: направлять в распоряжение заказчика автомобили в технически исправленном состоянии, отвечающем международным требованиям и обеспечивающим безопасное движение в срок, согласованный сторонами; обеспечивать наличие у водителей надлежащим образом оформленных документов в соответствии с правилами Европейского соглашения для беспрепятственного выполнения перевозок.

Перевозчик в соответствии с условиями договора должен обеспечивать согласованные сторонами сроки доставки грузов. В договоре может быть указан срок доставки из расчета суточного пробега.

Стоимость перевозки и порядок расчетов. Размер оплаты за перевозку зависит от характера груза, объема и расстояния перевозки. В договоре может быть указана фиксированная сумма или километровая тарифная ставка. Как правило, стороны определяют, что оплата перевозки производится против предоставленных счетов и накладных перевозчика. Протокол согласования тарифов между перевозчиком и грузоотправителем является неотъемлемой частью международного договора перевозки.

В случае возникновения дополнительных расходов по перевозимым грузам (перегруз по общей массе и по осям, ветеринарные освидетельствования, оплата за таможенную обработку на таможенных терминалах) заказчик возмещает указанные расходы на основании отдельно выставляемых перевозчиком счетов. Такие счета, как правило, по условиям договора принимаются заказчиком без акцепта, как и счета за простои и дополнительные пробеги, и оплачиваются в первую очередь.

Обычно в договор включается статья о взаимной *ответственности сторон* за выполнение его условий. Перевозчик несет ответственность за своевременную доставку груза грузополучателю, а при нарушении сроков доставки уплачивает штраф в оговоренном размере в процентах от стоимости перевозки груза; за сохранность груза в пути в размере стоимости груза, в случае его порчи или утраты.

Грузоотправитель несет ответственность за достоверность предоставленной перевозчику информации и возмещает перевозчику все расходы и убытки, связанные с предоставлением недостоверной, некачественной информации; за простой транспортного средства по его вине уплачивает перевозчику штраф в установленном сторонами размере за каждый день простоя. При нарушении сроков оплаты, установленных договором, грузоотправитель уплачивает пеню в размере, определенном договором от неоплаченной суммы за каждый день просрочки.

Остальные статьи договора перевозки, касающиеся порядка предъявления претензии, разрешения споров, обстоятельств непреодолимой силы и

другие близки по содержанию аналогичных статей договора купли-продажи товаров.

Перевозчик и грузовладелец при необходимости систематических перевозок могут заключить **долгосрочный договор об организации перевозок**, по которому перевозчик обязуется в установленные сроки принимать, а грузовладелец – предъявлять грузы в обусловленном объеме. Условиями договора об организации перевозки являются объемы, сроки и порядок предоставления транспортных средств и др. Этот вариант используется, когда на момент заключения договора информацией обо всех возможных в дальнейшем перевозках стороны не располагают. Как правило, в таком случае они определяют, что все обстоятельства конкретной перевозки согласовываются в заявке как неотъемлемой части договора.

Заключение договора перевозки груза подтверждается составлением *транспортной накладной* соответствующей формы для автомобильной, железнодорожной, воздушной транспортировки.

При осуществлении международных автомобильных перевозок стороны внешнеторгового договора купли-продажи чаще всего заключают прямые договоры перевозки.

Определенной спецификой отличается **договор морской перевозки грузов**. В соответствии с Кодексом торгового мореплавания Республики Беларусь морская перевозка грузов осуществляется по договору перевозки, который должен быть заключен в письменной форме.

По договору морской перевозки груза перевозчик обязуется доставить в порт назначения вверенный ему отправителем груз и выдать его уполномоченному на получение груза лицу (получателю), а отправитель обязуется уплатить за перевозку груза обусловленную плату (фрахт).

Договор морской перевозки груза может быть заключен с условием предоставления для перевозки груза всего судна, его части или определенных судовых помещений и без таких условий.

В зависимости от формы эксплуатации морских судов выделяют:

– *трамповое судоходство* – нерегулярные перевозки попутных грузов, без определенного расписания и района плавания;

– *линейное судоходство* – регулярные (по заранее установленному расписанию и маршруту) перевозки грузов по заявкам грузоотправителей, подтвержденным к исполнению судовладельцем или его агентом. Линейное судоходство обслуживает международную торговлю на важнейших транспортных направлениях и обеспечивает перевозку генеральных грузов.

При трамповой форме судоходства перевозки оформляются *договором фрахтования* (чартер). По этому договору одна сторона (фрахтовщик) обязуется предоставить другой стороне (фрахтователю) за плату (фрахт) всю или часть вместимости одного или нескольких судов на один или несколько рейсов для морской перевозки груза.

Вариантом договора фрахтования является *договор фрахтования судна с экипажем на время* (тайм-чартер). По этому договору судовладелец (арендодатель) предоставляет фрахтователю (арендатору) судно за плату во временное владение и пользование и оказывает своими силами услуги по управлению им и по его технической эксплуатации. В международной практике используются стандартные проформы чартера.

Договор фрахтования (чартер) должен содержать следующие статьи: наименование сторон договора; название судна, указание флага; технические и эксплуатационные данные судна; порты погрузки (выгрузки), для тайм-чартера – дата начала и окончания договора; сведения о перевозимом грузе; место приема и сдачи судна; размер платы (фрахт); передача судна в субаренду; страхование судна; штрафные санкции; форс-мажор; арбитраж; прочие условия.

Размер фрахта при трамповом судоходстве отражает уровень цен мирового рынка на морскую транспортировку грузов. Он определяется перевозчиком расчетным путем, является объектом переговоров с грузовладельцем и отражается в договоре перевозки.

При организации линейного судоходства для перевозки небольших (в сравнении с грузоподъемностью судна) партий генеральных (тарноштучных) грузов не требуется фрахтование судна или части его грузовых помещений. В связи с этим в качестве документа, подтверждающего заключение договора морской перевозки, в линейном судоходстве выступает линейный коносамент.

Коносамент – документ, который подтверждает договор морской перевозки и прием или погрузку груза перевозчиком, в соответствии с которым перевозчик обязуется сдать груз против этого документа. На лицевой стороне коносамента содержится название владельца судоходной регулярной линии, а на обратной – условия договора морской перевозки груза.

Коносамент как документ выполняет три функции: доказательства наличия и содержания договора о перевозке; расписки в принятии груза судном к перевозке; товарораспорядительного документа в международной торговле. Держатель коносамента является юридическим владельцем груза.

В соответствии с Кодексом торгового мореплавания Республики Беларусь коносамент должен содержать следующие данные:

- наименование перевозчика и его местонахождения;
- название судна, если груз принят к морской перевозке на определенном судне;
- место погрузки и дату приема груза перевозчиком в порту погрузки;
- наименование отправителя и его местонахождение;
- место назначения груза либо место назначения или направления судна;
- наименование получателя, если он указан отправителем;
- наименование груза, основные марки, необходимые для его идентификации, а в необходимых случаях – прямое указание относительно опасного

характера или особых свойств груза, число мест или предметов и массу груза или его количество, обозначенное иным образом, причем все эти данные указываются так, как они указаны отправителем;

- описание внешнего состояния груза и его упаковки;
- фрахт и другие причитающиеся перевозчику платежи либо указание, что фрахт должен быть уплачен согласно условиям, изложенным в договоре или другом документе, либо указание, что фрахт уплачен полностью;
- время и место выдачи коносамента;
- число оригиналов коносамента, если их больше одного;
- подпись перевозчика или лица, действующего от его имени.

Коносамент может быть выдан на имя определенного получателя (именной коносамент), приказу отправителя или получателя (ордерный коносамент) либо на предъявителя. Ордерный коносамент, не содержащий указаний о выдаче его приказу отправителя или получателя, считается выданным приказу отправителя. Груз выдается в порту назначения по предъявлении одного из экземпляров оригинала коносамента:

- по *именному коносаменту* – получателю, указанному в коносаменте, или лицу, которому коносамент был передан с соблюдением правил, установленных для уступки требований;
- по *ордерному коносаменту* – лицу, по приказу которого составлен коносамент, а при наличии в коносаменте передаточных надписей – лицу, указанному в последней из непрерывного ряда передаточных надписей, или предъявителю коносамента с последней бланковой передаточной надписью;
- по *коносаменту на предъявителя* – предъявителю коносамента.

Различают также *бортовой коносамент*, оформляемый на погруженный на борт судна груз, и *коносамент на груз, принятый к отправке*, который применяется в случае, если товар сдан на склад для последующей отгрузки. В ряде случаев после погрузки он заменяется на бортовой коносамент.

При необходимости выдачи грузополучателю части груза, оформленного коносаментом, могут быть выписаны *долевые коносаменты* – деливери-ордера (delivery order), представляющие собой фактически не коносамент, а распоряжение получателя капитану о выдаче части груза после предъявления оригинала коносамента на всю грузовую партию.

Иногда применяется *сквозной коносамент* – документ, на основе которого грузы транспортируются из порта погрузки в порт назначения двумя и более судоходными линиями, действующими в соответствии с соглашением.

После оформления коносамента составляется документ, называемый *манифестом*. Он определяет опись товаров, которые погружены на судно. Манифест составляется поконосаментно, отдельно для каждого порта выгрузки.

Перевозки грузов в международном железнодорожном сообщении осуществляются в соответствии с Соглашением о международном железнодорожном

рожном грузовом сообщении (СМГС) и другими международными договорами. Соглашение определяет материально-правовые нормы, регулирующие форму, реквизиты и порядок составления транспортной документации, условия перевозок в международном сообщении (определение сроков доставки, установление ценности грузов), порядок изменения договора перевозки, основания ответственности железных дорог.

В соответствии с СМГС **договор перевозки железнодорожным транспортом** оформляется накладной единого образца, которая состоит из листов:

1 – оригинал накладной, сопровождающий отправку до станции назначения и выдаваемый получателю вместе с листом уведомления о прибытии груза и самим грузом;

2 – дорожная ведомость, сопровождающая отправку до станции назначения и остающаяся у железной дороги назначения;

3 – дубликат накладной, выдаваемый отправителю после заключения договора перевозки;

4 – лист выдачи груза, сопровождающий отправку до станции назначения и остающийся у железной дороги назначения;

5 – лист уведомления о прибытии груза, который сопровождает отправку до станции назначения и выдается получателю вместе с оригиналом накладной и грузом.

Отправителем к накладной могут прикладываться дополнительные экземпляры дорожной ведомости для выполнения таможенных правил в пути следования или дороги назначения.

СМГС определяет сроки доставки грузов большой и малой скоростями. Эти сроки удлиняются на время задержки для выполнения таможенных и других правил: перерыва в сообщении, происшедшего не по вине железной дороги и временно препятствующего началу или продолжению перевозки; задержки, происшедшей в результате изменения договора перевозки.

По прибытии груза на станцию назначения железная дорога обязана выдать груз, оригинал накладной и лист уведомления о прибытии груза получателю. Железная дорога должна составить коммерческий акт, если во время перевозки или выдачи груза она производит проверку состояния груза, его массы или количества мест и если при этом будет установлена полная или частичная утрата груза, недостача массы, отсутствие накладной и т.д.

При железнодорожных грузовых перевозках при прямом сообщении провозная плата взимается по внутренним тарифам за провоз груза со станции отправления до пограничной станции (в национальной валюте) и по тарифам страны назначения с пограничной станции до получателя (в свободно конвертируемой валюте).

При транзитном сообщении провозная плата рассчитывается на основе международного транзитного тарифа, согласованного участниками СМГС, и взимается в свободно конвертируемой валюте.

Соглашением предусмотрен порядок изменения договора перевозки. Право изменения договора принадлежит отправителю и получателю. Отправитель может произвести следующие изменения его: взять груз со станции отправления; изменить станцию назначения; изменить получателя груза; вернуть груз на станцию назначения.

Получатель вправе изменить станцию назначения груза в пределах страны назначения и получателя груза.

Изменение договора перевозки, которое приведет к делению груза на части, не допускается. К Соглашению приложена примерная форма изменения договора перевозки.

Железная дорога, принявшая груз к перевозке по накладной СМГС, ответственна за выполнение договора перевозки на всем пути следования груза до выдачи его на станции назначения. Каждая последующая железная дорога, принимая к перевозке груз вместе с накладной, вступает тем самым в этот договор перевозки и принимает на себя возникающие по нему обязательства.

Поскольку при отправке грузов железнодорожным транспортом в страны Европы в пунктах перехода существует необходимость переоформления СМГС на международную накладную СИМ (ЦИМ), активно применяется унифицированная накладная ЦИМ/СМГС, позволяющая сократить время простоев, избежать затрат и исключить ошибки при переоформлении. Накладная служит подтверждением заключения договоров перевозки по ЦИМ и СМГС в сообщении между государствами, их применяющими. Договоров перевозки должно быть два, но оформлены они должны быть по одному перевозочному документу, содержание и функции которого соответствуют регламентации и правилам СМГС и ЦИМ.

Комитетом Организации сотрудничества железных дорог и Генеральным секретариатом Международного комитета по железнодорожному транспорту в мае 2006 г. установлено Руководство по накладной ЦИМ/СМГС. Руководство действует как для перевозчиков, отправителей и получателей в странах ЦИМ-КОТИФ, так и для железных дорог, отправителей и получателей в странах СМГС в рамках договорных отношений по перевозке грузов.

По правилам СМГС и ЦИМ накладная ЦИМ/СМГС может существовать и как бумажная накладная, и как электронная накладная.

Сведения в накладной ЦИМ/СМГС необходимо заполнять на следующих языках: графы, касающиеся как договора перевозки по ЦИМ, так и по СМГС, – на русском и немецком, либо английском, либо французском языке; графы, относящиеся только к договору перевозки по ЦИМ, – на немец-

ком, либо английском, либо французском языке; графы, относящиеся только к договору перевозки по СМГС, – на русском языке.

При перевозке товаров, продукции железнодорожным транспортом к железнодорожной накладной следует прилагать товарную накладную.

Железная дорога ответственна за просрочку в доставке груза и за ущерб, возникший вследствие полной или частичной утраты, недостачи массы, повреждения, порчи или снижения качества груза по другим причинам за время с момента принятия груза к перевозке до выдачи его на станции назначения.

Претензии и иски по договору перевозки могут быть заявлены в течение 9 месяцев, за исключением претензий и исков о просрочке в доставке груза, для предъявления которых установлен двухмесячный срок.

Международная воздушная перевозка – воздушная перевозка при выполнении международных полетов воздушных судов.

Воздушный транспорт занимает особое место в транспортном обеспечении внешнеэкономических связей и экспорте транспортных услуг. Вклад гражданской авиации в процесс международного экономического развития определяется тем, что при незначительных физических объемах (до 1 %) воздушным транспортом перевозится около четверти мирового экспорта по стоимости товаров. Воздушным транспортом перевозятся, как правило, дорогие товары (стоимостью от 25 дол. США за 1 кг массы), занимающие незначительный погрузочный объем. Услугами грузовой гражданской авиации пользуются при перевозках на дальние расстояния (свыше 1 тыс. км) скоропортящихся и опасных грузов, уникальных товаров, денежной наличности и т.д.

По договору воздушной перевозки груза перевозчик обязуется доставить вверенный ему грузоотправителем груз в пункт назначения и выдать их грузополучателю или лицу, уполномоченному на получение груза, а грузоотправитель обязуется оплатить воздушную перевозку.

Международная авиаперевозка осуществляется на основании перевозочных документов, являющихся транспортными документами и подтверждающих заключение договора воздушной перевозки. Таким транспортным документом является *авиатранспортная накладная*. По терминологии Варшавской конвенции 1929 г., это воздушно-перевозочный документ, который обладает функциями, аналогичными функциям коносамента.

Грузоотправитель несет ответственность за правильность и полноту сведений, указанных в накладной, даже в тех случаях, когда она оформлялась перевозчиком по его просьбе. В накладной отправитель должен сделать указание на особые свойства груза или необходимость создания определенных условий при его перевозке.

Принятие груза к перевозке подтверждается отметкой перевозчика на накладной до момента погрузки груза на борт воздушного судна. К наклад-

ной отправитель прикладывает документы, необходимые для осуществления выполнения с грузом таможенных и иных формальностей.

Авианакладная выполняет функцию документа, подтверждающего заключение договора международной воздушной перевозки груза и расписки перевозчика в приеме груза. Представляет собой комплект и состоит из трех оригиналов и девяти копий. Каждый лист грузовой авианакладной содержит номер авианакладной, который состоит из кода авиакомпании и следующего за ним серийного номера (8 цифр). Три оригинала авианакладной (1, 2 и 3-й экземпляры) содержат на обратной стороне общие условия договора перевозки груза и имеют одинаковую юридическую силу. Первый экземпляр (зеленого цвета) остается у перевозчика, служит для расчетов и является документом, подтверждающим наличие договорных отношений с отправителем; второй (розового цвета) – следует вместе с грузом до пункта назначения и выдается получателю вместе с грузом; третий (голубого цвета) – выдается перевозчиком отправителю в момент приема последним груза к перевозке; остальные девять экземпляров комплекта накладных являются копиями и служат для различных целей (таможенного оформления груза, подтверждения участия других авиакомпаний в перевозке, для транспортных посредников, резервные копии).

В грузовой манифест вносятся сведения о грузе, перевозчике с указанием его национальной принадлежности, номер воздушного судна, номер и дата рейса, пункт отправления и назначения, номер авианакладной, наименование груза, его масса, количество мест.

Перевозка крупных партий грузов авиационным транспортом может быть оформлена договором аренды (чартера) воздушного судна. По договору фрахтования воздушного судна (воздушному чартеру) одна сторона (фрахтовщик) обязуется предоставить другой стороне (фрахтователю) за плату для выполнения одного или нескольких рейсов одно или несколько воздушных судов либо часть воздушного судна для воздушных перевозок. Проформы чартеров каждая авиакомпания разрабатывает самостоятельно.

Стороны договора купли-продажи кроме заключения договора непосредственно с перевозчиком могут заключить договор экспедирования с транспортным посредником на условиях договора поручения или комиссии.

По договору транспортной экспедиции одна сторона (экспедитор) обязуется за вознаграждение и за счет другой стороны (клиента – грузоотправителя или грузополучателя) выполнить или организовать выполнение определенных договором экспедиции услуг, связанных с перевозкой груза.

К транспортно-экспедиционным относятся следующие виды услуг:

– связанные с подготовкой груза к перевозке: определение массы груза, упаковка, затаривание, маркировка, пакетирование, сортировка груза;

– связанные с погрузкой (выгрузкой) груза: обеспечение выполнения погрузочно-разгрузочных работ, в т.ч. перевалки груза при смешанной перевозке, закрепления, укрытия, увязки груза, а также предоставление необходимых для этих целей приспособлений;

– организация процесса перевозки груза любым видом транспорта;

– оформление перевозочных, грузосопроводительных и иных документов, необходимых для выполнения перевозки груза;

– сопровождение груза в процессе перевозки и иные услуги по обеспечению его сохранности;

– согласование схемы (маршрута, последовательности) перевозки груза несколькими видами транспорта при смешанной перевозке;

– представление груза и сопроводительных документов в таможенные органы; проверка количества мест, массы и состояния груза;

– хранение груза;

– прием груза в пункте назначения;

– уплата пошлин, сборов и других платежей, связанных с оказываемыми транспортно-экспедиционными услугами;

– осуществление расчетов с участниками транспортно-экспедиционной деятельности;

– консультирование по вопросам организации перевозок грузов;

– оказание информационных услуг, связанных с перевозкой груза.

Договор транспортной экспедиции может быть заключен на организацию *комбинированной транспортировки груза*. Комбинированная перевозка означает перевозку грузов на одной и той же транспортной единице с использованием нескольких видов транспорта. В договоре, как правило, определяются взаимоотношения сторон при планировании, осуществлении и оплате транспортно-экспедиторских услуг при комбинированных перевозках экспортно-импортных и транзитных грузов.

В договоре устанавливаются обязательства и ответственность сторон. Заказчик, как правило, обязан предоставить экспедитору не позднее установленного срока до планируемой даты отгрузки заявку на перевозку и транспортно-экспедиторское обслуживание с точным указанием всех условий перевозки. В заявке указываются: точные адреса мест погрузки и доставки груза; дата и время подачи подвижного состава под загрузку; тип подвижного состава (на начальной стадии отгрузки); наименование, масса, номенклатура (по единой ТН ВЭД ЕАЭС), вид груза, количество мест, вид упаковки, описание грузовых мест с указанием их размеров, массы нетто и брутто; ожидаемая загрузка каждой единицы подвижного состава; особые условия перевозки каждой партии груза (при необходимости).

Заказчик должен своевременно предоставить экспедитору имеющуюся в его распоряжении информацию, необходимую для заполнения транспорт-

ных железнодорожных накладных СМГС, а также автомобильных накладных СМР и книжек МДП.

В связи со сложностью организации комбинированной перевозки в договоре определяют, что по запросу экспедитора заказчик от своего имени обязан предоставлять четкие письменные инструкции по его дальнейшим действиям. Такие инструкции должны быть предоставлены в течение ограниченного времени (1–2 часа) после их требования экспедитором при условии, что требование поступило от экспедитора в письменном виде в течение рабочего времени заказчика. За выполненные предварительно согласованные и дополнительные услуги заказчик выплачивает экспедитору вознаграждение.

Экспедитор по письменной заявке заказчика производит выбор оптимального с точки зрения качества, надежности и экономической целесообразности маршрута и способа перевозки грузов. В договоре может быть предусмотрено право экспедитора использовать на свое усмотрение любых субподрядчиков для выполнения заявленного заказчиком объема работ без предварительного и последующего уведомления и (или) согласия с его стороны.

Экспедитор предпринимает в интересах заказчика необходимые меры для беспрепятственного прохождения груза, осуществляет непрерывное слежение за его движением, а также информирует заказчика о местонахождении груза, производит розыск подвижного состава.

Обязанности экспедитора в значительной мере будут определяться особенностями организации перевозки грузов конкретным видом транспорта, а также маршрутом перевозки.

В качестве дополнительных услуг договором транспортной экспедиции может быть предусмотрено осуществление таких необходимых для доставки груза операций, как получение требующихся для экспорта или импорта документов, выполнение таможенных и иных формальностей, проверка количества и состояния груза, его погрузка и выгрузка, уплата расходов, возлагаемых на клиента, хранение груза, его получение в пункте назначения, а также выполнение иных операций и услуг.

В случае необходимости дополнительный перечень услуг приводится в транспортных заказах или дополнениях к договору на каждую перевозку конкретной номенклатуры груза и варьируется в зависимости от специфики перевозимого груза и потребностей заказчика.

Вознаграждение экспедитору может выплачиваться в виде процентов от суммы провозных платежей или включается экспедитором отдельной статьей в общую стоимость перевозки. Обычно основанием для оплаты услуг экспедитора является счет, отправленный им по факсу заказчику с последующей досылкой оригинала счета, а также товаросопроводительных документов (СМР, коносаменты, портовые сурвейерские акты и т.д.) курьерской почтой по каждой конкретной перевозке.

Стороны несут взаимную ответственность за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по договору. На экспедитора условиями договора может быть возложена ответственность за сохранность груза. Для обеспечения возмещения ущерба в случае утраты или повреждения груза по согласованию с заказчиком экспедитор страхует в страховых компаниях перевозимые грузы.

На заказчика может быть возложена обязанность возместить экспедитору расходы, явившиеся следствием предоставления некорректной информации о перевозимом грузе, особых условиях перевозки и т.д., что привело к объективному удорожанию ранее согласованной перевозки. Кроме того, заказчик возмещает экспедитору расходы за простой транспортных средств под загрузкой в случае непредставления груза к перевозке.

Претензии и иски стороны предъявляют в письменной форме с приложением документов. В случае возникновения претензии со стороны заказчика, связанной с утратой, порчей, повреждением или недостачей груза, он обязан оформить претензию с калькуляцией ущерба, актом независимой экспертизы по состоянию груза, а также предоставить инвойс на поврежденный груз для подтверждения стоимости груза. Также в договоре устанавливаются сроки и порядок предъявления претензий.

Другие статьи договора транспортной экспедиции: форс-мажор, арбитраж, прочие условия – имеют близкое содержание с аналогичными статьями договора купли-продажи товаров.

Вопросы для самоконтроля

- 1 Дайте характеристику технико-эксплуатационных особенностей различных видов транспорта.
- 2 Охарактеризуйте влияние транспортного фактора на цену товара в международной торговле.
- 3 В чем заключаются преимущества использования контейнерной перевозки грузов?
- 4 Нужны ли посредники в организации транспортного обслуживания?
- 5 Какие транспортные операции обеспечивают исполнение внешнеторговых договоров?
- 6 Какие условия договора перевозки груза являются существенными?
- 7 Порядок осуществления международной транзитной перевозки по системе МДП.

4.7 Страхование во внешнеэкономической деятельности

Предпринимательская деятельность на внешнем рынке постоянно связана с определенными рисками, которые организации приходится принимать на себя: нарушение сроков выполнения обязательств контрагентом, изменения законодательства, риском неплатежа, курсовыми валютными разницами, случайной гибели или повреждения товара и т.д.

Риск – это возможное неблагоприятное событие, в результате наступления которого могут возникнуть убытки, имущественные потери участника внешнеэкономической деятельности, это вероятностная категория, позволяющая характеризовать и измерять вероятность возникновения определенного уровня потерь. Однако некоторый риск принимается организацией, потому что в нем заложен потенциал возможной прибыли.

Как экономическая категория риск представляет собой событие, которое может произойти или не произойти. В случае такого события возможны три экономических результата: *отрицательный* (проигрыш, потери, убыток); *нулевой*; *положительный* (выигрыш, выгода, прибыль).

В сфере внешнеэкономической деятельности можно выделить следующие виды рисков:

- *хозяйственно-правовые* – связаны с национальными различиями в законах и других нормативных актах, которые регулируют внешнеэкономическую деятельность;
- *политические* – связаны с изменением политической ситуации в той или иной стране;
- *контрактные* – связаны с внешнеэкономическими сделками.

В зависимости от уровня экономических последствий для организации выделяют риски:

- *допустимый* – это риск решения, в результате которого предприятию грозит потеря прибыли. В пределах этой зоны предпринимательская деятельность сохраняет свою экономическую целесообразность, потери не превышают размер ожидаемой прибыли;
- *критический* – это риск, при котором предприятию грозит потеря выручки. Зона критического риска характеризуется опасностью потерь, которые заведомо превышают ожидаемую прибыль и, в крайнем случае, могут привести к потере всех средств, вложенных предприятием в проект;
- *катастрофический* – это риск, при котором возникает неплатежеспособность предприятия. Потери могут достигнуть величины, равной имущественному состоянию предприятия.

На рисунке 4.11 изображены возможные риски по уровню экономических последствий.



Рисунок 4.11 – Виды рисков по уровню экономических последствий

Основная проблема управления рисками внешнеэкономической деятельности организации состоит в управлении рисками, наступление которых не зависит от усилий организации и которые являются по отношению к ней внешними. Практически все внешнеэкономические риски концентрируются, в той или иной степени, для организации во внешнеторговом контракте на стадиях его подготовки, подписания, исполнения и завершения.

На этапе подготовки контракта можно выделить следующие риски: риски, связанные с действительностью контракта: правоспособность и юридическая действительность иностранного контрагента, способ заключения и форма контракта, наличие существенных условий; несоблюдение требований налогового, валютного и таможенного законодательства; выбор неверной формулы цены.

На этапе заключения контракта: отсутствие полномочий у представителя контрагента; отсутствие определенной переговорной позиции и плана ведения переговоров; незнание переговорной позиции контрагента; затягивание переговоров и срыв заключения контракта.

На этапе исполнения контракта: срыв сроков контракта (разрыв контракта и убытки); риск неплатежа со стороны контрагента; транспортировка товара; риски, связанные с переходом права собственности на товар: определение момента поставки, перехода права собственности на товар, перехода рисков утраты или повреждения товара; риски, связанные с оплатой товара: выбор валюты платежа, распределение банковских расходов, порядок компенсации курсовых разниц; претензии (санкции) органов валютного контроля, налоговых и таможенных органов и т.д.

На этапе выхода (расторжения) контракта: передача спора в арбитраж; риски, связанные с толкованием контракта: определение значений терминов, применимого права, применимого перевода; риски, связанные с исполнением арбитражных решений.

Политика организации по управлению контрактными рисками в сфере ВЭД должна строиться с учетом следующих закономерностей:

- все контрактные риски имеют четко выраженное стоимостное измерение величины возможных убытков для организации;
- большинство рисков и возможных проблем сконцентрировано на этапе подготовки контракта;
- управление контрактными рисками ведется на всем протяжении жизненного цикла контракта;
- управление контрактными рисками основано на превентивных мерах, мониторинге и контроле возможности появления риска, а не на работе с последствиями возникновения рискованной ситуации.

Задачи, которые необходимо решить в рамках управления контрактными рисками:

- детально изучить все финансовые, валютные, налоговые и страновые (суверенные) риски по планируемому контракту и сформулировать контрактные условия, максимально защищающие ваши интересы;
- спланировать и разработать до момента заключения контракта схемы финансирования, логистические и таможенные схемы, налоговые схемы по контракту и провести проверку их соответствия применимому национальному законодательству и законодательству страны контрагента по сделке;
- провести разработку формул контрактов, выбрать наиболее эффективные схемы контрактования в соответствии с лучшими мировыми практиками;
- организовать подготовку и выверку контрактных документов, специальных условий, протоколов и приложений;
- обеспечить подготовку обоснованной переговорной позиции для эффективных переговоров с контрагентами;
- организовать постоянный мониторинг соблюдения существенных условий и ограничений контракта для снижения риска штрафов, санкций и разрыва контракта;
- организовать наиболее эффективные схемы финансирования, страхования контракта, схемы документарных операций, схемы платежей, защищающие ваши интересы и соответствующие законодательству;
- организовать эффективную систему контрактного учета, отчетности и обмена информацией с контрагентами в соответствии с условиями и ограничениями контракта.

Для управления контрактными рисками на различных этапах ВЭД организации применяют различные способы их минимизации.

Подготовка контракта: проводят анализ предмета контракта, разработку контрактной формулы и выбор схемы заключения контракта, юрисдикции, применимого права; проверяют правоспособность и юридическую действительность контрагента, его деловую репутацию и финансовую надежность; анализируют налоговые, валютные и таможенные условия, применимые к предмету контракта в государствах контрагентов; на основе анализа финансовых, налоговых, валютных и юридических контрактных рисков разрабатывают текст оговорок и условий; подготовка формулировок существенных и специальных условий контракта, приложений и спецификаций; обоснование схем осуществления расчетов, гарантий, ограничительных условий.

Заключение контракта: разработка стратегии проведения переговоров по статьям проекта контракта; подготовка обоснования переговорной позиции при проведении переговоров с контрагентами; разработка программы переговоров; анализ возможной переговорной позиции контрагента и возможных рисков; подготовка протоколов и итогового коммюнике переговоров; анализ предложения контрагента и разработка рекомендаций по корректировке статей контракта и внесению оговорок.

Контроль исполнения условий контракта: разработка системы хранения данных по внешнеторговым договорам; разработка и внедрение процедур контроля по условиям заключенных договоров; анализ выполнения обязательств по заключенным контрактам, контроль сроков поступления товаров и платежей по контракту; организация системы обмена информацией и отчетностью по контракту с контрагентом; осуществление проверки поступающих документов требованиям контракта; организация сверок по выполнению условий договора с контрагентами.

Управление платежами, финансовыми и валютными рисками: проработка схем и графиков финансирования по внешнеторговому договору; подготовка текстов банковских гарантий и договоров с банками-гарантами; организация аккредитивов, подготовка документации для аккредитивов; организация схем минимизации валютных рисков по контракту; регистрация контракта в банке; контроль расходов по договору.

Выход из контракта (расторжение): анализ рисков расторжения контракта и предъявления претензий; разработка мероприятий по минимизации риска выхода из договора или пересмотру его условий; подготовка стратегии и обоснование переговорной позиции расторжения (изменения) контракта; разработка документов для выставления претензии или досудебного урегулирования споров; подготовка документов для арбитражного разбирательства.

В целях минимизации рисков возникновения убытков у экспортеров, гарантированного поступления валютной выручки в Беларусь страховые организации предлагают страхование кратко-, средне- и долгосрочных экспортных контрактов от политических и коммерческих рисков.

Страхование – система экономических отношений, возникающих по поводу образования специального фонда средств и использования его для возмещения ущерба в имуществе, а также для оказания помощи гражданам при наступлении различных событий в их жизни. Основные отрасли страхования:

– имущественное, объектом которого выступают материальные ценности (страхование грузов, судов, автомобилей, экспортных кредитов, убытков от перерывов производства или коммерческой деятельности, имущества, находящегося за границей и др.);

– личное, объектом которого выступает человек, его жизнь и здоровье;

– страхование ответственности, объектом которого выступают возможные обязательства страхователя по возмещению ущерба третьим лицам (страхование ответственности авиаперевозчиков, судовладельцев, перевозчиков, производителей товаров, международный полис страхования автогражданской ответственности (система «Зеленой карты»), страхование профессиональной ответственности таможенных представителей и др.).

Условия реализации современных внешнеторговых контрактов предполагают использование гибких форм расчета, в первую очередь товарный кредит. Заключенный договор страхования обеспечит покрытие убытков, понесенных экспортером в случае неисполнения зарубежным покупателем своих обязательств по оплате продукции (работ, услуг), поставленной на условиях отсрочки платежа, в установленный контрактом срок.

Договор страхования обеспечивает успешное и своевременное завершение сделки и включает, как правило, проведение риск-менеджмента проекта, консультативную помощь по существенным условиям экспортного контракта на стадии его заключения и сопровождения. Выплата страхового возмещения освобождает клиента от длительной процедуры по взысканию долгов за рубежом.

Страховой взнос относится на себестоимость продукции, оплачиваемую зарубежным клиентом белорусского предприятия, тем самым привлекая дополнительные валютные средства в страну. На рисунке 4.12 представлена схема взаимодействия белорусского экспортера со страховой организацией (на примере белорусского республиканского унитарного предприятия экспортно-импортного страхования «Белэксимгарант»):

1 Экспортный контракт, предварительно согласованный с «Белэксимгарантом».

2 Договор страхования.

3 Поставка в соответствии с условиями экспортного контракта.

4 Оплата зарубежным покупателем поставленной продукции.

5 Выплата страхового возмещения, переход прав требования «Белэксимгаранту», если зарубежный покупатель в установленные сроки не оплатил платежные документы экспортера.

6 Предъявление требований к зарубежному покупателю.



Рисунок 4.12 – Схема взаимодействия белорусского экспортера со страховой организацией

Страхование риска непогашения банковского кредита, предоставленного отечественному экспортеру для производства экспортной продукции (выполнения работ, оказания услуг). Страхованием покрываются убытки в

случае неисполнения кредитором (экспортером) своих обязательств по кредитному договору в части возврата кредита (суммы основного долга) в сроки, установленные кредитным договором, в результате его экономической несостоятельности либо неплатежеспособности.

Экспортный кредит для производства экспортной продукции предоставляется в евро и долларах США по коммерчески ориентированным процентным ставкам, в российских рублях – по ставке рефинансирования Центральным банком Российской Федерации, а потери банка компенсируются из республиканского бюджета.

При заключении договора страхования организация получает дополнительное обеспечение по кредитному договору на всю сумму основного долга без учета франшизы, что полностью избавляет ее от длительной процедуры взыскания долгов.

На рисунке 4.13 представлена схема взаимодействия белорусского экспортера со страховой организацией (на примере РУП «Белэксимгарант»):

1 Экспортный контракт, предварительно согласованный с «Белэксимгарантом».

2 Кредитный договор.

3 Договор страхования.

4 Поставка продукции в соответствии с условиями экспортного контракта.

5 Оплата зарубежным поставленной продукции, погашение кредита экспортером.

6 Выплата страхового возмещения банку, переход прав требования «Белэксимгаранту», если кредит не погашен.

7 Предъявление требований к экспортеру.

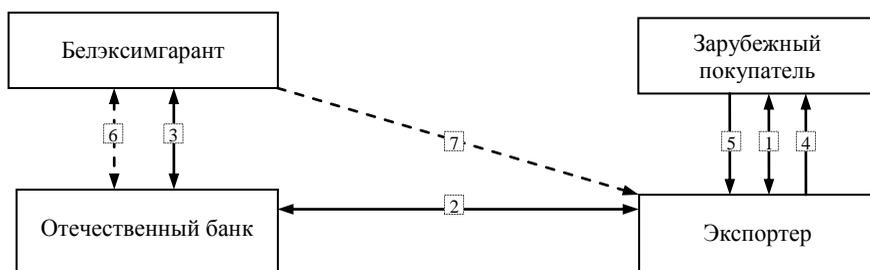


Рисунок 4.13 – Схема взаимодействия белорусского экспортера со страховой организацией

Преимущества страхования экспортных кредитов:

– помощь специалистов страховой организации по оценке надежности потенциальных партнеров при выходе на новые рынки;

- постоянное наблюдение за финансовым состоянием иностранных клиентов и своевременное информирование об их финансовом состоянии;
- возможность увеличивать число клиентов и объем продаж на внешних рынках;
- возможность повышать конкурентоспособность за счет применения различных способов платежа (комбинированный платеж, платеж в кредит);
- возможность экспортировать непосредственно конечным потребителям, минуя надежных посредников, что увеличивает прибыльность внешне-торговой операции.

Транспортное страхование – совокупность различных видов страхования, создающих условия возмещения различного рода финансовых убытков, возникающих у участников транспортного процесса в результате обстоятельств, находящихся вне их контроля.

Осуществление внешнеэкономической деятельности связано с физическим перемещением материальных ценностей из страны экспортера в страну импортера различными видами транспорта. В целях минимизации ущерба, который может возникнуть в процессе выполнения международных транспортных операций по обеспечению ВЭД, применяются различные виды транспортного страхования: «каско», «карго», страхование ответственности перевозчика (экспедитора) за груз перед его владельцем.

Страхование «каско» направлено на возмещение ущерба от повреждения или гибели самого транспортного средства; страхование пассажиров, грузов, ответственность перед третьими лицами не предусматривается. Обычно стороны контракта купли-продажи не имеют отношения к страхованию «каско», кроме случаев, когда транспортировка внешнеторговых грузов производится собственным транспортом одной из сторон.

Страхование «карго» – защита от убытков при помощи страхования грузов при перевозке транспортом без страхования стоимости самого транспортного средства. Объектом страхования являются убытки, возникающие при утрате, недостатке или повреждении груза, транспортные и иные платежи, ожидаемая прибыль. Этот вид страхования может осуществляться любой стороной по договору купли-продажи, продавцом или покупателем, либо по их поручению перевозчиком (экспедитором).

Страхование ответственности перевозчика (экспедитора) за груз перед его владельцем направлено на защиту собственных финансовых и имущественных интересов перевозчика (экспедитора) при осуществлении международных перевозок и транспортно-экспедиторской деятельности. Этот вид страхования может быть добровольным и обязательным. Обязательным является страхование гражданской ответственности транспортной организации перед третьими лицами за ущерб, вызванный эксплуатацией транспортного средства как источника повышенной опасности.

По договору страхования одна сторона (страховщик) обязуется при наступлении предусмотренного договором события (страхового случая) возместить другой стороне (страхователю или третьему лицу выгодоприобретателю) причиненный ущерб, произведя страховую выплату в пределах определенной договором суммы (страховой суммы, лимита ответственности), а другая сторона (страхователь) обязуется уплатить обусловленную договором сумму (страховой взнос, страховую премию).

Договор страхования заключается на основе письменного заявления страхователя. В заявлении он обязан сообщить страховщику известные ему обстоятельства, имеющие существенное значение для определения вероятности наступления страхового случая и размера возможных убытков от его наступления.

Договор страхования груза считается заключенным с момента, когда страховая организация выдала за своей подписью документ – страховой полис, а страхователь оплатил страховую премию.

Страховщик – юридическое лицо, имеющее лицензию на осуществление страховой деятельности, которое принимает на себя обязательства возместить убытки, возникшие при наступлении событий, от которых осуществлялось страхование.

Страхователь – сторона, страхующая определенный имущественный интерес.

Выгодоприобретатель – лицо, в пользу которого заключен договор страхования или которое имеет право на получение всей или части страховой выплаты.

Страховой полис – документ выдаваемый страховщиком страхователю в подтверждение факта заключения договора страхования.

Страховой случай – предусмотренное в договоре страхования событие, при наступлении которого у страховщика возникает обязанность произвести страховую выплату страхователю (застрахованному лицу, выгодоприобретателю).

Страховая выплата – сумма денежных средств, выплачиваемая страхователю (застрахованному лицу, выгодоприобретателю) при наступлении страхового случая.

Страховая сумма (лимит ответственности) – установленная в договоре страхования денежная сумма, в пределах которой страховщик обязан произвести страховую выплату при наступлении страхового случая.

Страховой взнос (страховая премия) – сумма денежных средств, подлежащая уплате страхователем страховщику за страхование.

Наибольшее распространение в международной торговле получили условия транспортного страхования грузов, основанные на **международных правилах страхования Института лондонских страховщиков**:

– с ответственностью за все риски (условие «А»). При этом условии страхование является наиболее полным, возмещаются все убытки от повреждения или полной гибели всего или части груза, произошедшие по любой причине, кроме особых случаев. На этих условиях обычно страхуют генеральные грузы, подверженные не только утрате, но и порче и повреждению при перевозке. Ставка страховой премии от установленной договором страховой суммы составляет для этого условия от 0,6 до 0,8 %;

– с ответственностью за частную аварию (условие «В»). При этом условии страховщик возмещает убытки, возникшие от повреждения или полной гибели всего или части груза вследствие стихийных бедствий, крушения и столкновения транспортных средств между собой, убытки от повреждения вследствие несчастных случаев при погрузке, укладке, выгрузке груза, приеме топлива, пропаже транспортного средства. Условие применяют при морском страховании, страховая премия составляет от 0,4 до 0,6 %;

– без ответственности за повреждения, кроме случаев крушения (условие «С»). Условие предусматривает возмещение убытков от полной гибели всего или части груза при крушении транспортного средства. Условие применяют при транспортировке навалочных, насыпных или наливных грузов, их сложно повредить, но можно утратить полностью или частично. Страховая премия при этом условии страхования от 0,2 до 0,4 % от страховой суммы.

Существенными условиями договора имущественного страхования или страхования ответственности между страхователем и страховщиком являются:

– определение имущества либо имущественного интереса, являющегося объектом страхования;

– характер события, на случай наступления которого осуществляется страхование (страховой случай);

– размер страховой суммы (лимит ответственности);

– сумма страхового взноса (страховая премия) и сроки его уплаты;

– срок действия договора.

В соответствии с законодательством договор страхования между клиентом и страховой компанией может быть заключен двумя способами:

1) на основании заявления страхователя, в котором он соглашается принять Правила транспортного страхования конкретной страховой компании в качестве договора страхования. На основании заявления и описи груза страхователя после оплаты страхового взноса страховщик выдает страхователю документ, письменно подтверждающий заключение договора страхования – страховой полис. Полис подписывается сторонами договора страхования, подписи заверяются печатями страховой компании и клиента в том случае, если он является юридическим лицом;

2) путем составления одного документа, в котором излагаются обязательства сторон страхователя и страховщика, имеющие отличия от стан-

дартных правил страховой компании. В удостоверение заключения договора страхователю выписывается полис.

В Беларуси каждая страховая компания разрабатывает собственную форму договоров (полисов), соответствующих требованиям законодательства и утверждаемых Министерством финансов Республики Беларусь.

Систематическое страхование разных партий однородного имущества (товаров, грузов и т.п.) на сходных условиях в течение определенного срока может по соглашению страхователя со страховщиком осуществляться на основании одного договора страхования – *генерального полиса*. При отправке груза, попадающей под действие генерального полиса страховая премия может вноситься единовременно или в рассрочку.

Статьи договора страхования:

– преамбула, включающая дату, место заключения договора, фирменные наименования сторон, их определение как контрагентов;

– предмет договора, которым является страхование груза при перевозке его теми видами транспорта, которые указаны в договоре страхования. Отмечается, что страховая компания не несет ответственности в случаях, если застрахованный груз будет перевозиться иным видом транспорта, чем тот, который указан в страховом полисе. В этой статье указываются условия страхования (с ответственностью за все риски, с ответственностью за частную аварию, без ответственности за повреждения, кроме случаев крушения);

– исключения из страховой защиты. Определяются те условия и случаи, когда страховая компания не возмещает убытки. Это может быть: нарушение страхователем действующих правил перевозки, перегрузки и хранения грузов, ненадлежащей упаковки и укупорки грузов и отправки грузов в поврежденном состоянии, нарушений требований к формированию укрупненных грузовых мест, несоответствующего размещения и крепления груза, влияния температуры или особых свойств и естественных качеств груза, включая усушку, утруску и т.п.;

– начало и окончание страховой ответственности. Указывается время вступления в силу договора страхования и определяется момент начала и окончания ответственности страховой компании;

– страховая стоимость и страховая сумма. Стороны определяют страховую сумму, в пределах которой страховая компания обязуется выплатить страховое возмещение при наступлении страхового случая. Страховая сумма не может превышать действительной (страховой) стоимости груза.

Страховая стоимость груза – действительная стоимость груза в месте его нахождения в день заключения договора страхования грузов (указанная в перевозочных документах на груз).

Договор может быть дополнен условием о том, что в страховую сумму при страховании внешнеторговых перевозок грузов на условиях CIF, CIP, DAT, DAP кроме стоимости груза могут включаться подтвержденные доку-

ментально расходы на перевозку груза, но не более 10 % от стоимости груза. Стороны определяют в договоре, в какой валюте устанавливается страховая сумма;

- страховой тариф и страховая премия. Размер страховой премии, подлежащей уплате, определяется в соответствии со страховым тарифом, установленным в процентах от страховой суммы. В этой же статье определяют сроки и порядок ее выплаты (единовременно или в рассрочку);

- права и обязанности страховой компании и страхователя.

При наступлении страхового случая *страхователь обязан:*

- принять разумные и доступные в сложившихся обстоятельствах меры, чтобы уменьшить возможные убытки;

- незамедлительно, но в любом случае не позднее трех рабочих дней, считая с того дня, когда он узнал или должен был узнать об этом, письменно известить о случившемся страховую компанию с описанием обстоятельств возникновения страхового случая и указанием предполагаемого размера ущерба;

- немедленно заявить о случившемся в компетентные органы (милицию, органы пожарного надзора, таможенные и следственные органы и др.);

- по согласованию со страховой компанией привлечь к осмотру поврежденного груза аварийного комиссара;

- сохранить до прибытия представителя страховой компании либо аварийного комиссара весь оставшийся после страхового события застрахованный груз (поврежденный и неповрежденный) в том виде, в котором он оказался после страхового случая;

- обеспечить право требования к лицу, ответственному за убытки;

- предоставить страховой компании страховой полис, документы и сведения, подтверждающие факт и причину наступления страхового случая, а также размер ущерба.

Страховая компания имеет право:

- при заключении договора страхования грузов произвести осмотр страхуемого груза;

- потребовать проведения экспертизы с целью признания наличия страхового случая;

- проводить осмотр поврежденного груза, расследование в отношении причин и размера убытка;

- после выплаты страхового возмещения осуществлять перешедшее к нему право требования к лицу, ответственному за убытки.

Страховая компания обязана:

- вручить страхователю Правила страхования грузов при заключении договора страхования;

- после получения страховой премии выдать страхователю страховой полис в установленный срок;

- при наступлении страхового случая произвести выплату страхового возмещения в установленный Правилами страхования грузов срок;
- возместить расходы, произведенные страхователем при страховом случае для предотвращения или уменьшения ущерба застрахованному грузу;
- документы на выплату страхового возмещения. Определяется перечень документов для получения страхового возмещения, поскольку при обращении к страховой компании с заявлением о выплате страхового возмещения страхователь обязан документально доказать свой интерес в застрахованном грузе, наличие страхового случая, размер своей претензии по возмещению убытков;
- выплата страхового возмещения. Указывается срок, в течение которого страховая компания составляет Акт о страховом случае, который является основанием для выплаты страхового возмещения. Страховое возмещение выплачивается в размере ущерба с учетом установленной договором страхования грузов франшизы (части убытков, не подлежащих возмещению), но не более страховой суммы;
- статьи, порядок разрешения споров и прочие условия договора имеют стандартное содержание.

При исполнении внешнеторгового контракта страхование грузов не является обязательным для сторон, если это не определено условиями самой сделки. В то же время международная торговая практика показывает, что необходимость защиты от возможной утраты или повреждения перевозимого товара для сторон внешнеторгового контракта существует для экспортера до момента предоставления предназначенного для экспорта товара в распоряжение покупателя или перевозчика, для импортера с момента принятия товара от экспортера или передачи его перевозчику для доставки к месту назначения.

Практические вопросы страхования груза определяются продавцом и покупателем в зависимости от согласованного в контракте базисного условия поставки. В правилах Инкотермс–2010 обязанность продавца застраховать перевозимый товар в пользу покупателя предусмотрена только *базисными условиями CIF и CIP*, в соответствии с которыми продавец обязан за свой счет осуществить страхование груза, соответствующее, по крайней мере, минимальному покрытию, как это предусмотрено пунктом «С» Институтских условий страхования грузов.

Договор страхования должен быть заключен со страховой компанией, имеющей хорошую репутацию, и предоставлять покупателю право требования непосредственно к страховщику.

Страхование должно покрывать как минимум предусмотренную в договоре купли-продажи цену плюс 10 % (т.е. 110 %) и осуществляться в валюте договора купли-продажи.

Страхование должно обеспечивать товар, начиная от пункта поставки до согласованного сторонами в контракте места назначения. Продавец обязан предоставить покупателю страховой полис или иное доказательство страхового покрытия.

По требованию покупателя продавец обязан, при условии предоставления покупателем необходимой информации, требуемой продавцом, осуществить за счет покупателя дополнительное страхование на условиях, предусмотренных пунктом «А» или «В» Институтских условий страхования грузов.

В большинстве *остальных базисных условий поставки*, сформулированных в Инкотермс-2010, сторона, которая организует транспортировку, одновременно несет все риски за товар. В этих случаях страхование товара не является обязанностью по контракту, сторона, на которой лежат риски, самостоятельно решает вопросы страхования и его условий. Так, при базисах поставки EXW и FCA вне зависимости от вида транспорта страховой интерес возникает у покупателя товара. При условиях DAP и DDP на продавце лежат максимальные обязанности, связанные с доставкой товара в место назначения, соответственно и весь риск транспортировки, поэтому вопрос страхования решает продавец.

Для базисов поставки, которые предусматривают переход риска с момента передачи товара перевозчику, в процессе транспортировки или перегрузки товара с одного транспортного средства (вида транспорта) на другой (FAS, FOB, CFR, CPT, DAT), страховой интерес возникает как у продавца, так и у покупателя, но реализован он может быть по-разному.

Во-первых, продавец и покупатель могут осуществить *раздельное страхование*. Сторона контракта, на свое усмотрение, производит страхование риска утраты или повреждения товара на участке доставки, на котором она организует и оплачивает перевозку. Вопросы страхования в этом случае контрагенты не согласовывают и в контракт не включают.

Во-вторых, в контракте продавец и покупатель могут осуществить *сквозное страхование* грузов на всем пути доставки и покрыть одним договором страхования свои риски. В этом случае в контракте стороны согласуют следующие условия: какая из сторон осуществляет страхование; вид страхования; в чью пользу осуществляется страхование; период страхового покрытия; распределение оплаты страховой премии между продавцом и покупателем.

В целом страхование риска несохранной перевозки товара является эффективной защитой для участников внешнеторговой сделки от возможных потерь и убытков в процессе транспортировки грузов.

Вопросы для самоконтроля

- 1 Какие виды рисков можно выделить в сфере ВЭД?
- 2 Дайте характеристику видов риска на различных этапах подготовки и осуществления внешнеторгового контракта.
- 3 Какие задачи необходимо решить в рамках управления контрактными рисками?
- 4 Перечислите виды страхования, связанные с транспортировкой.
- 5 Каковы наиболее распространенные условия страхования грузов?
- 6 Назовите существенные условия договора страхования.
- 7 Какие действия обязан предпринять страхователь при наступлении страхового случая?

5 АНАЛИЗ И ПЛАНИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

5.1 Основы экономического анализа внешнеэкономической деятельности организации

Экономический анализ – научный способ познания сущности экономических явлений и процессов, основанный на разделении их на составные части и изучении во всем многообразии связей и зависимостей.

Экономический анализ дает возможность исследовать экономику как по всей совокупности протекающих в ней хозяйственных процессов, так и по отдельным ее элементам.

Различают макроэкономический анализ, который изучает экономические явления и процессы на уровне мировой и национальной экономики и ее отдельных отраслей, и микроэкономический анализ, изучающий эти процессы и явления на уровне отдельных субъектов хозяйствования. Микроэкономический анализ получил название «*анализ хозяйственной деятельности*» (АХД), одним из направлений которого является **анализ внешнеэкономической деятельности коммерческих организаций**.

Содержание анализа ВЭД вытекает из его роли и функций, которые он выполняет в системе управления организации.

Учет и анализ выполняют сервисные функции в менеджменте, обеспечивая информационную базу принятия управленческих решений. Различают решения: интуитивные; основанные на прошлом опыте; рациональные, которые обосновываются с помощью всестороннего экономического анализа.

Анализ внешнеэкономической деятельности является связующим звеном между учетом и принятием управленческих решений. В процессе анализа учетная информация проходит *аналитическую обработку*: проводится сравнение достигнутых результатов деятельности с плановыми показателями, данными за прошлые периоды, показателями других организаций; оценивается влияние различных факторов на результаты деятельности; выявляются недостатки и резервы и т.д.

На основе результатов анализа разрабатываются и обосновываются управленческие решения, он предшествует решениям и является основой научного управления внешнеэкономической деятельностью, повышает ее эффективность.

Организации, занимающиеся внешнеэкономической деятельностью, имеют определенную специфику: в процессе деятельности они совершают

экспортно-импортные, валютные и другие внешнеэкономические операции. Если внешнеторговые операции занимают значительный удельный вес в деятельности организации, то они могут оказывать существенное влияние на ее экономическую эффективность.

Экономический анализ дает возможность оценить значения и изменения показателей, характеризующих ВЭД как по всей совокупности протекающих в ней хозяйственных процессов, так и по отдельным ее элементам.

Цель анализа внешнеэкономической деятельности – оценка места, роли и влияния внешнеэкономической деятельности на показатели финансово-хозяйственной деятельности организации и разработка рекомендаций по повышению ее эффективности.

Основные направления изучения ВЭД организации:

1) состояние и развитие всемирного хозяйства и экономики любой отдельно взятой страны, экономики региона любой страны, отрасли и подотрасли экономики с целью оценки конъюнктуры рынка и выбора внешнеэкономических решений;

2) хозяйственная деятельность организации с целью оценки ее внешнеэкономического потенциала и способности конкурировать на внешнем рынке;

3) условия внешнеэкономических договоров, процесс и фактические результаты их выполнения.

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

Анализ, имеющий предметом изучения вторую и третью группы вопросов, именуется *анализом внешнеэкономической деятельности организации*. Его информационная база – в основном данные бухгалтерского и оперативно-статистического учета и отчетности субъектов хозяйствования.

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

Предварительный анализ применяется в ходе подготовки и разработки управленческого решения и нацелен на подготовку данных для выявления и изучения различных вариантов внешнеторговых сделок, базисных условий внешнеторговых договоров, перспектив развития внешнеэкономических связей, составления планов внешнеэкономической деятельности, расчета экономической эффективности планируемых операций.

Предварительный анализ тесно переплетается с маркетинговыми исследованиями, бизнес-планированием, разработкой производственных и инвестиционных программ, смет, нормативов, лимитов, составлением различных экономических и внешнеторговых прогнозов.

Текущий (оперативный) анализ применяется в ходе выполнения управленческого решения и направлен на изучение и контроль происходящих процессов по экспорту, импорту товаров, мероприятий и действий в ходе внешнеторговых операций. В сферу текущего анализа входят: изучение условий реального выполнения сторонами договорных условий, соблюдение графиков поставок, расчетов и платежей, объемов, сроков, способов и маршрутов перевозок грузов и т.д. Результаты данного анализа могут служить для предъявления претензий зарубежным партнерам за невыполнение ими договорных обязательств.

Последующий анализ направлен на подведение итогов выполнения заключенных внешнеторговых договоров и оценку результатов внешнеэкономической деятельности организации за определенный период. Подобная оценка предполагает выявление факторов, оказавших влияние на результаты внешнеэкономической деятельности, изучение причин потерь и утраченных выгод, вскрытие имеющихся резервов и разработку мероприятий по повышению эффективности хозяйственной деятельности организации в сфере внешнеэкономической деятельности.

В зависимости от степени охвата анализом деятельности организаций и круга затрагиваемых вопросов экономический анализ может быть подразделен на комплексный и тематический.

Комплексный анализ охватывает всю взаимосвязанную совокупность показателей, полностью отражающих его хозяйственную, производственно-коммерческую и финансовую деятельность, связанную с осуществлением внешнеэкономических связей за определенный период.

Тематический анализ внешнеэкономической деятельности направлен на изучение показателей выполнения конкретных внешнеторговых договоров, эффективности реализации различных товарных групп на определенных рынках, оценку развития связей с конкретными странами.

Последовательность проведения анализа ВЭД:

1) уточняются цель, задачи и объекты анализа, составляется план аналитической работы;

2) разрабатывается система различных показателей для анализа внешнеэкономической деятельности;

3) собирается и подготавливается к анализу необходимая информация (проверяется ее точность, приводится в сопоставимый вид);

4) проводится сравнение фактических результатов внешнеэкономической деятельности организации с показателями плана, данными прошлых периодов, с результатами деятельности других организаций и т.д.;

5) выполняется факторный анализ (выделяются факторы и определяется их влияние на результаты внешнеэкономической деятельности);

6) выявляются резервы и разрабатываются мероприятия по повышению эффективности ВЭД субъекта хозяйствования.

Цель анализа связана с этапом управленческого цикла:

- оперативный контроль ВЭД организации;
- ретроспективное комплексное исследование деятельности организации;
- планирование и прогнозирование на перспективу.

Основные *задачи* анализа внешнеэкономической деятельности:

– предварительный анализ внешнеэкономического потенциала организации и экономической обоснованности заключаемых договоров с потенциальными иностранными партнерами, оценка их надежности и платежеспособности;

– оценка уровня и качества выполнения организацией обязательств по договорам с иностранными партнерами;

– характеристика структуры и динамики внешнеэкономической деятельности организации за отчетный и предшествующие периоды;

– факторный анализ объемов внешнеэкономических операций;

– анализ суммы, уровня и структуры расходов, связанных с проведением внешнеторговых операций;

– оценка рациональности использования средств, привлеченных для выполнения обязательств по внешнеторговым договорам;

– анализ финансовых результатов и оценка экономической эффективности внешнеторговой деятельности организации;

– анализ влияния результатов ВЭД на платежеспособность, финансовую устойчивость и рентабельность организации;

– оценка перспектив дальнейшего развития внешнеэкономической деятельности и поиск резервов повышения ее эффективности.

На втором этапе проведения анализа внешнеэкономической деятельности организации осуществляется отбор и разрабатывается система показателей для анализа.

На третьем этапе важно грамотно осуществить подбор материалов для анализа, обработать и систематизировать полученную информацию и провести ее проверку.

Четвертый и пятый этапы – это собственно анализ, т.е. систематизация данных, выбор методов анализа, расчет аналитических показателей, выявление и оценка влияния основных факторов на результаты финансово-хозяйственной деятельности фирмы в области ВЭД. Традиционно в процессе анализа ВЭД в комплексе применяются следующие методы: детализации и обобщения, сравнения, элементы статистического метода (средние и относительные величины, индексы, динамические ряды).

На шестом этапе готовится аналитическая записка с кратким изложением полученных результатов, а также с перечнем рекомендаций и мероприятий по повышению эффективности ВЭД субъекта хозяйствования. Рекомендации по совершенствованию могут носить характер:

- управленческий, т.е. быть связанными с организацией управления

внешнеэкономической деятельностью, например, перераспределение функциональных обязанностей, оптимизация численности работников, непосредственно участвующих в реализации внешнеторговых сделок;

– практический, т.е. касаться непосредственно процесса внешнеэкономической деятельности, например, рекомендации по диверсификации поставок, оптимизации затрат в области ВЭД, формированию экспортных цен и т.п.;

– экономико-аналитический и методический, т.е. могут быть связаны с совершенствованием процесса учета и обработки отчетности в области внешней торговли, применяемых методик анализа и т.п.

Требования к информации, используемой в процессе анализа внешнеэкономической деятельности:

1) аналитичность – соответствие информации потребностям анализа внешнеэкономической деятельности;

2) достоверность и объективность – информация должна в полном объеме и достоверно отражать изучаемые процессы и явления. Проверку и обработку информации проводят на основании *критериев*:

– формального, т.е. с точки зрения наглядности, точности арифметических расчетов;

– по существу, т.е. с точки зрения достоверности, полноты и объективности данных, правильности оценки, сопоставимости показателей;

3) единство поступающей информации: источники информации не должны дублироваться, должны быть взаимосвязанными, а не обособленными;

4) оперативность: информация должна собираться быстро, чтобы позволить по результатам проведенного анализа вмешаться в текущую деятельность и скорректировать ее;

5) рациональность: минимум затрат на сбор, хранение и использование данных;

6) сопоставимость данных. К аналитической работе привлекается широкий круг материалов: сведения из коммерческой переписки, данные текущего оперативного и бухгалтерского учета, бухгалтерская отчетность. Основной проблемой проведения аналитической работы является несопоставимость имеющихся данных или отсутствие методик приведения их в сопоставимый вид.

Как правило, в процессе анализа внешнеэкономической деятельности сопоставимость обеспечивается переходом к долларовому эквиваленту, т.к. индексы цен внутреннего и мирового рынка значительно отличаются друг от друга. Кроме того, динамика мировых цен по всем анализируемым товарным позициям также различна, т.к. зависит от периода совершения сделки, ее условий, региона поставки и других факторов.

Производственные и коммерческие процессы (снабжение, производство, сбыт), которые в совокупности составляют производственно-хозяйственную деятельность, в т.ч. и внешнеэкономическую, коммерческой организации,

имеют конкретное числовое выражение. Количественная и качественная характеристики этих процессов даются с помощью **системы аналитических показателей**, представляющих собой понятия, в которых находят отражение объем, уровень и экономическая эффективность производственных, финансовых и хозяйственных процессов как всей деятельности организации, так и ее отдельных сторон. Эти показатели могут быть получены непосредственно из плановых, учетных, отчетных источников информации, а также в результате их сочетания, преобразования и обработки.

Необходимо различать содержание показателей и их числовое значение. В содержании показателей выражается экономическая сущность изучаемых процессов, в числовом значении – их конкретное измерение. Например, содержанием показателя экспорта является объем продукции, отгруженной зарубежным покупателям (либо объем выполненных и сданных заказчикам работ, оказанных услуг), а числовыми значениями – стоимостное (натуральное) выражение этой отгрузки, данные о ее динамике, проценты выполнения плана и т.д.

Аналитические показатели классифицируются по содержанию; способу выражения; широте использования; характеру применения.

По содержанию показатели делятся на количественные и качественные показатели. *Количественные* характеризуют размер, величину хозяйственных процессов и изменения, происходящие в них. К ним относятся, например, выручка от продаж, численность работников, количество машин, станков. *Качественные* показатели отражают существенные особенности хозяйственных процессов, их экономическую эффективность и целесообразность. К ним относятся, например, себестоимость продукции, средняя выработка, рентабельность.

Качественные и количественные показатели не изучаются отдельно, т.к. они взаимосвязаны и взаимозависимы. Так, объем продукции (количественный показатель) может быть представлен как произведение среднесписочной численности рабочих (количественный показатель) и средней выработки одного рабочего (качественный показатель).

По способу выражения показатели можно разделить на абсолютные (объемные) и относительные. *Абсолютные (объемные)* отражают определенную совокупность производственных, финансовых и хозяйственных процессов, характеризующую одновременно их объем, структуру и качественные особенности.

В зависимости от применяемых измерителей абсолютные показатели могут быть *натуральными* и *стоимостными (денежными)*. Так, объем экспорта может быть измерен в натуральных (тонны, кубометры, килограммы, метры, штуки) и денежных (рубли, доллары, евро) единицах.

В зависимости от порядка исчисления абсолютные показатели могут быть интервальными, моментными, среднехронологическими. *Интерваль-*

ные характеризуют величину процесса или его результат за определенный отрезок времени – день, месяц, квартал, год (например, внешнеторговой оборот организации за сентябрь отчетного года), *моментные* отражают величину ресурсов на определенную дату (например, кредиторская задолженность на конкретную дату), *среднехронологические* отражают средний размер ресурсов за определенный период времени (например, среднегодовая стоимость основных фондов).

Относительные показатели рассчитываются как частное от деления двух взаимосвязанных абсолютных показателей и предназначены для характеристики структуры изучаемых явлений, их эффективности, интенсивности изменения во времени.

В зависимости от характера вводимых в расчет абсолютных величин относительные показатели могут называться коэффициентами, удельными и структурными показателями.

Коэффициенты определяются как частное от деления двух абсолютных показателей одинакового измерения. Например, коэффициент покрытия импорта экспортом (экспорт за период, тыс. дол. / импорт за период, тыс. дол.).

Удельные показатели определяются как частное от деления двух абсолютных показателей различного измерения. Например, средняя выручка на единицу среднесписочной численности персонала (выручка (нетто) от продаж за период, тыс. р. / среднесписочная численность персонала за период, чел.).

Структурные показатели определяются как частное от деления структурного компонента на всю совокупность. Например, удельный вес машин и оборудования в экспорте в процентах (экспорт машин и оборудования за период, тыс. дол. / весь экспорт за период, тыс. дол., умножить на 100).

По широте использования показатели подразделяются:

– на используемые при анализе деятельности организаций всех отраслей национальной экономики, например, выручка от продаж, внешнеторговый оборот, экспорт, импорт, средняя выработка на единицу персонала, фонд заработной платы, прибыль до налогообложения и чистая прибыль, рентабельность собственного капитала и др.;

– являющиеся специфическими для отдельных отраслей экономики (промышленности, сельского хозяйства, торговли и т.д.), например, сортность, надежность продукции, влажность зерна, жирность молока и т.д.

По характеру применения выделяют:

– показатели как характеристики производственных, хозяйственных и финансовых операций. Они отвечают на вопросы, в какой степени выполнены задания бизнес-плана, какова динамика изучаемых операций, какие достигнуты по ним результаты;

– показатели как факторы, которые оказывают влияние на полученные результаты. В этом случае аналитические показатели отражают условия и причины, в результате которых происходили изменения в производственных, финансовых и хозяйственных операциях.

Так, индекс динамики внешнеторгового оборота (I_v) – характеристика хозяйственных операций, а индекс динамики объема экспорта (I_q) и индекс экспортных цен на реализуемую продукцию (I_p) – это факторы:

$$I_v = I_q I_p.$$

Аналитические показатели взаимосвязаны и взаимообусловлены, только используя их систему при экономическом анализе, можно получить объективные результаты для принятия обоснованных управленческих решений. Все показатели в зависимости от объекта анализа группируются в подсистемы (рисунок 5.1).



Рисунок 5.1 – Система показателей комплексного экономического анализа организации

Показатели исходных условий деятельности организации характеризуют:

а) наличие необходимых материальных и финансовых ресурсов для нормального функционирования предприятия и выполнения его производственной программы;

б) организационно-технический уровень предприятия, т.е. его производственную структуру, структуру управления, уровень концентрации и специализации производства, продолжительность производственного цикла;

в) уровень маркетинговой деятельности по изучению спроса на продукцию, ее конкурентоспособности, зарубежных рынков сбыта, организации продвижения продукции, рекламы и т.д.

Показатели приведенной подсистемы оказывают влияние на все остальные показатели хозяйствования, в первую очередь, на объем производства и реализацию продукции на внутреннем и внешнем рынках, ее качество. Экономический анализ рекомендуется начинать с изучения этой подсистемы.

Основными показателями, характеризующими использование основных средств, являются: фондорентабельность, фондоотдача, фондоемкость, среднегодовая стоимость основных производственных фондов, амортизация основных средств.

Основными показателями использования оборотных активов являются материалоемкость, материалотдача, стоимость использованных предметов труда за анализируемый отрезок времени. Они тесно связаны с показателями подсистем 5–8.

Использование персонала организации анализируется с помощью показателей обеспеченности организации трудовыми ресурсами, использования фонда рабочего времени, фонда заработной платы, производительности труда, прибыли на одного работника и на рубль заработной платы и др.

В 5-й блок входят показатели производства и реализации продукции: объем валового выпуска продукции в стоимостном, натуральном и условно-натуральном измерении, структура продукции, ее качество, ритмичность производства, объем отгрузки и реализации продукции на внутреннем и внешнем рынках, остатки готовой продукции на складах. Они тесно связаны с показателями всех последующих блоков.

Показатели 6-го блока – это общая сумма затрат на производство и реализацию продукции, в т.ч. по элементам, статьям затрат, видам продукции, центрам ответственности, а также затрат на рубль продукции, себестоимость отдельных изделий и др. От уровня себестоимости продукции непосредственно зависят такие показатели, как размер прибыли, уровень рентабельности и т.д.

7-й блок включает абсолютные и относительные показатели, характеризующие финансовые результаты текущей, инвестиционной и финансовой деятельности предприятия.

К 8-му блоку относятся показатели, которые характеризуют наличие и структуру капитала предприятия по составу его источников и формам размещения, эффективность и интенсивность использования собственных и заемных средств; показатели, отражающие платежеспособность, кредитоспособность и инвестиционную привлекательность, риск банкротства, финансовую устойчивость организации и др. Данные показатели зависят от показателей всех предыдущих подсистем и, в свою очередь, оказывают большое влияние на показатели организационно-технического уровня предприятия, объем производства продукции, эффективность использования материальных и трудовых ресурсов.

Вопросы для самоконтроля

- 1 Что понимается под экономическим анализом?
- 2 Чем различаются микро- и макроэкономический анализ?
- 3 Какую роль играет анализ в управлении ВЭД предприятия и повышении ее эффективности?

4 В какой последовательности проводят анализ ВЭД организации?

5 Каковы задачи анализа внешнеэкономической деятельности?

6 Каким требованиям должна отвечать информация, используемая в процессе анализа внешнеэкономической деятельности?

7 Охарактеризуйте систему показателей комплексного экономического анализа организации.

5.2 Внешнеторговый оборот организации

В соответствии с белорусским законодательством под **внешнеторговой операцией** понимается каждая экспортная (импортная) отгрузка (поставка) товаров по отдельной таможенной декларации, каждый этап выполнения работ (оказания услуг), оформленный отдельным актом о приемке-сдаче выполненных работ (оказанных услуг) либо иным документом, предусмотренным законодательством, а также каждый проведенный (полученный) платеж.

Основным объемным показателем внешнеторговых операций является **внешнеторговый оборот** – сумма стоимостных объемов экспорта и импорта.

Под экспортом товаров понимается вывоз из страны товаров, которые уменьшают запасы материальных ресурсов государства, под импортом – ввоз на территорию Республики Беларусь товаров, которые добавляются к запасам материальных ресурсов государства.

Объектом наблюдения статистики внешней торговли являются все товары, пересекающие государственную границу, которые при ввозе увеличивают, а при вывозе уменьшают материальные ресурсы страны, в т.ч. *товары*:

– ввозимые или вывозимые (поставляемые) по бартерным, консигнационным соглашениям;

– поставляемые с целью их переработки, а также продукты переработки;

– поставляемые в качестве безвозмездной, гуманитарной или технической помощи;

– временно ввезенные (вывезенные) на срок один год и более;

– поставляемые по договорам финансовой аренды (лизинга);

– реэкспортируемые и реимпортируемые;

– поставляемые в качестве вкладов в уставные фонды организаций с иностранными инвестициями;

– собственного производства предприятий с иностранными инвестициями;

– поставляемые в результате операций между головными корпорациями и предприятиями их прямого инвестирования (филиалы, отделения);

– ввезенные, помещенные на таможенных складах, свободных таможенных зонах, свободных таможенных складах;

– проданные или купленные на ярмарках и выставках, проводимых на территории республики или за границей, независимо от времени их вывоза и ввоза;

- отправляемые международными почтовыми отправлениями или через курьерскую службу, в т.ч. по сделкам, совершенным с использованием электронных средств (электронная торговля);
- ввозимые и реализуемые магазинами беспошлинной торговли;
- немонетарное золото, драгоценные металлы, ценные бумаги, банкноты и монеты, не находящиеся в обращении;
- реализуемые по счетам государства, которые включают товары гражданского и военного назначения;
- электрическая энергия, нефть, газ;
- военного и двойного назначения;
- суда и летательные аппараты;
- используемые в качестве носителей информации и средств программного обеспечения;
- бункерное топливо, используемое для заправки воздушных судов;
- ввезенные (вывезенные) физическими лицами транспортные средства для личного пользования.

Отдельные товары, вывозимые из страны или ввозимые в нее, *не включаются в экспорт и импорт*, а именно:

- транзитные, т.е. товары, ввозимые в страну исключительно с целью их поставки в третью страну;
- ввозимые или вывозимые временно на срок менее одного года;
- не реализованные на выставках и ярмарках;
- предназначенные для проведения культурных, спортивных, зрелищных и других мероприятий;
- образцы и пробы;
- ввезенные (вывезенные) в целях технического обслуживания и ремонта;
- поставляемые в счет залога;
- многооборотная транспортировочная тара;
- ввезенные (вывезенные) по рекламациям;
- ввозимые, подлежащие уничтожению на территории республики;
- предметы (служебные и личные), предназначенные для посольств, консульств, торговых представительств и аналогичных организаций Республики Беларусь за границей и иностранных государств в Республике Беларусь, а также для международных организаций и их представительств;
- проданные на территории принимающей страны иностранным посольствам, консульствам, торговым представительством и аналогичным организациям, международным организациям и их представительством;
- перемещаемые трубопроводным транспортом, необходимые для проведения его пусконаладочных работ;
- припасы для обеспечения нормальной эксплуатации и технического обслуживания водных судов, воздушных судов и поездов, осуществляющих

международные перевозки, предназначенных для потребления пассажирами и членами экипажей, продажи пассажирам и членам экипажей;

– монетарное золото, ценные бумаги, банкноты и монеты, находящиеся в обращении;

– периодические издания (газеты, журналы), рассылаемые по прямой подписке для физических лиц;

– ввозимые (вывозимые) физическими лицами для личного пользования, в количественном или стоимостном выражении не превышающие установленных норм, кроме транспортных средств для личного пользования и выпущенных в свободное обращение;

– вывезенные и учтенные в экспорте (при изменении таможенной процедуры в таможенной статистике внешней торговли повторно не учитываются без изменения направления перемещения товара);

– ввезенные и учтенные в импорте (при изменении таможенной процедуры в таможенной статистике внешней торговли Республики Беларусь повторно не учитываются без изменения направления перемещения товара).

При использовании в качестве источника информации сведений, содержащихся в декларациях на товары, в качестве стоимостной оценки экспорта и импорта используется статистическая стоимость товаров.

Статистическая стоимость товара – стоимость (цена) товара, выраженная в долларах США, приведенная к единому базису цен: при экспорте – к ценам DAP – пункт назначения на границе Республики Беларусь, при импорте – к ценам CIF – пункт назначения на границе Республики Беларусь.

Пересчет статистической стоимости товара в национальную валюту осуществляется по курсу, установленному Национальным банком Республики Беларусь на дату регистрации декларации на товары.

При использовании в качестве источника информации сведений, содержащихся в статистических декларациях, в качестве стоимостной оценки экспорта и импорта используется *фактурная (контрактная) стоимость товара* в валюте, предусмотренной договором (контрактом).

Стоимость товаров пересчитывается в национальную валюту и доллары США по курсам валют, установленным Национальным банком Республики Беларусь на момент учета экспорта и импорта.

В качестве классификатора товаров применяется единая ТН ВЭД ЕАЭС, используется Международная стандартная торговая классификация Организации Объединенных Наций (МСТК), которая позволяет в аналитических целях группировать экспортируемые и импортируемые товары по 10 крупным секциям.

Географическое распределение экспорта и импорта товаров производится в соответствии со следующими критериями: экспорт – по стране назначения товара; импорт – по стране происхождения товара.

Страна назначения товара – страна, где товар будет потребляться, использоваться или подвергнут переработке.

Страна происхождения товара – страна, в которой товар был полностью произведен или подвергнут достаточной переработке в соответствии с установленными критериями.

Экспорт учитывается по торгующей стране, если в момент экспорта страна назначения товара неизвестна, а торгующей страной не является государство-член ЕАЭС.

Импорт учитывается по стране отправления, если:

- в момент импорта страна происхождения товара неизвестна;
- страна происхождения товара либо страна отправления товара – государство-член ЕАЭС;
- в качестве страны происхождения товара указан Европейский союз и при этом страна отправления товара является государством-членом Европейского союза;
- страна происхождения товара – Республика Беларусь;
- код товара соответствует группе 97 единой ТН ВЭД ЕАЭС «Произведения искусства, предметы коллекционирования и антиквариат».

Задачи анализа внешнеторгового оборота:

- 1) выявление тенденций и закономерностей развития экспорта-импорта;
- 2) оценка влияния факторов на величину внешнеторгового оборота;
- 3) определение резервов роста экспорта и путей оптимизации импорта по результатам анализа.

Последовательность проведения анализа внешнеторгового оборота организации:

1) анализ объема экспорта и импорта, в т.ч. по видам и формам товародвижения, странам, за текущий год и в динамике с целью выявления тенденций и закономерностей;

2) анализ экспорта, импорта за текущий год помесечно и поквартально для определения ритмичности поставок и оптимальности их распределения в течение года;

3) анализ экспорта, импорта в разрезе основных товаров, поставщиков, покупателей;

4) определение доли организации в обеспечении потребителей товарами своей номенклатуры;

5) исследование взаимосвязи динамики внешнеторгового оборота и объема продаж на внутреннем рынке;

6) определение рентабельности отдельных внешнеторговых сделок и внешнеторговой деятельности организации в целом.

Внешнеторговый оборот в динамике за несколько лет анализируется с целью установить, какие изменения произошли в товарной и географической структуре, как изменился объем экспорта (импорта) не только в дей-

ствующих, но и в сопоставимых (базисных) ценах, насколько изменились средние экспортные (импортные) цены.

В процессе анализа необходимо рассчитать индексы стоимости, цен, физического объема, количества, структуры.

Индекс стоимости ($I_{\text{стоим}}$) характеризует динамику экспорта (импорта) в действующих (текущих) ценах и рассчитывается следующим образом:

$$I_{\text{стоим}} = \frac{\sum p_1 \cdot q_1}{\sum p_0 \cdot q_0},$$

где p_0, p_1 – цена товара (товарной группы) в базисном и отчетном периодах;

q_0, q_1 – объем поставок товара (товарной группы) в базисном и отчетном периодах в натуральных единицах измерения.

Изменение экспорта (импорта) в сопоставимых (базисных) ценах определяется с помощью индекса физического объема (I_q) по формуле

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

Влияние цен на величину экспортной выручки (импортной стоимости товара) оценивается с помощью индекса цен (I_p) следующим образом:

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

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

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

$$I_{\text{кол}} = \frac{\sum q_1}{\sum q_0} = \frac{\sum p_{\text{ср}0} \cdot q_1}{\sum p_{\text{ср}0} \cdot q_0}.$$

Для его расчета сначала необходимо определить среднюю базисную цену:

$$p_{\text{ср}0} = \frac{\sum p_0 \cdot q_0}{\sum q_0}.$$

Для расчета индекса структуры ($I_{\text{стр}}$) используется формула

$$I_{\text{стр}} = \frac{\sum p_0 \cdot q_1}{\sum p_{\text{ср}0} \cdot q_1}.$$

В выводах по результатам анализа следует учесть, что рост экспортных цен увеличивает валютную выручку фирмы, а рост импортных цен увеличивает расходы субъекта хозяйствования в валюте.

Основной задачей **контроля выполнения обязательств** по внешне-торговым контрактам является оценка степени и качества выполнения экспортно-импортных контрактов (по стоимости, физическому объему, количеству экспортированных (импортированных) товаров, срокам поставок, качеству товара).

В ходе анализа, прежде всего, определяют процент выполнения обязательств по стоимости и физическому объему как для отдельных товаров, так и в целом. Особое внимание при выполнении обязательств уделяется контролю соблюдения контрактных сроков поставок.

Неотъемлемой частью контроля исполнения обязательств является контроль качества товаров. Последствия поставки на экспорт некачественного товара заключаются в следующем:

- если некачественный товар обнаружен до отгрузки, то это приводит к нарушению контрактных сроков, снижению динамики реализации, задержке поступления валютной выручки, невыполнению валютного плана;

- если некачественный товар поставлен покупателю, то последний выставляет рекламацию, что наносит ущерб репутации организации-изготовителю, приводит к потере части валютной выручки.

Для оценки состояния и качества выполнения обязательств по экспортным контрактам рассчитываются:

1 *Коэффициент выполнения экспортных контрактов* [фактическая выручка по экспортным контрактам за период, дол. США / выручка по заключенным экспортным контрактам за период, дол. США] по всему экспорту, странам-экспортерам, товарным группам и отдельным контрактам. На величину данного коэффициента влияют два фактора – контрактные цены и физический объем экспорта. Для выявления их влияния на экспортную выручку выполняется факторный анализ.

Образование дебиторской задолженности покупателей, в т.ч. по экспортным контрактам, обусловлено наличием договорных отношений и временным разрывом между переходом права собственности на товары (работы, услуги) и получением оплаты от покупателей.

Факторы, влияющие на величину дебиторской задолженности по экспортным контрактам:

- общий объем экспорта, увеличение объема продаж за границу приводит, как правило, к росту дебиторской задолженности и наоборот;

- условия расчетов с покупателями-импортерами. Предоставление коммерческого кредита, увеличение сроков оплаты ведут к росту дебиторской задолженности;

- способы контроля над состоянием дебиторской задолженности.

Например, активные действия по взысканию просроченной дебиторской задолженности уменьшают ее сумму и улучшают качество;

– платежная дисциплина покупателей и экономическое состояние тех отраслей, к которым они относятся;

– условия предоставления «бонусов» покупателям.

2 *Показатели состояния и динамики дебиторской задолженности* (общая сумма задолженности по сравнению с предыдущими периодами, темпы роста дебиторской задолженности и т.д.).

3 *Показатели, характеризующие погашение дебиторской задолженности.*

3.1 *Коэффициент погашения дебиторской задолженности по экспортным контрактам* [выручка, поступившая по экспортным контрактам за период, дол. США / стоимость отгруженной продукции (выполненных работ, оказанных услуг) по экспорту за период, дол. США].

Значение коэффициента больше 1 означает, что за анализируемый период сумма оплаты от покупателей превысила экспортную выручку от продажи товаров (работ, услуг). Такая ситуация возникает при погашении дебиторской задолженности прошлых периодов или получения предоплаты в счет будущих экспортных контрактов. При значении коэффициента меньше 1, сумма оплаты от покупателей меньше выручки по экспортным контрактам.

Для оценки ситуации требуется проанализировать сроки образования дебиторской задолженности. По данным бухгалтерского учета выполняется ранжирование дебиторской задолженности по срокам образования. При этом выявляется просроченная дебиторская задолженность с целью принятия мер по ее взысканию. Наличие такой задолженности расценивается отрицательно. Особое внимание следует обращать на соблюдение установленных законодательством сроков завершения внешнеторговых операций. Целесообразно составление аналитической таблицы с данными по срокам и суммам образования счетов дебиторов.

3.2 *Доля просроченной задолженности в общей сумме дебиторской задолженности по экспортным контрактам* [просроченная дебиторская задолженность по экспортным контрактам за период, дол. США / стоимость отгруженной продукции (выполненных работ, оказанных услуг) по экспорту за период, дол. США]. Положительным моментом является отсутствие просроченной задолженности и снижение коэффициента в динамике.

3.3 *Коэффициент удовлетворения претензий* – предъявленные и удовлетворенные претензии (рекламации) за нарушение условий экспортных контрактов [сумма удовлетворенных претензий (рекламаций), дол. США / сумма предъявленных претензий (рекламаций), дол. США].

Наличие рекламаций со стороны покупателей отрицательно влияет на финансовый результат, ухудшает деловую репутацию экспортера и может привести к затруднениям в ведении внешнеторговой деятельности. Рост коэффициента в динамике будет означать необходимость разработки меро-

приятый по повышению качества и конкурентоспособности продукции, совершенствованию маркетинговой деятельности по анализу конъюнктуры зарубежных рынков и т.д.

4 *Показатели, характеризующие оборачиваемость дебиторской задолженности.*

4.1 *Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности* (выручка, поступившая по экспортным контрактам за период, дол. США / средняя дебиторская задолженность за период, дол. США). Может рассчитываться по выручке от продаж (упрощенный вариант) и по себестоимости продаж (уточненный вариант).

Рост коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности оценивается положительно и отражает сокращение сроков оплаты счетов покупателями-импортерами. Причинами этого могут быть уменьшение продаж в кредит, улучшение платежной дисциплины, сокращение сроков платежа в договорах купли-продажи. На динамику коэффициента существенно влияют кредитная политика и проводимая внешнеэкономической службой организации работа по контролю и взысканию дебиторской задолженности.

4.2 *Продолжительность одного оборота в днях* (360 дней / коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности).

Продолжительность одного оборота дебиторской задолженности характеризует средний срок оплаты счетов покупателями. Положительной динамикой считается снижение сроков платежа по экспортным контрактам.

Для оценки состояния и качества выполнения обязательств по импортным контрактам рассчитываются:

1 *Коэффициент выполнения импортных контрактов* [стоимость товаров (работ, услуг), фактически полученных по импортным контрактам за период, дол. США / стоимость товаров (работ, услуг) по импортным контрактам за период, дол. США].

Коэффициент выполнения импортных контрактов должен стремиться к единице, что будет свидетельствовать о стабильной работе организации, ритмичном поступлении товаров для перепродажи, сырья, материалов и комплектующих для собственного производства. Он может рассчитываться по всему импорту, странам-импортерам, товарным группам и отдельным контрактам. На величину данного коэффициента влияют два фактора – контрактные цены и физический объем импорта. Для выявления их влияния на импортную выручку выполняется факторный анализ.

Кредиторская задолженность по импортным контрактам означает временное привлечение финансовых ресурсов в оборот организации, что позволяет на время увеличить ее финансовые ресурсы. Объем кредиторской задолженности, ее качественный состав и движение характеризуют состояние платежной дисциплины и, следовательно, финансового положения организации. На эффективность использования кредиторской задолженности перед поставщи-

ками влияют условия заключаемых договоров: сроки оплаты, условия расчетов с продавцами-экспортерами; стоимость коммерческого кредита (отсрочки или рассрочки платежа); условия предоставления скидок.

2 *Показатели состояния и динамики кредиторской задолженности* (общая сумма задолженности по сравнению с предыдущими периодами, темпы роста кредиторской задолженности и т.д.).

3 *Показатели, характеризующие погашение кредиторской задолженности.*

3.1 *Коэффициент погашения кредиторской задолженности* [погашено обязательств за период, дол. США / стоимость товаров (работ, услуг) по заключенным импортным контрактам, дол. США].

Значение коэффициента больше 1 означает, что за отчетный период погашено обязательств больше, чем возникло. Это возможно за счет погашения кредиторской задолженности прошлых периодов, если имелась просроченная кредиторская задолженность.

Значение меньше 1 означает, что за отчетный период погашено обязательств меньше, чем возникало. Ситуация оценивается отрицательно, особенно при снижении коэффициента в динамике. Это может быть связано с нарушением организацией платежных условий контрактов, что впоследствии приведет к предъявлению претензий со стороны экспортеров.

Целесообразно составить аналитическую таблицу с разбивкой кредиторской задолженности по срокам ее образования, что позволит выявлять просроченную кредиторскую задолженность и контролировать состояние расчетов по просроченным (отсроченным) обязательствам, более эффективно маневрировать имеющимися у организации финансовыми ресурсами.

3.2 *Доля просроченной задолженности в общей сумме кредиторской задолженности по импортным контрактам* [просроченная задолженность по импортным контрактам за период, дол. США / стоимость товаров (работ, услуг) по импортным контрактам за период, дол. США].

Положительно оценивается отсутствие просроченных обязательств и снижение коэффициента в динамике.

3.3 *Коэффициент удовлетворения претензий по импортным контрактам* [сумма удовлетворенных претензий (рекламаций), дол. США / сумма предъявленных претензий (рекламаций), дол. США].

Нарушение сроков оплаты обязательств может привести к штрафным санкциям со стороны поставщика-экспортера и судебным расходам, что отрицательно повлияет на финансовый результат. Результатом снижения доверия со стороны контрагентов может стать нарушение сроков поставок, поставка только на условиях полной предоплаты или включение в договор условия поручительства третьей стороны (например, банка).

4 *Показатели, характеризующие оборачиваемость кредиторской задолженности.*

4.1 *Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности*

[стоимость товаров (работ, услуг), фактически полученных по импортным контрактам за период, дол. США / средняя кредиторская задолженность за период, дол. США].

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности характеризует изменение условий коммерческого кредита (по сумме и срокам) при приобретении импортных товаров, работ, услуг. Увеличение этого показателя в динамике является положительным фактором и говорит об увеличении скорости оплаты кредиторской задолженности, а снижение свидетельствует об увеличении поставок в кредит и (или) об ухудшении платежной дисциплины, т.е. несвоевременной оплате обязательств по импортным контрактам.

4.2 *Продолжительность одного оборота в днях* (360 дней / коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности).

Продолжительность одного оборота кредиторской задолженности показывает средний срок оплаты обязательств перед продавцами-экспортерами. При прочих равных условиях положительно оценивается снижение показателя.

Предпосылкой выхода организации на внешний рынок является ее внешнеторговый потенциал.

Внешнеторговый потенциал организации представляет собой комплексный показатель, характеризующий экспортные возможности и рациональные импортные потребности субъекта хозяйствования. Реализация внешнеторгового потенциала зависит от состояния его внешней и внутренней среды. Главное требование при формировании внешнеторгового потенциала – сбалансированность экспортно-импортных поставок по отдельным рынкам сбыта.

Наибольшее значение имеет экспортный потенциал, который оценивается возможностями производства конкурентоспособной по международным стандартам продукции, выхода с ней и закрепления на конкурентных зарубежных рынках.

Под *экспортным потенциалом организации* понимаются совокупные ресурсы, которые могут быть мобилизованы для производства конкурентоспособной продукции и ее эффективной реализации на внешних рынках, а также возможности организации по привлечению прямых иностранных инвестиций и участию в международном сотрудничестве. Эта величина является непостоянной и может меняться в зависимости от внутренних возможностей организации обеспечить в определенные сроки экспортное производство товаров соответствующего качества и требуемого количества, емкости потенциального иностранного рынка сбыта и его конъюнктуры.

Экспортный потенциал организации можно рассматривать как совокупность ресурсного, финансового и рыночного потенциалов.

Ресурсный потенциал организации отражает эффективность использования ресурсов, необходимых для производства и реализации экспортной продукции.

Финансовой потенциал организации характеризует результаты, получаемые от осуществления экспортной деятельности.

Рыночный потенциал оценивает способность организации соответствовать требованиям рынка, а именно мировым системам управления качеством, национальным и международным стандартам качества продукции, уровню конкурентоспособности продукции, рыночной стратегии организации, эффективности маркетинга.

Система показателей оценки эффективности использования экспортного потенциала организации:

1 Эффективность производства экспортной продукции (выручка от экспорта, р. / себестоимость производства экспортной продукции, р.).

Характеризует эффективность производства продукции для организации-экспортера. Чем выше показатель, тем более целесообразно производство данного вида продукции.

2 Удельный вес прибыли от экспорта в общем объеме прибыли от реализации (прибыль от экспорта продукции, р. / общая прибыль организации-экспортера, р., умноженная на 100).

Прибыль от экспорта продукции определяется как разница между выручкой от экспорта и себестоимостью реализованной экспортной продукции, включая прямые затраты по экспорту.

Увеличение показателя в динамике означает рост значимости экспорта продукции для организации.

3 Рентабельность экспорта (прибыль от экспорта продукции, р. / выручка от экспорта, р.).

Чем выше показатель, тем выгоднее осуществление экспорта продукции для организации, возможно сравнение с показателем рентабельности реализации продукции на внутреннем рынке.

4 Удельный вес экспорта в общем объеме реализации продукции организации (выручка от экспорта, р. / общий объем производства продукции, р., умноженная на 100).

Характеризует экспортную ориентированность организации. Увеличение показателя в динамике отражает повышение значения внешнеэкономической деятельности для организации.

5 Эффективность экспорта (выручка от экспорта, р. / себестоимость производства экспортной продукции, р. плюс затраты на реализацию на экспорт, р.).

Чем выше показатель, тем эффективнее экспорт и конкурентоспособнее продукция на внешних рынках.

6 Удельный вес продукции, сертифицированной на соответствие международным стандартам (объем сертифицированной продукции, р. / общий объем производства продукции, р., умноженный на 100).

Характеризует экспортные возможности организации, конкурентоспо-

способность и ориентированность номенклатуры производимой продукции на внешние рынки.

7 Коэффициент инновационности экспорта (выручка от экспорта инновационной продукции, дол. США / выручка от экспорта, дол. США).

На основе анализа экспортного потенциала организации делается вывод о целесообразности развития экспорта.

В случае принятия решения о целесообразности развития экспорта проводится исследование всех без исключения товаров, производимых предприятием, оценка конкурентоспособности каждого товара и возможностей ее повышения. Одновременно исследуются географические рынки сбыта с целью выяснения возможностей увеличения поставок товаров традиционной номенклатуры или выхода на эти рынки с новым товаром. Дается количественная оценка существующей экспортной базы и оценка развития экспортного потенциала на перспективу.

Ограничения в развитии экспортного потенциала организации: ресурсная база субъекта хозяйствования; объемы торговли с отдельными странами; уровень контрактных цен.

Вопросы для самоконтроля

- 1 Что понимается под внешнеторговым оборотом организации?
- 2 Какие товары являются объектом наблюдения статистики внешней торговли?
- 3 Какие товары, вывозимые из страны или ввозимые в нее, не включаются в экспорт и импорт?
- 4 Что такое статистическая стоимость товаров?
5. В каких случаях импорт учитывается по стране отправления?
- 6 В какой последовательности проводится анализ внешнеторгового оборота организации?
- 7 Какие индексы рассчитывают в процессе проведения анализа внешнеторгового оборота организации?
- 8 Как оценить эффективность использования экспортного потенциала организации?

5.3 Анализ эффективности использования ресурсов организации, работающей на внешнем рынке

Для осуществления производства товаров и ведения внешнеэкономической деятельности организации необходимо обладать контролируемыми **ресурсами** (активами), использование которых, возможно, даст в будущем экономическую выгоду.

Ресурсы организации включают внеоборотные (основной капитал) и оборотные (текущие) активы. Основной капитал служит в течение длительного времени, оборотный – полностью потребляется в течение одного цикла

производства. В структуре основного капитала организации, как правило, наибольший удельный вес составляют основные фонды, стоимостное выражение которых – основные средства.

Одним из важнейших факторов увеличения объема производства продукции (реализации, в т.ч. на внешнем рынке) на промышленных предприятиях является обеспеченность их основными средствами в необходимом количестве и ассортименте и эффективное их использование.

Анализ основных средств необходим для оценки производственных возможностей организации и перспектив ее развития. Задачи анализа:

- определение обеспеченности предприятия основными средствами и уровня их использования по обобщающим и частным показателям;
- выявление причин изменения их уровня;
- оценка чувствительности объема производства продукции и других показателей к степени использования основных средств;
- изучение степени использования производственной мощности предприятия и оборудования;
- определение резервов повышения эффективности использования основных средств.

Анализ начинается с изучения объема основных средств, их динамики и структуры. Большое значение имеет анализ движения и технического состояния основных средств, который проводится по данным бухгалтерской отчетности. Для этого рассчитываются следующие показатели:

- *коэффициент обновления* (стоимость поступивших основных средств за период, р. / стоимость основных средств на конец периода, р.), характеризующий долю новых основных средств в общей их стоимости на конец года;
- *срок обновления основных средств* (стоимость основных средств на начало периода, р. / стоимость поступивших основных средств за период, р.). Показывает, как правило, в годах, количество лет необходимых для полного обновления основных средств организации;
- *коэффициент выбытия (прироста)* (стоимость выбывших (прибывших) основных средств за период, р. / стоимость основных средств на начало периода, р.). Характеризует интенсивность выбытия (прироста) основных средств;
- *коэффициент износа* (сумма износа основных средств, р. / первоначальная стоимость основных средств, р.). Показывает, какая часть основных средств организации амортизирована, т.е. в какой мере профинансирована их возможная будущая замена;
- *коэффициент технической годности* (остаточная стоимость основных средств, р. / первоначальная стоимость основных средств, р.). Показывает, какую долю основных средств составляет их остаточная стоимость от первоначальной стоимости за определенный период;

– показатель общей *фондовооруженности труда* (среднегодовая стоимости основных производственных средств, р. / среднесписочная численность рабочих в дневную смену) отражает обеспеченность работников предприятия основными фондами;

– *уровень технической вооруженности труда* (стоимость производственного оборудования, р. / среднесписочное число рабочих в дневную смену). Темпы роста показателя сопоставляются с темпами роста производительности труда. Желательно, чтобы темпы роста производительности труда опережали темпы роста технической вооруженности труда. В противном случае происходит снижение фондоотдачи. Если темпы роста производительности труда отстают от темпов роста фондовооруженности, то это свидетельствует о нерациональном использовании ресурсов предприятия. Возможно, речь идет об излишней численности аппарата управления организации либо необоснованном росте стоимости основных средств, наличии неиспользуемого оборудования и т.д.

Для обобщающей характеристики эффективности и интенсивности использования основных средств используются следующие показатели:

– *фондоотдача* (стоимость произведенной продукции, р. / среднегодовая остаточная стоимость основных средств, р.). Показывает, сколько готового продукта приходится на рубль основных средств. Чем выше значение фондоотдачи, тем эффективнее используются на предприятии его основные средства. Соответственно, увеличение показателя в динамике расценивается положительно;

– *фондорентабельность* (прибыль от основной деятельности, р. / среднегодовая остаточная стоимость основных средств, р.). Показывает размер прибыли, приходящейся на единицу стоимости основных производственных средств. В динамике увеличение показателя характеризует более эффективное использование основных фондов, а уменьшение данного показателя в динамике при одновременном увеличении фондоотдачи говорит об увеличении затрат предприятия. При освоении новых товаров или технологий снижение показателя оправдано, т.к. это требует значительных инвестиций, отдача от которых происходит не сразу;

– *фондоотдача активной части основных средств* (стоимость произведенной продукции, р. / среднегодовая остаточной стоимости активной части основных средств, р.). Показывает, как на величину коэффициента фондоотдачи влияет структура производственных фондов;

– *фондоёмкость* (среднегодовая остаточная стоимость основных средств, р. / стоимость произведенной продукции за отчетный период, р.). Показатель, обратный фондоотдаче, характеризует стоимость основных средств, приходящихся на рубль продукции. Чем меньше этот показатель, тем эффективнее используется оборудование. Уменьшение показателя во времени является положительной тенденцией в развитии предприятия. Если

возникает ситуация, при которой фондоемкость возрастает, а фондоотдача падает – это значит, что производственные мощности используются нерационально, их загруженность недостаточно полная.

После анализа обобщающих показателей эффективности использования основных средств более подробно изучается степень использования производственной мощности предприятия, под которой подразумевается максимально возможный выпуск продукции при достигнутом или намеченном уровне техники, технологии и организации производства.

Степень использования производственной мощности [фактический (плановый) выпуск продукции) / среднегодовая производственная мощность] показывает, насколько использованы потенциальные производственные возможности предприятия. Позволяет оценить имеющиеся резервы и эффективность организации производства.

Факторы изменения величины производственной мощности можно установить на основании отчетного баланса производственной мощности, который составляется в натуральном и стоимостном выражении (в сопоставимых ценах) по видам выпускаемой продукции и в целом по предприятию:

$$M_k = M_n + M_c + M_p + M_{ин} + \Delta M_{ac} - M_v,$$

где M_k , M_n – производственная мощность на конец и начало периода соответственно;

M_c – увеличение мощности за счет строительства новых и расширения действующих предприятий;

M_p – увеличение мощности за счет реконструкции действующих предприятий;

$M_{ин}$ – увеличение мощности за счет внедрения инновационных мероприятий;

ΔM_{ac} – изменение мощности в связи с изменением ассортимента продукции с различным уровнем трудоемкости;

M_v – уменьшение мощности в связи с выбытием машин, оборудования и других ресурсов.

Для характеристики степени использования пассивной части основных средств рассчитывают показатель выхода продукции на 1 м² производственной площади, который в некоторой степени дополняет анализ использования производственных мощностей предприятия.

Для анализа использования технологического оборудования применяется система показателей, характеризующих использование его численности, времени работы и мощности. Степень привлечения наличного оборудования в производство характеризуют следующие показатели:

– *коэффициент использования парка наличного оборудования* (количество действующего оборудования / количество наличного оборудования). Показывает, насколько эффективно предприятие использует наличное обо-

рудование, в которое включается действующее, установленное и находящееся на складах, предназначенное к установке;

– *коэффициент использования парка установленного оборудования* (количество действующего оборудования / количество установленного оборудования). Показывает, насколько полно предприятие эксплуатирует установленное оборудование.

Разность между количеством наличного и установленного оборудования, умноженная на плановую среднегодовую выработку продукции на единицу оборудования, – это потенциальный резерв роста производства продукции, за счет увеличения количества действующего оборудования.

Для характеристики степени экстенсивной загрузки оборудования изучается баланс времени его работы:

– *календарный фонд времени* – максимально возможное время работы оборудования (количество календарных дней в отчетном периоде умножается на 24 часа и на количество единиц установленного оборудования);

– *режимный (номинальный) фонд времени* (количество единиц установленного оборудования умножается на количество рабочих дней отчетного периода и на количество часов ежедневной работы с учетом коэффициента сменности);

– *эффективный (возможный) фонд времени* – это разность между режимным фондом и временем на ремонт и модернизацию оборудования;

– *плановый фонд* – время работы оборудования, необходимое для производства запланированного выпуска продукции;

– *фактический фонд отработанного времени* (по данным учета).

Для характеристики использования времени работы оборудования применяются следующие показатели:

– *коэффициент использования календарного фонда времени* (фактический фонд рабочего времени оборудования / календарный фонд рабочего времени оборудования). Характеризует степень фактического использования оборудования от максимально возможного;

– *коэффициент использования режимного фонда времени* (фактический фонд рабочего времени оборудования / режимный фонд рабочего времени оборудования). Показывает неполное использование времени, предусмотренного режимом работы организации;

– *коэффициент использования планового фонда времени* (фактический фонд рабочего времени оборудования / плановый фонд рабочего времени оборудования). Показывает фактическую степень использования планового фонда времени работы оборудования, зависит от частоты и длительности ремонта и простоев.

Интенсивная загрузка оборудования – это выпуск продукции за единицу времени в среднем на одну машину. Показателем интенсивности работы оборудования является *коэффициент интенсивности загрузки* (фактическая

выработка оборудования за машино-час / плановая (по техническим нормам) выработка оборудования за машиночас), который характеризует использование оборудования по производительности (мощности) в единицу времени.

Анализ оборотных активов дает возможность оценить важнейшую характеристику бизнес-процессов организации, а именно время, которое характеризуется в данном контексте через длительность операционного и финансового циклов. Именно время наряду с показателями качества и издержками составляет основу оценки бизнес-процессов. Оборотные активы, являясь одним из экономических ресурсов организации, влияют на ее производственные возможности, и вместе с тем, характеризуясь более высоким уровнем ликвидности, чем другие виды активов, во многом определяют степень ликвидности и финансовой устойчивости самой организации.

Эффективность управления организации в отношении оборотных активов выражается в том, чтобы поддерживать оборотные активы в том объеме, который полностью обеспечивает нормальную деятельность организации, при этом не замораживая в них излишний капитал.

С точки зрения ликвидности оборотные активы можно разделить:

– на *неликвидные*: затраты в незавершенном производстве, расходы будущих периодов, налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям, дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты, выданные авансы;

– *ликвидные*: запасы сырья, материалов, готовой продукции и товаров для перепродажи, товаров отгруженных, прочие запасы и затраты, дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев (кроме авансов выданных), прочие оборотные активы;

– *высоколиквидные*: краткосрочные финансовые вложения и денежные средства.

Оборотные активы, находящиеся в сфере производства (*оборотные производственные фонды*), включают: запасы сырья, материалов и других материальных ценностей; запасы в виде затрат в незавершенном производстве; расходы будущих периодов.

Оборотные активы, пребывающие в сфере обращения (*фонды обращения*), включают: налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям; запасы готовой продукции и товаров для перепродажи; запасы товаров отгруженных; дебиторскую задолженность; краткосрочные финансовые вложения; денежные средства.

Для хозяйствующего субъекта (производственного предприятия), осуществляющего экспортные поставки, можно рассчитать следующие коэффициенты отдачи оборотных средств:

– *коэффициент отдачи оборотных средств*, вложенных в экспортные операции (стоимость реализованных товаров в экспортных ценах, р. / сред-

ние остатки оборотных средств по экспорту, р.). Рост показателя свидетельствует о более эффективном использовании оборотных средств;

– *оборачиваемость*, дни (средние остатки оборотных средств по экспорту, р. / однодневный экспортный оборот, р.). Уменьшение длительности одного оборота свидетельствует об улучшении использования оборотных средств;

– *рентабельность оборотных средств* (прибыль, р. / средние остатки оборотных средств, р., умноженная на сто). Увеличение показателя в динамике свидетельствует о росте эффективности использования оборотных средств.

В соответствии с постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 30.09.2011 г. № 102 «Об утверждении инструкции по бухгалтерскому учету доходов и расходов и признании утратившими силу некоторых постановлений Министерства финансов Республики Беларусь и их отдельных структурных элементов» доходы и расходы в зависимости от их характера, условий осуществления и направлений деятельности организации подразделяются на доходы и расходы по текущей, инвестиционной и финансовой деятельности.

Текущая деятельность – основная, приносящая доход деятельность организации и прочая деятельность, не относящаяся к финансовой и инвестиционной деятельности. Для большинства организаций Республики Беларусь различных форм собственности внешнеэкономическая деятельность относится согласно их учетной политике к текущей.

Инвестиционная деятельность – деятельность организации по приобретению и созданию, реализации и прочему выбытию основных средств, нематериальных активов, доходных вложений в материальные активы, вложений в долгосрочные активы, оборудования к установке, строительных материалов у заказчика, застройщика, осуществлению (предоставлению) и реализации (погашению) финансовых вложений, если указанная деятельность не относится к текущей деятельности согласно учетной политике организации.

Финансовая деятельность – деятельность организации, приводящая к изменениям величины и состава внесенного собственного капитала, обязательств по кредитам, займам и иных аналогичных обязательств, если указанная деятельность не относится к текущей деятельности согласно учетной политике организации.

Доходами по текущей деятельности являются выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг, в т.ч. и на внешнем рынке, а также прочие доходы по текущей деятельности.

Расходы по текущей деятельности представляют собой часть затрат организации, относящуюся к доходам по текущей деятельности, полученным организацией в отчетном периоде и включающим в себя затраты, формиру-

ющие себестоимость реализованной продукции, товаров, работ, услуг; управленческие расходы; расходы на реализацию; прочие расходы по текущей деятельности. Расходы организаций по осуществлению экспортно-импортных операций относятся к расходам по текущей деятельности.

Затраты – стоимость ресурсов, приобретенных и (или) потребленных организацией в процессе осуществления деятельности, в т.ч. внешнеэкономической, которые признаются активами организации, если от них организация предполагает получение экономических выгод в будущих периодах, или расходами отчетного периода, если от них организация не предполагает получение экономических выгод в будущих периодах.

Особенности состава и учета затрат при осуществлении внешне-торговых операций:

1) затраты состоят из расходов, понесенных на территории как страны резидента, так и других государств;

2) наличие специфических расходов, которые отсутствуют на внутреннем рынке (таможенные платежи, затраты на оформление сертификата происхождения и лицензии и др.);

3) затраты по внешнеторговым операциям являются объектом валютного регулирования, что также влияет на их состав;

4) расходы производятся в различных валютах, но их учет ведется в национальной валюте по курсу Национального банка;

5) момент учета затрат зависит от проводимых внешнеторговой и финансовой операций и для различных видов затрат определяется по-разному;

6) по ряду обязательств, выраженных в иностранной валюте, возникают курсовые разницы вследствие изменения официального курса валюты;

7) на состав затрат влияют применяемые формы и методы осуществления внешнеторговой операции;

8) включение расходов в стоимость товара зависит от принятого в договоре базиса поставок.

Себестоимость продукции является важнейшим показателем экономической эффективности и конкурентоспособности ее производства. В ней отражаются все стороны хозяйственной деятельности, аккумулируются результаты использования всех производственных ресурсов. От ее уровня зависят финансовые результаты деятельности предприятия, темпы расширенного воспроизводства, финансовое состояние субъекта хозяйствования.

Себестоимость реализованной продукции, товаров, работ, услуг включает в организации, осуществляющей:

– производственную деятельность, – прямые затраты и распределяемые переменные косвенные затраты, непосредственно связанные с производством продукции, выполнением работ, оказанием услуг, относящиеся к реализованной продукции, работам, услугам;

– торговую, торгово-производственную деятельность, – стоимость приобретения реализованных товаров (в ценах приобретения или в розничных ценах, за исключением сумм реализованных торговых наценок (скидок, надбавок), налогов, включаемых в цену товаров).

Прямые затраты – затраты, связанные с производством определенного вида продукции (выполнением работ, оказанием услуг), которые могут быть прямо включены в себестоимость определенного вида продукции, работ, услуг. К прямым затратам относятся прямые материальные затраты, прямые затраты на оплату труда, прочие прямые затраты.

В состав *прямых материальных затрат* включается стоимость израсходованного сырья и материалов, составляющих основу производимой продукции, покупных полуфабрикатов, комплектующих изделий и других материалов, стоимость которых может быть прямо включена в себестоимость определенного вида продукции, работ, услуг.

В состав *прямых затрат на оплату труда* включаются затраты на оплату труда и другие выплаты работникам, занятым в производстве продукции, выполнении работ, оказании услуг, которые могут быть прямо включены в себестоимость определенного вида продукции, работ, услуг, а также суммы обязательных отчислений, установленных законодательством, от указанных выплат.

В состав *прочих прямых затрат* включаются иные затраты, которые могут быть прямо включены в себестоимость определенного вида продукции, работ, услуг.

Косвенные затраты – затраты, связанные с производством нескольких видов продукции (выполнением работ, оказанием услуг), которые включаются в себестоимость определенного вида продукции, работ, услуг по определенной базе распределения. Косвенные затраты в себестоимости продукции представлены следующими комплексными статьями: расходы на содержание и эксплуатацию оборудования, общепроизводственные и общехозяйственные расходы, коммерческие расходы.

В состав *распределяемых переменных косвенных затрат* включаются косвенные общепроизводственные затраты, величина которых зависит от объема производимой продукции, выполняемых работ, оказываемых услуг.

Коммерческие расходы связаны с продажей готовой продукции: оплата погрузки, разгрузки, хранения и страхования перевозки товаров, стоимость доставки до покупателя или перевозчика, расходы на сертификацию, таможенные сборы и платежи, расходы на тару и упаковку, рекламу, изучение рынка сбыта, оплата услуг посредников и другие затраты.

В торговых организациях коммерческие расходы по продаже товаров выступают частью издержек обращения. Эти расходы относятся к расходам по основным (уставным) видам деятельности и вместе с себестоимостью

продаж и управленческими расходами формируют полную себестоимость проданных товаров, работ, услуг.

Анализ себестоимости продукции, работ и услуг имеет большое значение в системе управления затратами. Он позволяет изучить тенденции изменения ее уровня, установить отклонение фактических затрат от нормативных (стандартных) и их причины, выявить резервы снижения себестоимости продукции и дать оценку работы предприятия по использованию возможностей снижения себестоимости продукции.

Объектами анализа себестоимости продукции являются следующие показатели: полная себестоимость продукции в целом и по элементам затрат; уровень затрат на рубль выпущенной продукции; себестоимость отдельных изделий; отдельные статьи затрат; затраты по центрам ответственности.

Анализ себестоимости продукции обычно начинают с изучения общей суммы затрат в целом и по основным элементам.

Общая сумма затрат на производство продукции может измениться из-за объема производства продукции; структуры продукции; уровня переменных затрат на единицу продукции; суммы постоянных расходов.

При изменении объема производства продукции возрастают только переменные расходы (сдельная зарплата производственных рабочих, прямые материальные затраты, услуги); постоянные расходы (амортизация, арендная плата, повременная зарплата рабочих и административно-управленческого персонала, общехозяйственные расходы) остаются неизменными в краткосрочном периоде при условии сохранения прежней производственной мощности предприятия.

Издержкoеmкoсть (затраты на рубль произведенной продукции) – важный обобщающий показатель, характеризующий уровень себестоимости продукции в целом по предприятию. Может рассчитываться в любой отрасли экономики и наглядно показывает прямую связь между себестоимостью и прибылью. Исчисляется данный показатель отношением общей суммы затрат на производство и реализацию продукции к стоимости произведенной продукции в действующих ценах. При его уровне ниже единицы производство продукции является рентабельным, при уровне выше единицы – убыточным.

Анализ косвенных затрат в себестоимости продукции производится путем сравнения фактической их величины на рубль продукции в динамике за 3–5 лет, а также с плановым уровнем отчетного периода. Такое сопоставление показывает, как изменилась их доля в стоимости продукции в динамике и по сравнению с планом, и какая наблюдается тенденция – роста или снижения.

В процессе последующего анализа выясняют причины, вызвавшие абсолютное и относительное изменения косвенных затрат. По своему составу – это комплексные статьи. Они состоят, как правило, из нескольких элементов затрат.

Расходы по содержанию и эксплуатации машин и оборудования включают амортизацию машин и технологического оборудования, затраты на их ремонт, эксплуатацию, расходы по внутривозовскому перемещению грузов и др.

Для анализа общепроизводственных и общехозяйственных расходов по статьям затрат используют данные аналитического бухгалтерского учета (зарплата управленческих работников; освещение, отопление, водоснабжение и др.; содержание легкового транспорта; расходы по командировкам; расходы на охрану труда и т.д.).

К управленческим расходам относятся условно-постоянные косвенные затраты, связанные с управлением организацией, осуществляющей промышленную и иную производственную деятельность.

В состав расходов на реализацию включаются расходы на реализацию в организации, осуществляющей промышленную и иную производственную деятельность.

В состав прочих доходов и расходов по текущей деятельности включаются:

- доходы и расходы, связанные с реализацией и прочим выбытием запасов (за исключением продукции, товаров) и денежных средств;

- суммы излишков запасов, денежных средств, выявленных в результате инвентаризации;

- стоимость запасов, денежных средств, выполненных работ, оказанных услуг, полученных или переданных безвозмездно;

- доходы и расходы от уступки права требования;

- суммы недостач и потерь от порчи запасов, денежных средств;

- расходы по аннулированным производственным заказам;

- расходы обслуживающих производств и хозяйств;

- материальная помощь работникам организации, вознаграждения по итогам работы за год;

- штрафы, пени по платежам в бюджет, по расчетам по социальному страхованию и обеспечению;

- неустойки (штрафы, пени) и другие виды санкций за нарушение условий договоров, присужденные судом или признанные должником, причитающиеся к получению;

- неустойки (штрафы, пени) и другие виды санкций за нарушение условий договоров, присужденные судом или признанные организацией, подлежащие к уплате;

- расходы, связанные с рассмотрением дел в судах;

- доходы и расходы, связанные с чрезвычайными ситуациями;

- другие доходы и расходы по текущей деятельности.

Необходимым условием наращивания объемов производства продукции, роста прибыли и увеличения экспортного потенциала является своевременное

обеспечение организации материальными ресурсами и эффективное их использование. Для характеристики **эффективности использования материальных ресурсов** применяется система обобщающих и частных показателей.

Обобщающие показатели – это прибыль на рубль материальных затрат, материалоотдача, материалоемкость, коэффициент соотношения темпов роста объема производства и материальных затрат, удельный вес материальных затрат в себестоимости продукции, коэффициент материальных затрат.

Прибыль на рубль материальных затрат – наиболее обобщающий показатель эффективности использования материальных ресурсов; определяется делением суммы полученной прибыли от основной деятельности на сумму материальных затрат.

Материалоотдача определяется делением стоимости произведенной продукции на сумму материальных затрат. Этот показатель характеризует отдачу материалов, т.е. количество произведенной продукции с каждого рубля потребленных материальных ресурсов (сырья, материалов, топлива, энергии и т.д.).

Материалоемкость продукции (отношение суммы материальных затрат к стоимости произведенной продукции) показывает, сколько материальных затрат требуется или фактически приходится на производство единицы продукции.

Коэффициент соотношения темпов роста объема производства и материальных затрат определяется отношением индекса валового производства продукции к индексу материальных затрат. Характеризует в относительном выражении динамику материалоотдачи и одновременно раскрывает факторы ее роста.

Удельный вес материальных затрат в себестоимости продукции исчисляется отношением суммы материальных затрат к полной себестоимости произведенной продукции. Динамика этого показателя характеризует изменение материалоемкости продукции.

Коэффициент материальных затрат представляет собой отношение фактической суммы материальных затрат к плановой, пересчитанной на фактический объем выпущенной продукции. Показывает, насколько экономно используются материалы в процессе производства, нет ли их перерасхода по сравнению с установленными нормами. Коэффициент больше единицы свидетельствует о перерасходе материальных ресурсов на производство продукции, и наоборот, если меньше единицы, то материальные ресурсы использовались более экономно.

Частные показатели применяются для характеристики эффективности использования отдельных видов материальных ресурсов (сырьеёмкость, металлоёмкость, топливоекмкость, энергоекмкость, импортоекмкость и др.), а также для характеристики уровня материалоекмкости отдельных изделий.

При оценке эффективности внешнеэкономической деятельности организации следует обращать внимание на такой важный показатель, как импортность, характеризующий зависимость производства отечественной продукции от импорта.

Импортоемкость – удельный вес импортного сырья, материалов, комплектующих в материальных затратах на производство продукции. Снижая импортность, переходя на отечественное сырье и комплектующие, важно сохранить конкурентоспособность продукции.

При **анализе коммерческих расходов по экспортным операциям** выполняется расчет:

1) показателей динамики коммерческих расходов – абсолютного изменения, темпов роста и прироста;

2) структуры коммерческих расходов. Определяется доля каждого вида понесенных расходов в их общей величине, а также относительное и абсолютное изменение каждого вида расходов.

Рекомендуется сначала выполнить анализ расходов по каждой экспортной товарной позиции, а затем обобщить данные по всем продажам на экспорт.

Далее устанавливается, насколько взаимосвязаны изменение коммерческих расходов по экспорту и изменение себестоимости продукции (товаров), отгруженной на экспорт. Рассчитывается относительный уровень коммерческих (накладных) расходов по экспорту и его изменение за разные периоды времени.

Относительный уровень коммерческих расходов по экспорту – коммерческие расходы по экспорту, р. / производственная себестоимость проданной на экспорт продукции, р.

При оценке полученных результатов следует принимать во внимание базисные условия поставки продукции, установленных в экспортных контрактах. Например, если в предыдущем отчетном периоде преобладала доставка на условиях EXW, а в текущем периоде добавилась оплата расходов по доставке на условиях DAP – таможенная граница, то при прочих равных условиях относительный уровень экспортных коммерческих расходов будет выше и т.д.

Анализ накладных затрат по импорту. Под накладными понимаются затраты, связанные с доставкой импортных товаров до покупателя, т.е. это совокупность затрат сверх контрактной стоимости товаров. Они формируют первоначальную стоимость импортных материальных ценностей. К накладным затратам относятся: стоимость перевозки всеми видами транспорта; стоимость услуг по погрузке-разгрузке и хранению товаров; стоимость услуг по страхованию грузов; таможенные платежи и сборы; расходы на сертификацию импортируемых товаров; стоимость услуг посредников (комиссионера, таможенного представителя); другие затраты.

Анализ накладных затрат по импорту проводится по следующим направлениям:

1 Сопоставление накладных затрат за несколько лет. Рассчитываются абсолютное изменение затрат, темп роста и прироста.

2 Анализ структуры затрат. Определяется доля каждого вида накладных затрат по импорту в их общей стоимости, а затем определяется абсолютное изменение каждого вида затрат.

Увеличение или уменьшение затрат в абсолютном выражении не позволяет оценить целесообразность понесенных затрат. Поэтому в процессе анализа выявляется, насколько взаимосвязаны рост накладных затрат и себестоимости импортной продукции (товаров). Для этого можно рассчитать следующий обобщающий показатель относительный уровень накладных затрат по импорту (накладные затраты по импорту, р. / контрактная стоимость импортных товаров, р.), который показывает, сколько копеек накладных затрат приходилось на один рубль контрактной стоимости импортных товарно-материальных ценностей.

Сумма накладных затрат зависит от количества посреднических звеньев, базиса поставки, определяющего распределение затрат по перевозке, страхованию и оплате таможенных платежей между продавцом и покупателем. Существенное влияние оказывают и внешние факторы – меры государственного регулирования внешнеэкономической деятельности, например требования к сертификации товаров или их перевозке, таможенно-тарифное регулирование. Повышение тарифов таможенной пошлины при прочих равных условиях приведет к увеличению накладных затрат по импорту и т.д.

Анализ импорта товаров на условиях коммерческого кредита. Особое внимание в процессе анализа затрат по импорту следует уделять оценке целесообразности поставки товаров на условиях кредита.

Коммерческий кредит представляет собой кредитование экспортером импортера в различных формах.

Товарный кредит может быть предоставлен в виде отсрочки платежа за проданные товары, финансовый – в виде денежных займов, выданных импортеру на предстоящую оплату экспортером или его уполномоченным банком в соответствии с отдельным кредитным соглашением.

Товарные кредиты могут оформляться в форме вексельного кредита и кредита по открытому счету. *Вексельный кредит* выписывается экспортером на имя импортера. *Кредит по открытому счету*, как правило, практикуется при регулярных поставках и между постоянными, хорошо знающими друг друга партнерами.

При анализе за отчетный период импортных операций, связанных с коммерческим кредитом, важно установить значение фирменных кредитов как особой формы финансирования импорта, определить стоимость этих

кредитов, выяснить размер и динамику задолженности по коммерческим кредитам и средние сроки их погашения.

Стоимость кредита (C)

$$C = \sum K \cdot \bar{t}p,$$

где $\sum K$ – сумма кредита;

t – средний срок погашения кредита;

p – годовая ставка процента за кредит.

Средний срок погашения кредита

$$\bar{t} = \frac{\sum k \cdot t}{\sum K},$$

где t – средний срок погашения каждой части кредита.

На основании среднего срока кредита и сравнительного анализа этого показателя по отношению к различным фирмам-партнерам делается вывод об эффективности и целесообразности сотрудничества на условиях фирменного кредита.

Вопросы для самоконтроля

- 1 Что понимают под ресурсами организации?
- 2 Какие показатели характеризуют движение и техническое состояние основных средств?
- 3 Какие показатели характеризуют эффективность использования основных средств и как они рассчитываются?
- 4 За счет чего может измениться величина производственной мощности организации?
- 5 В чем заключаются особенности состава и учета затрат при осуществлении внешнеторговых операций?
- 6 Назовите основные резервы снижения себестоимости экспортной продукции.
- 7 Что характеризует показатель импортоемкости?

5.4 Прибыль и рентабельность внешнеторговых операций

Различные стороны производственной, сбытовой, снабженческой и финансовой деятельности организации получают законченную денежную оценку в системе показателей финансовых результатов. Обобщенно наиболее важные показатели финансовых результатов деятельности организации представлены в отчете о прибылях и убытках в форме № 2 годовой и квартальной отчетности.

Финансовые результаты деятельности предприятия характеризует сумма полученной прибыли (абсолютный показатель) и уровень рентабельности (относительный показатель).

Абсолютная величина прибыли в недостаточной степени характеризует экономическую эффективность деятельности организации, т. к. не обладает в полной мере свойством сравнимости. Поэтому необходимо рассчитывать показатели рентабельности, которые измеряют доходность (прибыльность) с различных позиций и в совокупности с показателями прибыли дают целостную характеристику формирования собственных средств организации и их использования.

Прибыль является конечным финансовым результатом хозяйственной деятельности организации. Она представляет собой реализованную часть чистого дохода, созданного прибавочным трудом.

Значение прибыли обусловлено тем, что, с одной стороны, она зависит в основном от качества деятельности организации, повышает экономическую заинтересованность ее работников в наиболее эффективном использовании ресурсов, поскольку прибыль – основной источник производственного и социального развития, а с другой – служит важнейшим источником формирования государственного бюджета. Таким образом, в росте суммы прибыли заинтересованы как сама организация, так и государство.

Прирост прибыли может быть достигнут не только благодаря увеличению трудового вклада коллектива предприятия, но и за счет других факторов. Это диктует необходимость проведения систематического анализа формирования, распределения и использования прибыли, который предусматривает:

- оценку динамики абсолютных и относительных показателей финансовых результатов (прибыли и рентабельности);
- факторный анализ прибыли от реализации продукции (работ, услуг);
- анализ финансовых результатов от прочей реализации, внеэкономической деятельности;
- анализ и оценка использования чистой прибыли;
- выявление и оценку возможных резервов роста прибыли, рентабельности на основе оптимизации объемов производства и издержек производства и обращения;
- разработку мероприятий по использованию выявленных резервов.

В ходе анализе используются следующие показатели прибыли:

- маржинальная прибыль [разность между выручкой (нетто) и прямыми производственными затратами по реализованной продукции];
- прибыль от реализации продукции, товаров, услуг (разность между суммой маржинальной прибыли и постоянными расходами отчетного периода);
- общий финансовый результат до выплаты процентов и налогов (брутто-прибыль), включающий финансовый результат от реализации продукции, работ и услуг, доходы и расходы от финансовой и инвестиционной деятельности, внеэкономические и чрезвычайные доходы и расходы;

– чистая прибыль – это та ее часть, которая остается в распоряжении предприятия после уплаты процентов, налогов, экономических санкций и прочих обязательных отчислений;

– капитализированная прибыль – это часть чистой прибыли, которая направляется на финансирование прироста активов;

– потребляемая прибыль – это та ее часть, которая расходуется на выплату дивидендов персоналу предприятия или на социальные программы.

Механизм формирования данных показателей представлен на рисунке 5.2.



Рисунок 5.2 – Система показателей прибыли

В процессе анализа необходимо изучить состав прибыли, ее структуру, динамику и выполнение плана за отчетный год. При изучении динамики прибыли следует учитывать инфляционные факторы изменения ее суммы.

Основную часть прибыли организации получают от реализации продукции и услуг. В процессе анализа изучаются динамика, выполнение плана прибыли от реализации продукции и определяются факторы изменения ее суммы.

Для расчетов величины влияния отдельных факторов в общем комплексе их воздействия на уровень совокупного финансового показателя применяется прием цепных подстановок. Сущность этого приема состоит в том, что,

последовательно заменяя каждый отчетный показатель базисным (т.е. показателем, с которым сравнивается анализируемый показатель), все остальные показатели рассматриваются при этом как неизменные.

В сфере внешнеэкономической деятельности организации прибыль от экспорта продукции зависит от объема экспорта продукции, его товарной структуры, себестоимости производства экспортной продукции и среднего уровня экспортных цен.

Объем экспорта продукции может оказывать как положительное, так и отрицательное влияние на сумму прибыли. Увеличение объема продаж рентабельной продукции приводит к увеличению прибыли. Если же продукция является убыточной, то при увеличении объема реализации происходит уменьшение суммы прибыли.

Структура экспорта также может оказывать и положительное, и отрицательное влияние на сумму прибыли. Если увеличится доля более рентабельных видов продукции в общем объеме экспорта, то сумма прибыли возрастет. Напротив, при увеличении удельного веса низкорентабельной или убыточной продукции общая сумма прибыли уменьшится.

Себестоимость продукции обратно пропорциональна прибыли: снижение себестоимости приводит к соответствующему росту суммы прибыли, и наоборот.

Изменение среднего уровня экспортных цен прямо пропорционально прибыли: при увеличении уровня цен сумма прибыли возрастает, и наоборот.

Прибыль от импорта для организации формируется под влиянием следующих факторов: объема импорта продукции, его товарной структуры, уровня средних цен импортных контрактов и конъюнктуры внутреннего рынка на аналогичную продукцию.

Рост объема закупок по импорту рентабельной продукции приводит к увеличению прибыли. В том случае, если продукция является убыточной, то увеличение объема импорта приведет к уменьшению суммы прибыли.

Товарная структура импорта может оказать как положительное, так и отрицательное влияние на сумму прибыли. Если увеличится доля более рентабельных видов продукции в общем объеме импорта, то сумма прибыли возрастет. При увеличении в импорте организации доли продукции с невысокой рентабельностью сумма прибыли уменьшится.

Изменение среднего уровня цен импортных контрактов существенно влияет на себестоимость импорта и обратно пропорционально прибыли: при уменьшении уровня цен сумма прибыли возрастает, и наоборот.

Конъюнктура внутреннего рынка на продукцию, аналогичную импортируемой организацией, существенно влияет на прибыль от импорта. Чем ниже цена на импортируемый товар, при прочих равных условиях, по сравнению с ценами внутреннего рынка, тем выше прибыль, и наоборот. Это справедливо

и в тех случаях, когда организация импортирует не только товары для перепродажи, но и промежуточные товары для собственного производства.

В конечном итоге прибыль от экспорта (импорта) продукции, товаров, работ, услуг равна выручке от реализации продукции, товаров, работ, услуг минус расходы по текущей деятельности (себестоимость реализованной продукции, товаров, работ, услуг; управленческие расходы; расходы на реализацию).

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

1) включают в себя поступления средств как в национальной, так и в иностранных валютах;

2) для расчета общей суммы доходов валютная часть поступлений должна быть отражена в национальной валюте с использованием официального курса, величина которого оказывает значительное влияние на размер дохода;

3) поскольку доходы от внешнеэкономической деятельности включают и доходы от продажи вырученной валюты, то общая сумма доходов зависит от используемого курса, особенно по вторичным доходам (в некоторых случаях курс продажи валюты может отличаться от официального, например при осуществлении операций на внебиржевом рынке);

4) часть доходов образуется в результате изменения курса национальной валюты, т.е. за счет курсовых разниц;

5) ограничения сроков расчетов по внешнеторговым операциям приводят к ограничению сроков формирования доходов и влияет на их размер;

6) доходы от ВЭД входят в общий итог хозяйственной деятельности предприятия, поэтому их распределение отчасти осуществляется в общей схеме распределения доходов субъекта хозяйствования.

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

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

Рентабельность – это относительный показатель, определяющий уровень доходности бизнеса. Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности (производственной, коммерческой, внешнеэкономической, инвестиционной и т.д.). Они более полно, чем прибыль, идентифици-

руют окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или потребленными ресурсами. Эти показатели используют для оценки деятельности предприятия и как инструмент в инвестиционной политике и ценообразовании.

Показатели рентабельности можно объединить в несколько групп, характеризующих: окупаемость затрат, прибыльность продаж, доходность капитала и его частей.

Рентабельность продукции (коэффициент окупаемости затрат) – прибыль от реализации, р. / сумма затрат по реализованной продукции, р. Отражает сколько копеек / рублей прибыли принесет один рубль, потраченный на производство и реализацию продукции.

Рентабельность продаж (оборота) – прибыль от реализации продукции, работ и услуг до выплаты процентов и налогов, р. / сумма полученной выручки, р. Характеризует эффективность производственной и коммерческой деятельности: сколько прибыли имеет предприятие с рубля продаж. Этот показатель рассчитывается в целом по предприятию и отдельным видам продукции.

Рентабельность совокупного капитала (брутто-прибыль до выплаты процентов и налогов, р. / среднегодовая стоимость всего совокупного капитала, р.) – показатель эффективности использования капитала предприятия. Совокупный капитал включает в себя как оборотные, так и внеоборотные средства. Их рентабельность показывает доходность совокупного капитала предприятия в условиях хозяйственной деятельности.

Рентабельность (доходность) операционного капитала (прибыль от операционной деятельности до выплаты процентов и налогов, р. / среднегодовая сумма операционного капитала, р.) – характеризует доходность капитала, непосредственно задействованного в операционном процессе. В состав операционного капитала не включают основные средства непроизводственного назначения, неустановленное оборудование, остатки незаконченного капитального строительства, долгосрочные и краткосрочные финансовые вложения.

В процессе анализа следует изучить динамику перечисленных показателей рентабельности, выполнение плана по их уровню и провести межхозяйственные сравнения с предприятиями-конкурентами.

Основным источником доходов от внешнеэкономической деятельности у экспортеров является поступление валютной выручки от экспорта.

Доходы от внешнеэкономической деятельности у предприятий-импортеров представляют собой выручку от реализации поступивших импортных товаров в национальной валюте, а также валютную выручку при реализации товаров на внутреннем рынке за иностранную валюту.

Для оценки финансовых результатов внешнеэкономической деятельности могут быть рассчитаны следующие показатели:

– рентабельность экспорта (прибыль от экспорта продукции, р. / выручка от экспорта продукции, р.), характеризует долю прибыли от экспорта продукции в выручке от экспорта;

– рентабельность затрат по экспорту (прибыль от экспорта продукции, р. / себестоимость экспортной продукции, р.), характеризует сумму прибыли от экспорта, полученную организацией на рубль затрат по экспорту;

– рентабельность импорта (прибыль от импорта продукции, р. / выручка от импорта продукции, р.), характеризует долю прибыли от импорта продукции, в выручке от импорта;

– рентабельность затрат по импорту (прибыль от импорта продукции, р. / себестоимость импортной продукции, р.), характеризует сумму прибыли от импорта, полученную организацией на рубль затрат по импорту.

Эффективность хозяйственной деятельности предприятий, осуществляющих внешнеторговую деятельность, характеризуется соотношением следующих показателей:

$$I_{\text{пр}} > I_{\text{в}} > I_{\text{з}},$$

где $I_{\text{пр}}$, $I_{\text{в}}$, $I_{\text{з}}$ – темпы роста прибыли, выручки и затрат.

В экономической практике может применяться также показатель *валютной эффективности*, который определяется отношением валютной выручки к валютным затратам предприятия. Используется этот показатель для оценки результатов внешнеэкономической операции, в частности для определения валютной самокупаемости.

Вопросы для самоконтроля

1 В чем заключаются основные задачи анализа финансовых результатов деятельности организации?

2 Охарактеризуйте основные показатели прибыли и порядок их расчета.

3 Дайте характеристику показателей рентабельности и методики их расчета.

4 Какие факторы оказывают влияние на прибыль организации от экспорта?

5 Под влиянием каких факторов формируется прибыль от импорта?

6 В чем заключается специфика расчета доходов от внешнеэкономической деятельности и их величины?

7 Какие показатели можно рассчитать для оценки финансовых результатов внешнеэкономической деятельности?

5.5 Управление персоналом субъекта хозяйствования, работающего на внешнем рынке

Трудовые ресурсы – часть населения, обладающая физическим развитием, умственными способностями и знаниями, которые необходимы для трудовой деятельности. Трудовые ресурсы включают в себя всех занятых в эко-

номике и незанятых, но способных трудиться. Решающую роль в структуре трудовых ресурсов играет трудоспособное население в трудоспособном возрасте, выступающее фактором экономического развития. Начиная с 1 января 2017 г., пенсионный возраст в Республике Беларусь ежегодно увеличивается на полгода и к 2022 г. у мужчин составит 63 года, женщин – 58 лет.

Экономически активное население (рабочая сила) – часть населения, обеспечивающая предложение рабочей силы для производства товаров и услуг (занятые и безработные).

Кадры – люди, состоящие в штате организации и принимающие участие в ее деятельности на основе трудовых отношений.

Персонал – это составная часть кадров и внештатные работники, находящиеся в оперативном управлении, составляющие объект управления.

Управление персоналом (англ. Human resources management, HRM, HR-менеджмент) – область знаний и практической деятельности, направленная на обеспечение организации качественным персоналом, способным выполнять возложенные на него трудовые функции, и оптимальное его использование. В управлении персоналом делается акцент на управлении человеческими ресурсами.

Цель управления персоналом организации, работающей на внешнем рынке – достижение определенного качества персонала, которое может обеспечить конкурентоспособность и стратегическое развитие предприятия в сфере внешнеэкономической деятельности.

Задачи управления персоналом:

– обеспечение потребности организации в персонале в необходимом количестве и требуемой квалификации;

– достижение обоснованного соотношения между организационно-технической структурой производства и структурой трудового потенциала, ростом квалификации работников и их карьерой;

– адаптация новых работников и др.

В соответствии с целью и задачами формируются направления в управлении персоналом:

1 *Формирование системы управления персоналом*: организация системы управления; разработка и реализация стратегии управления персоналом; организация деятельности службы управления персоналом; разработка кадровой политики организации; организация взаимодействия службы управления персоналом и пиар-службы.

2 *Управление формированием персонала*: осуществление социально-демографической политики в организации; определение потребности в персонале; подбор и отбор персонала с учетом жизненного цикла организации; выработка общих требований к кандидатам исходя из задач организации; организация работы с кадровыми агентствами; разработка мер по обеспечению безопасности в организации; отбор методов и технологий оценки кан-

дидатов при приеме на работу, приема, отказа в приеме; определение функций элементов системы управления персоналом в приеме персонала.

3 *Адаптация персонала*: разработка положений о структурных подразделениях и должностных инструкций; организация первичного и повторно-инструктажа; установление и использование испытательного срока; ознакомление с организацией, характером и условиями работы; кураторство, наставничество; управление профессиональной адаптацией.

4 *Управление расстановкой и движением кадров*: расстановка кадров по структурным подразделениям, участкам, рабочим местам; организация внутриорганизационного перемещения кадров; организация профессионально-квалификационного движения кадров; организация должностного продвижения руководителей и специалистов; работа с внештатными работниками.

5 *Оценка и аттестация персонала*: разработка методов и технологий оценки и аттестации персонала; работа с кадровым резервом, группами развития; планирование и развитие карьеры работников.

6 *Стимулирование и мотивация персонала*: разработка и использование социального пакета; нематериальная мотивация персонала; совершенствование системы оплаты труда; организация системы материальной и моральной заинтересованности.

7 *Формирование и поддержание организационной культуры*: формирование, поддержание и изменение организационной культуры; разработка этического кодекса; командообразование; регулирование межличностных отношений между работниками, работниками и администрацией, общественными организациями; разработка мер по обеспечению лояльности персонала.

8 *Развитие персонала*: оценка потребности в обучении; разработка и обоснование бюджета на обучение; оценка и выбор методов обучения (подготовка, переподготовка, повышение квалификации персонала); оценка эффективности обучения; обучение персонала, применение компетентностного подхода к обучению.

9 *Создание условий труда*: использование достижений научно-технического прогресса для изменения характера и содержания труда; научная организация труда; аттестация рабочих мест; нормирование труда; оценка эффективности труда.

Эволюция подходов к управлению персоналом включает смену парадигм: от экономической к организационной и гуманистической парадигме.

Экономическая парадигма. Вместо человека в производстве рассматривается лишь его функция – труд, измеряемый через затраты рабочего времени. Задача управления состоит в экономии общественного труда. На первое место поставлена функция организации труда и заработной платы.

Организационная парадигма сформировалась в условиях возникновения крупных промышленных корпораций на Западе и административно-командной системы в СССР. В рамках данной парадигмы формальная роль человека в организации определена должностью. В содержание управления входит делегирование полномочий, формирование штабных подразделений. Кадровая функция от регистрационно-контрольной расширилась до подбора и отбора кадров, планирования карьеры руководителей, оценки и аттестации работников и т.д., т.е. до управления персоналом.

С переходом от *административной* разновидности организационной парадигмы к *социальной* концепция управления персоналом переросла в концепцию *управления человеческими ресурсами*. Основная задача – повысить качество персонала и человеческих (интеллектуальных) ресурсов, т.к. от них зависит успех в конкурентной борьбе. Возникло представление о качестве трудовой жизни.

Гуманистическая парадигма. Человек – это главный субъект организации и особый объект управления, который не может считаться ресурсом. Такая философия официально провозглашена лидерами японского менеджмента. Человек рассматривается как член «организации-семьи», а функция менеджмента состоит в «управлении человеческим существом». Согласно этому подходу, не человек существует для организации, а организация для человека, согласно желаниям и способностям которого строятся ее стратегии, структуры, системы и внутриорганизационные отношения. Самоуправление членов организации, обучение на рабочем месте и жесткая организационная культура («запрограммированный коллективный разум») являются основой организации.

Анализ трудовых ресурсов организации позволяет выявить скрытые хозяйственные резервы. Во время анализа определяют:

- численность, состав, структуру и уровень квалификации персонала;
- обеспеченность организации персоналом требуемой квалификации, оценку будущих потребностей;
- динамику и причины движения трудовых ресурсов;
- эффективность использования трудовых ресурсов;
- резервы повышения производительности труда;
- эффективность использования средств, направляемых на оплату труда;
- соотношение темпов роста производительности труда и заработной платы.

Трудовые ресурсы организации характеризуются системой показателей, среди которых важное место занимают показатели состава персонала и его структуры. Общий численный состав работающих (общая численность) складывается из численности наемных работников всех категорий.

Списочный состав работающих (списочная численность) – устанавливается в результате исключения из общей численности работающих,

находящихся в административных отпусках без оплаты или проходящих военную службу.

По составу персонал организации в промышленности делится на *промышленно-производственный персонал* (ППП) и *непроизводственный* (занятые в подразделениях социально-культурной сферы, состоящих на балансе организации). Непосредственное участие в изготовлении и реализации продукции принимает ППП, который состоит из следующих категорий:

– *рабочие* – лица, непосредственно занятые в процессе создания материальных ценностей, ремонтом, перемещением грузов, перевозкой пассажиров;

– *руководители* – работники, занимающие должности руководителей предприятия и их структурных подразделений: директора, начальники, управляющие, заведующие, председатели, мастера, инспекторы;

– *специалисты* – работники, занятые инженерно-техническими, экономическими и другими работами: администраторы, бухгалтера, диспетчеры, конструкторы, технологи и т.д.;

– *технические исполнители* – работники, осуществляющие подготовку и оформление документации, учет и контроль;

– *младший обслуживающий персонал* – вахтеры, сторожа, уборщики.

В процессе анализа необходимо изучать изменение структуры. Анализ можно проводить по многим параметрам. Структура численности ППП зависит от специфики отрасли промышленности, специализации и масштабов производства, ассортимента выпускаемой продукции.

Состав ППП изучается с помощью группировки численности по профессиям, уровню образования, стажу работы, полу. При анализе состава инженерно-технических работников по уровню образования выделяются специалисты с высшим, незаконченным высшим и средним техническим образованием. Рабочих можно группировать по полу, возрасту, стажу работы, профессиям, квалификации.

Анализ структуры персонала по возрасту и стажу работы проводится на предприятии для оценки стабильности кадров и прогнозирования значения этого показателя в будущем.

Анализ структуры персонала организации по полу позволяет определить традиционно женские или традиционно мужские профессии и специальности, а также выявить негативные с социальной точки зрения стратегии, применяемые на некоторых предприятиях (преимущественный прием на работу женщин для удержания более низкого уровня заработной платы, отказ от приема на работу женщин, чтобы избежать пропусков ими работы в связи с необходимостью ухода за детьми).

Рост удельного веса рабочих свидетельствует при прочих равных условиях о качественном изменении структуры ППП. Факторами, определяющими увеличение доли рабочих в общей численности, являются структура

управления организацией, автоматизация системы управления организацией, квалификация и профессиональный уровень работников.

Увеличение доли инженерно-технических работников является следствием улучшения организации производства, внедрения автоматических производственных линий, усложнения отдельных параметров выпускаемых изделий.

Важными параметрами для оценки структуры персонала организации являются его профессиональные характеристики, особенно уровень квалификации.

Для характеристики **движения трудовых ресурсов** рассчитывают и анализируют динамику следующих показателей:

– *коэффициент оборота по приему рабочих* – отношение общего числа принятых на работу в течение отчетного периода к среднесписочной численности работников за этот период;

– *коэффициент оборота по выбытию* – отношение общего числа выбывших в течение периода к среднесписочной численности работников за этот период;

– *коэффициент текучести кадров* – отношение количества уволившихся по собственному желанию, за нарушения дисциплины и прогулы (кроме ушедших в армию и на пенсию) к среднесписочной численности работников за период;

– *коэффициент постоянства персонала* предприятия – отношение количества работников, состоящих в списочном составе весь отчетный год, к среднесписочной численности работников за отчетный год.

Особое внимание при анализе движения персонала уделяют причинам увольнения работников. Все возможные причины увольнения подразделяются на две группы: *по инициативе работодателя* (сокращение кадров, индивидуальные увольнения в соответствии с Трудовым кодексом, переводы по службе или замены); *не по инициативе работодателя* (естественная убыль в результате смерти, выход в отставку или уход на пенсию, индивидуальные увольнения по собственному желанию).

Анализ причин увольнения требует изучения ситуации в организации. Сокращение кадров может происходить в результате сокращения масштабов производства, перепрофилирования предприятия, банкротства и т.д.

Основные причины текучести кадров: низкая заработная плата, тяжелый и непрестижный труд, отсутствие карьерного роста, социальная незащищенность работников и т.д.

Резерв увеличения выпуска продукции за счет создания дополнительных рабочих мест определяется умножением их прироста на фактическую среднегодовую выработку одного рабочего.

Показатели обеспеченности трудовыми ресурсами еще не характеризуют степень их использования, а следовательно, не могут являться факторами,

непосредственно влияющими на объем выпускаемой продукции. Выпуск продукции зависит не столько от численности работающих, сколько от количества затраченного на производство труда, определяемого количеством рабочего времени; от эффективности общественного труда, его производительности. Традиционно для оценки эффективности использования трудовых ресурсов применяется показатель производительности труда.

Производительность труда определяется количеством продукции, которую производит рабочий за единицу времени (выработка), или количеством времени, затрачиваемым на изготовление единицы продукции (трудоемкость).

Для оценки уровня производительности труда применяются:

– *обобщающие показатели* – среднегодовая, среднедневная и среднечасовая выработка продукции одним рабочим, а также среднегодовая выработка продукции на одного работающего в стоимостном выражении;

– *частные показатели* – затраты времени на производство единицы продукции определенного вида (трудоемкость продукции) или выпуск продукции определенного вида в натуральном выражении за один человеко-день или человеко-час;

– *вспомогательные показатели* – затраты времени на выполнение единицы определенного вида работ или объем выполненных работ на единицу времени.

Комплексное применение перечисленных выше показателей эффективности использования трудовых ресурсов организации позволяет глубже анализировать отдельные субъекты хозяйствования и их подразделения.

Анализ производительности труда осуществляется в следующей последовательности:

– оценка выполнения плана и динамики производительности труда (все показатели производительности труда сравниваются в динамике с планом (прогнозом), с передовыми предприятиями отрасли, конкурентами);

– изучение взаимосвязи между различными показателями производительности труда;

– определение влияния различных факторов на производительность труда;

– выявление резервов увеличения производительности труда.

Оплата труда. Анализ использования трудовых ресурсов организации, уровня производительности труда необходимо проводить в тесной связи с оплатой труда. В настоящее время в производственных организациях применяются две формы оплаты труда – сдельная и повременная.

Система материального стимулирования, кроме зарплаты и премий (бонусов), может включать в себя пенсионные накопления, получение доли прибыли предприятия, оплату обучения (работника или его детей), беспроцентные или льготные займы для приобретения имущества, оплату питания или проезда работников, оплату их отдыха, оздоровления и т.п.

Сдельная форма оплаты труда представляет собой оплату труда в зависимости от объема произведенной продукции и квалификационных требований к выполненной работе по заранее установленным сдельным расценкам.

При повременной форме оплаты труда заработная плата устанавливается работнику по его тарифной ставке или окладу за фактически отработанное время. Тарифная ставка определяется исходя из ставки 1-го разряда и тарифного коэффициента, соответствующего тарифному разряду работника. Тарифные ставки дифференцируют оплату труда в зависимости от сложности труда, народнохозяйственной важности производства, системы оплаты труда и др.

Каждая из указанных форм оплаты труда подразделяется на отдельные системы. В современных условиях формы оплаты труда в сочетании с премированием в производственных организациях образуют сдельно-премиальную и повременно-премиальную системы оплаты труда.

Сущность данных систем заключается в том, что работнику наряду с прямым сдельным заработком или тарифным окладом выплачиваются премии за конкретные достижения по выполнению плановых заданий в соответствии с утвержденным положением о премировании. Как сдельная, так и повременная форма заработной платы могут иметь другие разновидности и варианты оплаты труда.

Сдельно-премиальная система оплаты труда может подразделяться на индивидуальную и коллективную. При *индивидуальной* сдельно-премиальной системе оплаты труда, заработок рабочего определяется исходя из объема выполненных работ и установленной расценки за единицу производимой продукции. Данная система оплаты труда применяется в тех производствах, в которых имеется возможность нормирования и учета работы, активного воздействия каждого рабочего на увеличение объема выпуска продукции, проведения контроля за качеством выполняемой работы.

Коллективная сдельно-премиальная система оплаты труда предполагает расчет сначала общего заработка бригады (звена) в зависимости от объема произведенной продукции и расценок за единицу изделия. Затем заработная плата распределяется между членами коллектива по заранее установленному принципу. Во всех случаях заработок рабочих дополняется премией за достижение определенных, установленных показателей. Данная система оплаты труда обычно используется в условиях производства при обслуживании крупных агрегатов и технических комплексов и нацелена на обеспечение материальной заинтересованности работников коллектива в конечных финансовых результатах деятельности организации.

При сдельно-прогрессивной системе оплаты труда за производство продукции в пределах установленной нормы выработки оплата производится по неизменным расценкам, а изготовление продукции сверх установлен-

ной нормы оплачивается по повышенным расценкам в зависимости от степени выполнения задания.

Косвенно-сдельная оплата труда применяется для некоторых профессий вспомогательных рабочих, непосредственно обслуживающих группу основных рабочих-сдельщиков и оказывающих прямое влияние на их выработку. Заработная плата этих вспомогательных рабочих прямым образом зависит от результатов работы обслуживаемых ими основных рабочих.

Аккордная оплата труда обычно применяется в условиях производства строительных и монтажных работ, а также при выполнении аварийных и вызванных чрезвычайными обстоятельствами работ, которые необходимо выполнить в сжатые сроки. Сумма заработка за аккордную работу определяется по единым нормам и расценкам и нередко дополняется премией за досрочное и качественное выполнение заданий. В данном случае имеет место *аккордно-премиальная* система оплаты труда.

Среди разновидностей повременной оплаты труда, кроме повременно-премиальной, в экономической практике применяется так называемая *окладная* оплата труда. Система должностных окладов используется в основном для оплаты труда руководителей, специалистов и служащих. В отдельных случаях оплата труда по окладам применяется для рабочих ряда отраслей промышленности (лифтеров, уборщиков и др.), характер, содержание и объем работы которых примерно одинаков в различных производствах, поэтому для них не устанавливаются тарифные разряды.

Премирование работников-повременщиков, которым установлены месячные должностные оклады, производится в соответствии с Положением о премировании, разрабатываемом в организации на основании отраслевого типового положения и конечных результатов ее работы. Повременная форма оплаты труда применяется на тех производственных участках, где учет и нормирование выполняемых работ экономически нецелесообразны либо усложнены жесткой регламентацией непрерывных экономических процессов.

Однако это не означает, что при повременной заработной плате отпадает необходимость в техническом нормировании труда. Любая система оплаты труда предполагает установление прогрессивных норм времени и выработки, нормативов и зон обслуживания и др.

В странах с развитой рыночной экономикой основной системой оплаты труда является *повременно-премиальная* (с выплатой по тарифу до 90 % заработка). Она строится очень гибко по условиям дифференциации оплаты труда и в качестве основы для расчетов использует не месячные, а часовые тарифные ставки.

Тарифная система заработной платы разработана и применяется всеми крупными компаниями. Однако принципы ее построения существенно различаются. В основе европейской практики построения тарифной системы заработной платы лежит принцип дифференциации окладов (ставок) в зави-

симости от квалификации работников; американской – от сложности выполняемых работ; японской – от стажа работы в данной компании.

Кроме гибкой постоянной заработной платы в зарубежных странах применяется множество разнообразных форм и методов переменной оплаты труда, связанной с индивидуальными результатами работы различных категорий персонала организации. Наиболее распространенными среди них являются: получение бонусов за конечные результаты труда, финансовое участие в прибылях, в приобретении акций; выплаты и льготы работникам по оплате представительских расходов, предоставление служебной квартиры, автомобиля, оплата обучения детей; финансирование накоплений на персональных счетах, страхование жизни, надбавки к пенсии и др.

Определенное распространение в отечественной практике получили в организациях так называемые «гибкие тарифные системы», в основе которых лежат минимальный уровень заработной платы, устанавливаемый в организации для работников самой низкой квалификации, и система коэффициентов повышения размера заработной платы, выплачиваемой по тарифам, по мере повышения квалификации работника.

Преимуществом гибкой тарифной системы является то, что при изменении тарифной ставки 1-го разряда, устанавливаемой государством, оклады или часовые тарифные ставки работников всех должностей, профессий и уровней квалификации могут быть автоматически изменены без проведения трудоемких расчетов.

Достаточная обеспеченность организации необходимыми трудовыми ресурсами, их рациональное использование способствуют увеличению объема реализации продукции, прибыли и ряда других экономических показателей, для повышения в целом эффективности финансово-хозяйственной деятельности организации.

Основным показателем, характеризующим уровень оплаты труда работников, является их средняя заработная плата.

Средняя заработная плата определяется, исходя из фонда оплаты труда работников списочного состава (включая фонд оплаты труда совместителей) и суммы материального поощрения. Различают среднегодовую, среднемесячную и среднечасовую заработную плату.

Обобщающими показателями эффективности использования заработной платы являются:

- *зарплатоемкость продукции* (величина заработной платы работающих / выручка от реализации продукции); обратный показатель – отдача на каждый рубль затраченной заработной платы;
- *зарплатоотдача* (выручка от реализации / величина заработной платы);
- *прибыльность заработной платы* (прибыль от реализации продукции / величина заработной платы работников).

В первую очередь при анализе использования фонда заработной платы рассчитывают абсолютное и относительное отклонения фактической его величины от плановой.

Абсолютное отклонение ($\Delta ЗП$) определяется сравнением фактически использованных средств на оплату труда ($ЗП_{\phi}$) с плановым значением ($ЗП_{пл}$) в целом по организации, производственным подразделениям и категориям работников:

$$\Delta ЗП = ЗП_{\phi} - ЗП_{пл}.$$

Влияние на абсолютное отклонение в фонде заработной платы *изменений основных факторов*:

– численности работающих:

$$\Delta ЗП_{чр} = (ЧР_{\phi} - ЧР_{пл}) ЗП_{ср},$$

где $\Delta ЗП_{чр}$ – изменение заработной платы под влиянием изменения численности работающих;

$ЧР_{\phi}$ – соответственно численность работающих фактическая и пла-

$ЧР_{пл}$ – новая;

$ЗП_{ср}$ – средняя заработная плата одного работника;

– *средней заработной платы работника*:

$$\Delta ЗП_{ср} = ЧР_{\phi} (ЗП_{ср\phi} - ЗП_{српл}).$$

Абсолютное отклонение не характеризует использование средств на оплату труда, т.к. этот показатель определяется без учета степени выполнения плана по производству продукции.

Относительное отклонение ($\Delta ЗП_{отн}$) рассчитывается как разность между фактически начисленной суммой зарплаты и ее плановой величиной, скорректированной на коэффициент выполнения плана по производству продукции.

Корректируется только переменная часть заработной платы, которая изменяется пропорционально объему производства продукции. Это зарплата рабочих по сдельным расценкам, премии рабочим и управленческому персоналу за производственные результаты и сумма отпускных, соответствующая доле переменной части зарплаты.

Постоянная часть оплаты труда не изменяется при увеличении или спаде объема производства (зарплата рабочих по тарифным ставкам, зарплата служащих по окладам, все виды доплат, оплата труда работников непромышленных производств и соответствующая им сумма отпускных):

$$\Delta ЗП_{отн} = ЗП_{\phi} - (ЗП_{пер.пл} \cdot K_{вып.пл} + ЗП_{пост.пл}).$$

Для более эффективного использования фонда заработной платы необходимо оптимизировать имеющиеся резервы. Резервы можно сгруппировать следующим образом: ликвидировать излишнюю численность персона-

ла (особенно в части персонала, формирующего постоянные затраты в себестоимости продукции); снизить непроизводительные выплаты по заработной плате; ликвидировать необоснованное увеличение расценок; уменьшить оплаты, связанные с различными отклонениями в деятельности предприятия; снизить трудоемкость продукции в сторону менее зарплатоемкой; ввести обоснованную систему мотивации; выбрать обоснованную и эффективную систему оплаты труда; улучшить соотношение в темпах роста производительности труда и заработной платы.

Для оценки эффективности деятельности организации определяется *соотношение темпов роста производительности труда и средней заработной платы*. Следует отметить, что в планах предусматриваются опережающие темпы роста. Это означает, что темпы прироста объема средней выработки на одного работающего должны быть выше, чем темпы прироста средней заработной платы. Такой плановый показатель способствует росту эффективности использования заработной платы, снижению уровня издержек обращения.

При анализе определяются и сопоставляются: планируемые темпы роста производительности и средней заработной платы к предыдущему году; фактические темпы роста производительности труда с средней заработной платы по отношению к предыдущему году; фактические темпы роста с планом.

Полученные результаты (отклонения) характеризуют величину опережения или отставания.

Анализ темпов изменения производительности труда и заработной платы дает информацию об эффективности деятельности организации.

Вопросы для самоконтроля

- 1 В чем заключается разница между кадрами и персоналом организации?
- 2 Охарактеризуйте направления в управлении персоналом организации.
- 3 Перечислите системы оплаты труда. Какая система оплаты труда является основной в странах с развитой рыночной экономикой и почему?
- 4 По каким направлениям проводится анализ трудовых ресурсов организации?
- 5 Какие показатели рассчитывают и анализируют для характеристики движения трудовых ресурсов?
- 6 В какой последовательности проводят анализ производительности труда?
- 7 В чем заключается важность анализа соотношения темпов роста производительности труда и средней заработной платы?

5.6 Организация планирования деятельности субъекта хозяйствования, работающего на внешнем рынке

Планирование – вид управленческой деятельности, связанный с определением целей управляемой системы, поиском наиболее эффективных методов и средств их достижения, формированием системы показателей обоснования принятого решения и контроля его выполнения.

Определение системы целей планирования внешнеэкономической деятельности организации является составной частью общего внутрифирменного управления и выработки оптимальных вариантов их достижения.

Основная цель внешнеэкономической деятельности для организации – максимизация объема и нормы прибыли на основе использования преимуществ международного разделения труда. Планирование цели и ее достижение связано с решением следующих задач:

- расширение объема сбыта выпускаемой продукции путем освоения новых рынков за рубежом, круга покупателей товара по причине его новизны или предпочтительности по цене и (или) качеству;

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

- снижение расходов на реализацию товаров путем выбора правильной стратегии сбыта (создание собственной инфраструктуры зарубежных продаж или использование специализированного посредника с его торговой сетью, применение комбинированных схем);

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

За многовековую историю развития планирования наибольшее распространение получили следующие системы: директивная, основанная на принципах административно-командного управления, и индикативная, базирующаяся на рыночных механизмах регулирования.

Директивное планирование представляет собой комплекс плановых заданий, подлежащих обязательному исполнению. Это механизм жесткого командно-административного воздействия на процесс принятия и доведения до объектов планирования плановых решений, а также контроль своевременного их выполнения с применением мер административного воздействия к исполнителям. Директивное планирование, как правило, характерно для большинства стран с централизованной экономикой. Например, в СССР план имел силу закона и предназначался преимущественно для осуществления на практике политической воли высшего руководства государства.

К основным недостаткам директивного планирования следует отнести, прежде всего, то, что в условиях ограниченных ресурсов эта система планирования не может поддержать устойчивое экономическое развитие, обеспечить необходимый подъем общественного производства, создать достойный материальный уровень жизни для своих граждан.

В то же время существует ряд причин, по которым страны с развитой рыночной экономикой широко используют методы директивного планирования социально-экономических процессов, происходящих в жизни общества. Например, программы развития национальной обороны страны, по защите окружающей среды. Роль государства заключается в том, чтобы

обеспечить безопасность гражданам всей страны, принудить производителей и потребителей товаров оплатить затраты по защите окружающей среды. Директивное планирование в состоянии достаточно эффективно смягчить последствия безработицы и инфляции путем применения долгосрочных стабилизирующих программ, включающих обоснованные нормы роста денежной массы, государственных расходов, схемы налогообложения и др.

Индикативное планирование – процесс научно обоснованной разработки и доведения до объектов планирования рекомендательных планов развития, нацеленных на осуществление экономической политики государства. Индикативные плановые задания не являются обязательными для исполнения; включают систему основных параметров (индикаторов) экономического и социального развития страны, которые носят направляющий характер и служат ориентиром для хозяйствующих субъектов всех форм собственности (например, показатели, характеризующие структуру и эффективность экономики, состояние рынков товаров и ценных бумаг, денежного обращения, финансов, изменение цен, уровень жизни населения и др.). Индикативное планирование характерно, прежде всего, для смешанной экономики, где преобладает частная собственность на средства производства.

Переходный характер экономики Республики Беларусь предполагает сочетание разнообразных форм и методов разработки планов, необходимость формирования системы прогнозирования и планирования экономического и социального развития страны. В соответствии с Законом Республики Беларусь № 157 от 05.05.1998 г. «О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития Республики Беларусь» *система государственных прогнозов страны на долгосрочную, среднесрочную перспективу и краткосрочный период* включает:

- Национальную стратегию устойчивого социально-экономического развития (на 15 лет);
- Основные направления социально-экономического развития (на 10 лет);
- Программу социально-экономического развития (на 5 лет);
- Годовой прогноз социально-экономического развития Республики Беларусь.

Разрабатываемые программы, планы, прогнозы социально-экономического развития носят индикативный (рекомендательный) характер и определяют общие контуры макроэкономического развития страны. Основной целью индикативного планирования является координация использования государственных ресурсов без вмешательства в оперативную деятельность хозяйствующих субъектов.

Рыночная экономика, как свидетельствует мировой опыт, позволяет обеспечить более эффективное функционирование всех аспектов жизнедеятельности общества по сравнению с бюрократической командно-административной системой. Она вносит коренные изменения в содержа-

ние, структуру и порядок разработки планов. Планы выступают механизмом регулирования рынка, науки и производства, учитывают конъюнктуру рынка и приобретают социальную направленность.

Рыночная концепция управления основана на том, что центр тяжести планирования переносится с общегосударственного уровня на уровень основного звена экономической системы – хозяйствующего субъекта (унитарного предприятия, организации и др.). Практика показывает, что только при участии в разработке планов самой организации можно достичь высокой эффективности планирования, т.к. это обеспечивает их реальное выполнение. В этих условиях основным видом планирования становится внутрифирменное (корпоративное), внутрипроизводственное планирование.

Внутрифирменное планирование в условиях рынка представляет собой процесс научного обоснования стратегических и тактических целей хозяйствующего субъекта, выбор оптимальных путей их достижения в соответствии с имеющимися ресурсами. Планирование направленно на разработку системы технико-экономических показателей организации и обоснование темпов, пропорций и тенденций ее развития на перспективу.

В экономической литературе все виды планов внутрихозяйственной деятельности группируются по различным признакам классификации (рисунок 5.3).



Рисунок 5.3 – Основные виды внутрифирменных планов организации

Этапы процесса внутрифирменного планирования:

1 *Определение общей цели и постановка конкретных задач.* Только в процессе планирования можно определить общую цель и конкретные, детализированные задачи на заданный период, объем производства и реализации продукции, основные финансовые результаты, предполагаемые в будущем.

В период формирования рыночного механизма хозяйствования организации как самостоятельные хозяйствующие субъекты производят и реали-

зуют продукцию в целях получения чистой прибыли, необходимой для финансирования прироста основного и собственного оборотного капитала, создания финансовых резервов и осуществления социального развития трудового коллектива. В связи с этим первостепенное значение имеет получение наибольших результатов при наименьших затратах на основе привлечения на работу более квалифицированных специалистов, внедрения достижений научно-технического прогресса, использования передовых технологий и других факторов повышения конкурентоспособности организации.

2 Сбор и обработка экономической информации, анализ хозяйственной деятельности организации. Надежность и обоснованность планов во многом определяются точностью и объективностью экономической информации, используемой при планировании.

Хорошо налаженный статистический и бухгалтерский учет позволяет произвести глубокий и всесторонний анализ деятельности организации, определить причинно-следственные связи ее развития и на этой основе рассчитать план и контролировать его выполнение в перспективе.

При этом следует иметь в виду, что некоторые экономические явления и процессы не всегда подлежат количественной оценке (например, политическая и экономическая обстановка, конъюнктура рынка, экономические циклы и т.п.). Обоснованность плановых решений существенно зависит от качества произведенного анализа, компетентности работников планово-экономических служб организации.

3 Определение методов достижения цели. Выбор методов определяется объемом имеющейся информации, требованиями к точности и обоснованности плана, техническим обеспечением плановых расчетов, необходимыми ресурсами. При разработке плана, прежде всего, требуется определить потребность в трудовых, материальных и финансовых ресурсах, оптимизировать их структуру и добиться эффективного использования для достижения поставленных целей.

4 Организационное обеспечение выполнения плана. В процессе организации выполнения плана важно добиться эффективного использования ресурсов в целях получения прибыли, достаточной для самофинансирования, обеспечения прироста объемов деятельности и увеличения доли рынка. Организация должна разработать систему экономических и организационно-технических мероприятий, направленных на наиболее полное удовлетворение общественных потребностей, сохранение стабильного положения на рынке, расширение доли рынка и максимизацию прибыли.

5 Контроль реализации плана. В процессе контроля необходимо проводить анализ итогов работы в целях повышения ее эффективности и корректировку планов на планируемый период. Систематический и своевременный контроль выполнения плана позволяет обнаружить и предупредить возможные диспропорции в развитии организации, выявить недостатки и

наметить пути их устранения, обеспечить эффективное развитие хозяйственной деятельности.

Одним из центральных звеньев в общей системе управления организацией, важнейшим условием достижения ее конкурентных преимуществ на рынке в период формирования рыночного механизма хозяйствования является *стратегическое планирование*.

Стратегическое планирование – это, прежде всего, определение миссии организации, ее стратегического положения, анализ и оценка конкурентоспособности, выбор и разработка стратегических альтернатив, формирование стратегии с учетом внешней среды и внутренних особенностей деятельности организации.

По выражению И. Ансоффа, родоначальника концепции стратегического менеджмента, философия стратегического планирования заключается в том, чтобы идти не от настоящего к будущему, а, наоборот, – от анализа будущего к настоящему, исходя из глобальных ориентиров развития. Стратегия – функция не времени, а целевых приоритетов развития, определения средств их достижения. Стратегическое планирование отличается от долгосрочного многовариантностью в обосновании и разнообразием в технологии разработки альтернативных направлений развития.

Процесс стратегического планирования состоит из следующих взаимосвязанных этапов:

- определение основных ориентиров развития;
- исследование внешней и внутренней среды;
- формирование стратегии;
- реализация стратегических альтернатив, разработка стратегического плана;
- бизнес-планирование.

Экономическая стратегия организации – совокупность ее главных целей и приоритетов развития, комплексный и всесторонний план их достижения; модель намерений, обеспечивающая своевременную адаптацию к изменяющимся условиям внешней среды, направленная на обеспечение стабильного экономического развития и повышение конкурентоспособности деятельности организации в долгосрочном периоде.

Возможность выживания в конкурентной борьбе организация может обеспечить при условии точного определения сильных и слабых сторон своей деятельности, выявления и изучения угроз и возможностей, которые возникают в постоянно изменяющихся процессах внешней среды.

Ключевым, из наиболее распространенных, инструментом для решения данной задачи является метод SWOT (по начальным буквам английских слов: *strengths* – сильные стороны, *weaknesses* – слабые стороны, *opportunities* – возможности, *threats* – угрозы).

Благодаря разработке SWOT-анализа появилась возможность одновременно исследовать во взаимосвязи внешнюю и внутреннюю среду деятельности организации. Применение в стратегической диагностике метода SWOT позволяет определить сильные и слабые стороны организации, установить внешние угрозы и возможности, сформировать стратегию для конкретной ситуации (рисунок 5.4).

		Внешняя среда	
		Возможности: Получение госзаказа Отсутствие конкурентов Льготное налогообложение	Угрозы: Рост продаж замещающего товара Замедление темпов роста рынка
Внутренняя среда	Сильные стороны: Лидер на рынке Компетентность Отечественное сырье	S-O	W-O
	Слабые стороны: Уровень износа оборудования более 75% Кредиторская задолженность Отсутствие рекламы	S-T	W-T

Рисунок 5.4 – Матрица «SWOT-анализа»

Важным инструментом реализации стратегии развития фирмы, используемым во всех сферах предпринимательства, является *бизнес-планирование*.

Бизнес-план – комплексная программа эффективного развития хозяйствующего субъекта на определенный период времени с целью повышения его конкурентоспособности и получения максимальной прибыли.

Функции бизнес-планирования:

- разработка стратегии (концепции) развития организации и конкретизация отдельных направлений ее деятельности (необходимо как в период создания организации, так и для расширения ее деятельности);

- оценка и контроль основных параметров деятельности организации путем сравнения фактических показателей с показателями бизнес-плана;

- привлечение для реализации проектов инвестиций, банковских кредитов, организационно-финансовое обоснование необходимости создания совместных фирм с использованием иностранного капитала и других форм совместной деятельности;

- обеспечение успешной реализации акций организаций на фондовом рынке, формирование ее благоприятного имиджа;

- решение проблем по снижению степени коммерческого риска, предупреждению банкротства и вывода организаций из кризисных ситуаций.

Бизнес-план характеризует процесс функционирования организации, показывает, каким образом ее менеджеры собираются достичь повышения рентабельности деятельности и обеспечения конкурентных преимуществ на рынке. Обоснованный бизнес-план позволяет организации развиваться, завоевывать новые позиции на рынке, получать банковские кредиты и привлекать инвестиции.

Основным документом, регламентирующим единые требования к содержанию, структуре, порядок разработки и оформления бизнес-планов инвестиционных проектов, являются Правила по разработке бизнес-планов инвестиционных проектов, утвержденные постановлением Министерства экономики Республики Беларусь 31.08.2005 г. № 158.

В соответствии с данными Правилами структура бизнес-плана включает титульный лист, содержание, описательную часть бизнес-плана, приложения, справочные и иные материалы, подтверждающие исходные данные.

Описательная часть бизнес-плана состоит из следующих основных разделов: резюме; характеристика организации и стратегия ее развития; описание продукции; анализ рынков сбыта. Стратегия маркетинга; производственный план; организационный план; инвестиционный план; прогнозирование финансово-хозяйственной деятельности; показатели эффективности проекта; юридический план; приложения.

В современных условиях высокого динамизма экономических процессов организации стремятся достичь быстрых результатов, что определяет в плановой практике важность *текущего планирования*, рассчитанного на среднесрочные и краткосрочные периоды времени 1–2 года. Ответственность за разработку тактических решений несет менеджмент среднего и низшего звена.

Тактическое (текущее) планирование – процесс выработки и принятия решений о формах и способах достижения стратегических целей с учетом определенных временных границ и ресурсных ограничений.

Тактическое планирование является средством достижения поставленной стратегической цели. Тактический план строится на основе генерального целевого плана и зависит от принятой стратегической концепции развития организации. Поэтому текущее планирование должно осуществляться одновременно с разработкой стратегического плана.

Тактический план – это развернутая программа производственно-хозяйственной деятельности организации, направленная на повышение эффективности производства и конкурентоспособности выпускаемой продукции при рациональном использовании ресурсного потенциала. Состоит из следующих основных *разделов*:

I План продаж.

II План производства продукции.

- III План материально-технического обеспечения производства.
- IV План по персоналу и оплате труда.
- V План по расходам.
- VI План по прибыли и рентабельности.
- VII План развития организации.
- VIII План по инвестициям.
- IX Финансовый план.

Весь процесс деятельности организации начинается с комплексного изучения конъюнктуры рынка и прогнозирования продаж, которые служат надежной исходной базой для дальнейшего планирования ее будущих намерений и действий. Важность рыночного подхода к *планированию продаж* выражена в известном маркетинговом принципе: «Производить то, что продается, а не продавать то, что производится».

Стратегическая цель планирования продаж заключается в обеспечении рентабельности и конкурентоспособности деятельности организации в определенных временных границах на основании достижения сбалансированности и цельности производственной и торговой политики, удовлетворения запросов потребителей на товары и услуги требуемого качества и необходимого ассортимента.

Для планирования эффективной работы, повышения финансово-экономических показателей деятельности организации следует знать запас ее финансовой устойчивости (зону безубыточности). С этой целью все затраты предприятия в зависимости от объема производства и реализации продукции следует предварительно разбить на переменные и постоянные, определить сумму маржинального дохода и его долю в выручке от реализации продукции. Затем рассчитать безубыточный объем продаж (порог рентабельности).

Расчет *точки безубыточности* (порога рентабельности) для организации позволяет определить размер выручки от реализации, который обеспечивает безубыточность ее работы, т.е. ту сумму выручки, которая необходима для возмещения постоянных расходов предприятия. Прибыли при этом не будет, но не будет и убытка. Рентабельность при такой выручке будет равна нулю.

Точка безубыточности (T_0) показывает, при каком объеме продаж величина валового дохода покрывает понесенные затраты. Эта зависимость выражается формулой

$$T_0 = IO_{\text{пост}} \cdot 100 / (ВД' - IO'_{\text{пер}}),$$

где $IO_{\text{пост}}$ – сумма постоянных затрат;

$ВД'$ – уровень валового дохода;

$IO'_{\text{пер}}$ – уровень переменных затрат.

Обоснование плана продаж базируется на глубоком знании товарного рынка, что предполагает детальное исследование его емкости, сегментации и фирменной структуры.

В экономической литературе по маркетингу *емкость рынка* определяется как максимально возможный объем реализации товара в течение определенного периода времени (E_p) и рассчитывается следующим образом:

$$E_p = П + T_{\text{зизг}} + И - Э \pm T_{\text{зпор}} - Э_k + И_k,$$

где $П$ – производство данной продукции в определенном регионе;
 $T_{\text{зизг}}$ – остаток товарных запасов на складах организаций изготовителей;
 $Э, И$ – экспорт и импорт данной продукции;
 $T_{\text{зпор}}$ – снижение или увеличение товарных запасов у потребителей;
 $Э_k, И_k$ – косвенный (когда товар используется в другом изделии) экспорт и импорт.

Исследование и моделирование емкости рынка является важным условием и определяющей предпосылкой планирования продаж, обоснования уровня и соотношения цен на товары.

Изучив емкость рынка и основные тенденции ее развития, производитель товара может предвидеть перспективность его реализации на целевом рынке. Осваивать следует только такой рынок, емкость которого равняется или превышает возможности фирмы по выпуску продукции. При этом необходимо исходить из того, что потенциальный рынок состоит из совокупности покупателей, владеющими достаточными ресурсами и готовыми покупать тот или иной вид конкретного товара. В то же время следует учитывать, что удовлетворить запросы всех без исключения покупателей крайне сложно, т.к. каждый из них имеет свой специфический интерес. Поэтому потребители должны быть объединены в отдельные группы (сегменты рынка), примерно одинаково реагирующими на предложения рынка.

Сегмент рынка – это определенная часть рынка, характеризующаяся однородностью групп потребителей, параметров товаров или фирм-конкурентов, обладающих одним или несколькими общими признаками.

Одним из разделов плана продаж организации является *планирование объемов внешнеэкономической деятельности* на определенный период, как правило, год. Важнейшими показателями, характеризующими объем внешнеэкономической деятельности организации, являются: внешнеторговый оборот, экспорт, импорт, внешнеторговое сальдо.

Определение размеров внешнеторгового оборота субъекта хозяйствования является основой для планирования доходов от внешнеэкономической деятельности, а также производственных и сбытовых расходов по экспорту, расходов по импорту, прибыли, валютных доходов и других параметров деятельности организации.

Методы планирования внешнеторгового оборота организации:

1 *С учетом потребности в прибыли* и выделение возможной для получения доли прибыли от внешнеторговой деятельности. Суть заключается в достижении такого объема продаж, который обеспечит необходимый для самофинансирования размер прибыли, остающейся у организации после возмещения всех расходов, связанных с ее функционированием, уплаты налогов и осуществления других обязательных платежей. Этот подход может быть применен только в организациях, где прибыль образуется преимущественно за счет внешней торговли. Целесообразно проводить планирование экспортного и импортного оборота отдельно.

На основе рассчитанной массы прибыли объем внешнеторгового оборота можно найти по формуле

$$O_{\text{вт}} = (П + P_{\text{пост}}) / (Д' - P'_{\text{пер}}) \cdot 100 \%,$$

где $O_{\text{вт}}$ – требуемый объем внешнеторгового оборота;

$П$ – масса прибыли, необходимая организации;

$P_{\text{пост}}$ – постоянные расходы на реализацию;

$Д', P'_{\text{пер}}$ – уровень доходов и переменных расходов в процентах к обороту соответственно.

2 *Исходя из предполагаемых (имеющихся) ресурсов* на основе использования экономико-математических оптимизационных моделей. В основе оптимизации планового объема лежит определение его максимальной величины при заданных ограничениях по отдельным видам ресурсов (трудовых, финансовых и др.). Планирование внешнеторгового оборота желательно производить отдельно по экспорту и импорту.

Планирование экспорта предполагает проведение расчетов полной загрузки всех имеющихся мощностей и соответствующей производительности труда, также прогнозируется наличие денежных средств, валютные поступления, их источники.

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

3 *На основе заключенных договоров и контрактов.* Расчеты производятся по экспорту и импорту отдельно. Как правило, экспорт планируется на основе планирования объема продукции, поставляемой на экспорт. Импорт планируется одновременно с составлением плана товарного обеспечения розничного торгового оборота и производственных программ промышлен-

ных субъектов – равен объему недостающего товарного покрытия за счет внутренних источников плюс стоимость сырья и материалов для производства промышленной продукции, закупаемых за рубежом.

4 *На основе достигнутого результата.* Это самый распространенный метод. В основном план определяется на основе фактических объемов экспорта-импорта и прогнозных темпов роста оборота, утвержденных постановлением Совета Министров. Недостатком данного метода является то, что он не учитывает все резервы роста внешнеторгового оборота.

В некоторых организациях осуществляется планирование путем сочетания нескольких методов: оценивается выполнение плана за предыдущие года по экспорту и импорту; анализируются тенденции экспорта и импорта по странам, товарным группам; выясняется, как изменялись за несколько лет расходы на реализацию, прибыль и рентабельность организации. На основе полученных результатов расчетов существующие тенденции переносятся на планируемый период с учетом возможных изменений во внутренней и внешней среде.

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

Организация контроля реализации планов внешнеэкономической деятельности – неотъемлемый инструмент реализации программ и текущих планов ВЭД.

Система контроля позволяет:

- определить фактические результаты работы организации;
- своевременно корректировать содержание мероприятий по выполнению плановых заданий;
- осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговым контрактам;
- выявлять слабые стороны внешнеэкономической деятельности;
- оценивать альтернативы развития;
- устанавливать степень достижения целей.

Система контроля создается одновременно с разработкой стратегических и текущих планов и является их неотъемлемой частью. Эффективность этой системы предполагает целевой характер ее организации и включает три уровня контроля:

1) *оперативный* – ориентирован на оценку соответствия плановым заданиям фактических результатов работы организации;

2) *тактический* – более высокий в структуре управления, предполагает оценку отклонений в выполнении своих договорных обязательств, колебаний конъюнктуры рынка, изменений в деятельности конкурентов и других факторов внешней среды;

3) *стратегический* – высший уровень контроля, предназначен для сверки стратегических целей субъекта хозяйствования с возможностью и целесообразностью их достижения с учетом факторов внешней среды (тенденции в мировой экономике, внешнеполитический курс государства, его экономическая политика и др.).

Применение системы контроля позволяет реализовывать меры, направленные на устранение причин возникновения отклонений от намеченных планов, а также корректировать стратегические цели.

Вопросы для самоконтроля

1 Дайте характеристику системы директивного планирования.

2 В чем заключается сущность и основное содержание индикативного планирования?

3 Что включает в себя система государственных прогнозов Республики Беларусь?

4 Из каких этапов состоит процесс стратегического планирования деятельности организации?

5 В чем заключается значение SWOT-анализа для организации, работающей на внешнем рынке?

6 Какие функции выполняет бизнес-планирование?

7 Что показывает расчет точки безубыточности?

8 Охарактеризуйте методы планирования внешнеторгового оборота организации.

5.7 Оценка экономической эффективности внешнеэкономической деятельности

Под **экономической эффективностью** понимается результативность хозяйственной деятельности, определяемая как отношение эффекта, результата к затратам, расходам, обусловившим его получение.

На практике для оценки эффективности внешнеторговых отношений используются разные показатели и в разнообразных сочетаниях. При этом отсутствует единый подход к методике их расчета и последовательности анализа. Все используемые показатели можно сгруппировать следующим образом:

Таблица 5.1 – Классификация показателей, используемых для оценки результатов внешнеэкономической деятельности

Показатели, характеризующие роль внешнеэкономического фактора в развитии национальной экономики	Показатели масштабов, уровня развития и сбалансированности внешнеэкономической деятельности	Показатели эффективности внешней торговли
1 Экспортная квота	1 Экспортный оборот	1 Сводный показатель бюджетной эффективности внешней торговли
2 Импортная квота	2 Импортный оборот	2 Показатель абсолютной эффективности экспорта
3 Внешнеторговая квота	3 Внешнеторговый оборот	3 Показатель валютной эффективности экспорта
4 Доля импорта в объеме национального продукта	4 Внешнеторговое сальдо	4 Показатель эффективности производства экспортной продукции
5 Показатели уровня международной специализации	5 Доля отдельных товарных групп в структуре экспорта (импорта)	5 Показатель абсолютной эффективности импорта
	6 Индекс условий торговли	6 Показатель валютной эффективности импорта
	7 Коэффициент покрытия импорта экспортом	7 Показатель эффективности потребления импорта
	8 Коэффициент сбалансированности внешнеэкономических связей	8 Показатели рентабельности внешнеэкономических операций

При анализе внешнеэкономической деятельности, определении ее приоритетных направлений следует использовать показатели первой и второй групп, сводный показатель бюджетной эффективности внешней торговли. На уровне отдельных субъектов хозяйствования и отраслевых министерств и ведомств при анализе и планировании целесообразно использовать показатели второй и третьей групп.

Критерием эффективности внешнеэкономической деятельности является экономический выигрыш, т.е. дополнительный чистый доход, получаемый от участия страны в международном разделении труда. Именно этот критерий должен служить основой для отбора лучших вариантов реализации внешнеэкономических отношений на всех уровнях народного хозяйства.

Критерий экономической эффективности не остается одинаковым для различных уровней оценки в практической реализации хозяйственной деятельности. Каждому уровню оценки соответствует свой вид экономических интересов и свой частный критерий эффективности. На *макроэкономическом уровне критерием выступает экономия национального труда* как дополнительный источник роста национального дохода и других социально-экономических благ, т.е. на национальном уровне важно сочетать максимизацию дохода и устойчивость, пропорциональность развития всех отраслей экономики. *Критерий на уровне субъектов хозяйствования – прибыль.*

Эффективность экспорта и импорта предлагается оценивать с помощью показателей экономического эффекта и системы показателей эффективности. Данная методика может быть использована при подготовке и заключении конкретных внешнеторговых сделок, обосновании их целесообразности, определении рентабельности экспортно-импортных операций.

Экономическая эффективность внешней торговли, международной специализации и кооперирования производства и других форм внешнеэкономической деятельности характеризуется системой показателей, которые определяются:

– на национальном (народнохозяйственном) уровне – сопоставлением затрат на производство экспортной продукции, транспортных и внешнеторговых расходов со стоимостной оценкой импортных товаров, отражающей экономию затрат в связи с отказом от отечественного производства заменяемых аналогов и дополнительным эффектом от использования импортных товаров;

– на уровне производителей экспортной продукции – сопоставлением валютной выручки от экспорта, пересчитанной в рубли и затрат на ее производство и экспорт;

– на уровне потребителей (заказчиков) импортных товаров – сопоставлением внутренней цены импортированных товаров и совокупных затрат на их приобретение и реализацию или со стоимостной оценкой (затратами) неосуществленного отечественного производства аналогичной продукции с учетом дополнительного отличающегося эффекта от использования зарубежных товаров (при импорте для производственного потребления).

Оценка эффективности внешнеэкономической деятельности организации в условиях хозяйственной самостоятельности и независимости должна быть направлена на обоснование принимаемых управленческих решений.

Экономическое обоснование принимаемых решений по управлению внешнеэкономической деятельностью предприятий производится путем расчета различных показателей экономической эффективности, всю систему которых можно разделить на две группы:

1 Показатели эффекта, определяемые как абсолютные величины; выражаются в соответствующих денежных единицах как разница между результатами и затратами.

2 Показатели эффективности, определяемые на основе отношения результатов к затратам, как правило, относительны и выражаются в относительных единицах.

Под *результатами* понимают денежную, стоимостную оценку полученной выгоды для предприятия: денежные средства за поставленную продукцию, выполненные работы и услуги, стоимость полученного товара, работ, услуг и т.д.

Под *затратами* следует понимать денежную, стоимостную оценку привлекаемых производственных ресурсов: стоимость сырья, материалов, энергии, трудовых ресурсов, транспортные расходы, налоги, пошлины, сборы, обязательные отчисления в различные государственные фонды и другие затраты, без которых невозможно осуществить сделку.

При расчете показателей важно соблюдать следующие принципиальные методологические подходы:

- полный учет всех составляющих затрат и результата. Неполный учет может исказить оценку эффективности сделки;
- принцип сравнения с базовым вариантом. В качестве базового варианта может быть принято положение дел до принятия решения, один из вариантов принятия решения или состояние дел на рынке, у конкурента. Неправильный выбор базы сравнения также может привести к искажению оценок;
- приведение затрат и результатов в сопоставимый вид. Сравнимые показатели должны быть сопоставимы по объему, качеству, периоду времени, валюте, другим параметрам.

Расчет показателей эффективности в значительной степени зависит от вида операции на внешнем рынке, ее целей, условий проведения и других особенностей конкретной сделки.

Экономическая эффективность экспорта. Показатель экономического эффекта от экспорта товаров, продукции, работ или услуг в условиях обязательной продажи иностранной валюты на внутреннем рынке определяется следующим образом:

$$\text{ЭЭ}_{\text{экс}} = \text{O}_{\text{вф}} + \text{B}_p - \text{З}_{\text{экс}},$$

где $\text{ЭЭ}_{\text{экс}}$ – показатель экономического эффекта экспорта, р.;

$\text{O}_{\text{вф}}$ – рублевый эквивалент иностранной валюты, поступившей на транзитный счет в иностранной валюте (за вычетом подлежащей обязательной продаже государству) по курсу на дату поступления валюты, р.;

B_p – рублевая выручка от обязательной продажи части валюты государству, р.;

$\text{З}_{\text{экс}}$ – полные затраты предприятия на экспорт, которые включают затраты на производство и реализацию продукции (реклама, маркетинг, транспорт, страхование, пошлины, сборы и др.).

По экономическому содержанию показатель эффекта соответствует понятию прибыли.

Показатель экономической эффективности экспорта ($\text{Э}_{\text{экс}}$) рассчитывается следующим образом:

$$\text{Э}_{\text{экс}} = (\text{O}_{\text{вф}} + \text{B}_p) / \text{З}_{\text{экс}}.$$

Экономический смысл показателя эффективности состоит в том, что он показывает, какое количество выгоды, результата имеется на каждый рубль затрат. Необходимым условием эффективности экспорта является то, чтобы значение показателя экономической эффективности экспорта было больше единицы. В этом случае предприятие должно искать возможности наращивания экспорта товаров, работ, услуг.

Для принятия более обоснованного решения по экспорту продукции показатель эффективности экспорта $\mathcal{E}_{\text{экс}}$ сравнивается с показателем эффективности производства и реализации продукции на внутреннем рынке:

$$\mathcal{E}_{\text{вн}} = O_{\text{экс}} / (C_{\text{п.экс}} + \mathcal{Z}_{\text{р.вн}}),$$

где $\mathcal{E}_{\text{вн}}$ – показатель эффективности производства и реализации продукции на внутреннем рынке, р.;

$O_{\text{экс}}$ – объем экспорта во внутренних ценах, р.;

$C_{\text{п.экс}}$ – производственная себестоимость экспортных товаров, р.;

$\mathcal{Z}_{\text{р.вн}}$ – затраты на реализацию экспортной продукции внутри страны, р.

Необходимым условием эффективности экспорта является выполнение соотношения

$$\mathcal{E}_{\text{экс}} > \mathcal{E}_{\text{вн}} > 1.$$

Однако следует учитывать, что экспорт может быть целесообразным даже в том случае, когда эффективность реализации продукции на внутреннем рынке выше. Это может быть вызвано необходимостью получения иностранной валюты, а также недостаточной емкостью внутреннего рынка или существующим механизмом ценообразования.

Экономическая эффективность импорта рассчитывается по-разному в зависимости от целей осуществления импорта: приобретение товаров производственного назначения (сырья, материалов, оборудования, транспорта) для собственного производственного потребления или товаров для реализации на внутреннем рынке с целью получения прибыли.

Экономический эффект импорта оборудования для внутреннего потребления (использования) импортируемой продукции, т.е. самим покупателем, может быть рассчитан следующим образом:

$$\mathcal{E}\mathcal{E}_{\text{импо}} = \mathcal{Z}_{\text{и}} - \text{ЦП}_{\text{имп}},$$

где $\mathcal{E}\mathcal{E}_{\text{импо}}$ – показатель экономического эффекта от импорта продукции для собственного использования, р.;

$\mathcal{Z}_{\text{и}}$ – полные затраты на приобретение (изготовление) и пользование продукцией, альтернативной или аналогичной импортной, р.,

$$\mathcal{Z}_{\text{и}} = \text{ЦП}_{\text{п.в}} + \mathcal{E}_{\text{рв}};$$

$\text{ЦП}_{\text{п.в}}$ – цена покупки на внутреннем рынке (затраты на изготовление) продукции альтернативной или аналогичной импортной, р.;

$\mathcal{E}_{\text{пр}}$ – эксплуатационные расходы за весь период службы продукции, альтернативной или аналогичной импортной, которые включают стоимость потребляемого сырья, материалов, стоимость топлива и энергии, стоимость ремонтов, замены запчастей, заработную плату рабочих со всеми отчислениями, занятых обслуживанием, и другие аналогичные расходы, р.;

$\text{ЦП}_{\text{имп}}$ – полная цена потребления импортного товара (продукции), т.е. все затраты за весь период службы импортного товара, продукции, р.,

$$\text{ЦП}_{\text{имп}} = \text{Ц}_{\text{ин}} + \mathcal{E}_{\text{пр}};$$

$\text{Ц}_{\text{ин}}$ – цена покупки (приобретения) импортного товара, включающая все расходы (цена контракта, пошлины, сборы, транспорт, страховка, оплата услуг посредников и др.), связанные с приобретением товара на внешнем рынке, р.;

$\mathcal{E}_{\text{пр}}$ – эксплуатационные расходы за весь период службы импортного товара (продукции), которые включают стоимость потребляемого сырья, материалов, топлива и энергии, ремонтов и запасных частей, заработную плату рабочих со всеми отчислениями и другие аналогичные расходы, связанные с эксплуатацией, р.

Экономический смысл показателя экономического эффекта в том, что он показывает, какую прибыль будет иметь импортер, если приобретет импортную продукцию вместо приобретения (изготовления) продукции, альтернативной импортной.

Если $\text{ЦП}_{\text{имп}} > \mathcal{Z}_{\text{и}}$, то абсолютное значение этого показателя говорит о той прибыли, которую может иметь потенциальный импортер, если он вместо импортной продукции приобретет (изготовит) продукцию, альтернативную импортной; или (что то же самое) абсолютное значение этого показателя говорит о размере убытка, который будет иметь импортер, если он все же приобретет импортную продукцию вместо приобретения (изготовления) продукции, аналогичной импортной.

Показатель *экономической эффективности импорта оборудования* ($\mathcal{E}_{\text{импо}}$) рассчитывается по формуле

$$\mathcal{E}_{\text{импо}} = \mathcal{Z}_{\text{и}} / \text{ЦП}_{\text{имп}},$$

При значении показателя $\mathcal{E}_{\text{импо}} > 1$ экспорт продукции производственного назначения для собственного потребления экономически выгоден. На основе расчета данного показателя предприятие может приобретать оборудование за рубежом не только исходя из самой низкой цены, но и с учетом эксплуатационных расходов.

Экономическая эффективность импорта с целью продажи импортируемого товара на внутреннем рынке может быть рассчитана следующим образом:

$$\mathcal{E}\mathcal{E}_{\text{имп}} = \text{Ц}_{\text{пр}} - \text{Ц}_{\text{ин}} - P_{\text{р}},$$

где $\mathcal{E}\mathcal{E}_{\text{импт}}$ – показатель экономического эффекта импорта, р.;

$\mathcal{C}_{\text{ри}}$ – цена реализации импортных товаров на внутреннем рынке, р.;

$\mathcal{C}_{\text{пи}}$ – цена покупки (приобретения) импортных товаров, включающая все расходы, связанные с их приобретением (цена контракта, пошлины, налоги, сборы, транспорт, страховка, проценты за кредит, оплата услуг посредников и другие), р.;

\mathcal{P}_p – расходы, связанные с реализацией импортных товаров на внутреннем рынке (маркетинг, транспорт, хранение и др.), р.

Экономический смысл показателя эффекта от импорта товаров в том, что он показывает, какую прибыль будет иметь импортер от закупки и реализации на внутреннем рынке импортных товаров.

Показатель *эффективности импорта товаров для перепродажи* рассчитывается следующим образом:

$$\mathcal{E}\mathcal{E}_{\text{импт}} = \mathcal{E}\mathcal{E}_{\text{имп}} / \mathcal{C}_{\text{пи}} + \mathcal{P}_p,$$

где $\mathcal{E}\mathcal{E}_{\text{импт}}$ – показатель экономического эффекта импорта товаров для перепродажи.

Если $\mathcal{E}\mathcal{E}_{\text{импт}} > 1$, импорт товара для реализации на внутреннем рынке эффективен.

Экономическая эффективность экспортно-импортных операций.

Если предприятие занимается экспортом и импортом одновременно, то для оценки его работы на внешнем рынке за определенный период могут быть рассчитаны интегральные показатели эффективности внешнеторговой деятельности.

Показатель *интегрального экономического эффекта* от экспортно-импортной деятельности $\mathcal{E}\mathcal{E}_{\text{экс-имп}}$ может быть рассчитан следующим образом:

$$\mathcal{E}\mathcal{E}_{\text{экс-имп}} = \mathcal{E}\mathcal{E}_{\text{экс}} + \mathcal{E}\mathcal{E}_{\text{имп}},$$

где $\mathcal{E}\mathcal{E}_{\text{экс}}$ – суммарный экономический эффект от экспорта, приведенный к промежутку времени, за который определяется эффект, р. Может быть определен как сумма эффектов по всем экспортными сделкам, совершенным за соответствующий период времени;

$\mathcal{E}\mathcal{E}_{\text{имп}}$ – суммарный экономический эффект от импорта, приведенный к промежутку времени, за который определяется эффект, р. Может быть определен как сумма эффектов по всем импортным сделкам, совершенным за соответствующий период времени.

Экономический смысл показателя интегрального экономического эффекта в том, что он показывает прибыль, которую имел участник ВЭД за соответствующий период времени по всей совокупности экспортно-импортных операций.

Интегральный показатель экономической эффективности от экспортно-импортной деятельности предприятия может быть рассчитан по формуле

$$\mathcal{E}_{\text{эк-имп}} = \mathcal{E}\mathcal{E}_{\text{эк-имп}} / \mathcal{Z}_{\text{эк}} + \mathcal{Z}_{\text{имп}},$$

где $\mathcal{E}_{\text{эк-имп}}$ – показатель экономической эффективности экспортно-импортных операций предприятия за определенный период.

Интегральный показатель эффективности позволяет оценить уровень эффективности внешнеторговой деятельности предприятия в целом за определенный период, а также проанализировать ее динамику.

Экономическая эффективность товарообменных операций определяется на основе сравнения, соотношения результата и затрат. Определить эффективность товарообменной операции возможно только на основе стоимостной оценки полученных в обмен за поставленную продукцию товаров, работ, услуг. Эффективность товарообменной операции будет зависеть от соотношения цен внутреннего и внешнего рынков.

Экономический эффект от проведения товарообменной операции можно рассчитать следующим образом:

$$\mathcal{E}\mathcal{E}_{\text{то}} = C_{\text{экс}} - C_{\text{имп}} - \mathcal{Z}_{\text{то}},$$

где $\mathcal{E}\mathcal{E}_{\text{то}}$ – показатель экономического эффекта товарообменной сделки, р.;

$C_{\text{экс}}$ – денежная оценка стоимости экспортированных товаров, р.;

$C_{\text{имп}}$ – денежная оценка стоимости импортированных товаров, р.;

$\mathcal{Z}_{\text{то}}$ – полные затраты предприятия на проведение товарообменной операции, включая расходы на реализацию на внутреннем рынке, р.

Эффективность товарообменной операции ($\mathcal{E}_{\text{то}}$) определяется соотношением экономического эффекта и затрат на ее осуществление:

$$\mathcal{E}_{\text{то}} = \mathcal{E}\mathcal{E}_{\text{то}} / \mathcal{Z}_{\text{то}}.$$

При значении $\mathcal{E}_{\text{то}} > 1$ проведение товарообменной операции является экономически выгодным.

В условиях, когда на предприятиях не ведется отдельный учет результатов внутренней и внешней торговли, оценивать эффективность внешнеторговой деятельности предприятия можно, используя следующие показатели: индекс соотношения темпов роста экспорта-импорта в действующих ценах; индекс соотношения темпов роста физических объемов экспорта-импорта; индекс соотношения экспортно-импортных цен. Источником информации для проведения анализа может являться оперативная и статистическая отчетность о результатах деятельности. Однако использование данного подхода возможно лишь в том случае, если предприятие занимается одновременно как экспортной, так и импортной деятельностью.

На основе анализа показателей определяют направления и разрабатывают конкретные мероприятия повышения эффективности внешнеэкономической деятельности:

- определение новых, высокодоходных рынков сбыта товаров, работ, услуг;
- совершенствование номенклатуры экспортируемой (импортируемой) продукции, увеличение во внешнеторговом обороте предприятия доли товаров, приносящих более высокий доход;
- снижение затрат на проведение экспортно-импортных операций, в т.ч. за счет выбора оптимальных методов торговли, наиболее рациональных транспортных маршрутов, сокращение расходов на хранение и перевалку грузов.

Вопросы для самоконтроля

- 1 Что понимают под критерием эффективности внешнеэкономической деятельности?
- 2 В чем заключается экономическая эффективность внешней торговли на национальном уровне?
- 3 Как определить экономическую эффективность на уровне производителей экспортной продукции?
- 4 Как рассчитать показатели эффекта внешнеэкономической деятельности организации?
- 5 Поясните порядок расчета показателей эффективности.
- 6 Какие показатели рассчитывают при анализе экономической эффективности экспорта?
- 7 Сформулируйте направления повышения эффективности внешнеэкономической деятельности организации.

ПРИЛОЖЕНИЕ А
(справочное)

**Страны, с которыми Республику Беларусь связывают
международные договоры об избежании двойного налогообложения
и с которыми Республика Беларусь заключила соглашения
о содействии и взаимной защите инвестиций**

Страна	Заключен международный договор об избежании двойного налогообложения	Подписано соглашение о содействии и взаимной защите инвестиций
Австрия	+	+
Азербайджан	+	+
Армения	+	+
Бангладеш	+	
Бахрейн	+	+
Бельгия	+	
Бельгийско-Люксембургский экономический союз		+□
Болгария	+	+
Босния и Герцеговина		+
Великобритания	+	+
Венгрия	+	
Венесуэла	+	+
Вьетнам	+	+
Германия	+	+
Грузия	+	
Дания	+	+
Египет	+	+
Йемен		+□
Израиль	+	+
Индия	+	+
Иордания		+
Иран	+	+
Ирландия	+	
Испания	+	
Италия	+	+
Казахстан	+	
Катар	+	+
Кипр	+	+
Китай	+	+
КНДР	+	+
Корея	+	+
Куба		+
Кувейт	+	+
Кыргызстан	+	+

Страна	Заклучен международный договор об избежании двойного налогообложения	Подписано соглашение о содействии и взаимной защите инвестиций
Лаос	+	
Латвия	+	+
Ливан	+	+
Ливия		+
Литва	+	+
Македония	+	+
Малайзия	+	
Мексика		+
Молдова	+	+
Монголия	+	+
Нидерланды	+	+
ОАЭ	+	+
Оман	+	+
Пакистан	+	+*
Польша	+	+
Россия	+	
Румыния	+	+
Саудовская Аравия	+	+
Сербия	+	+
Сингапур	+	+
Сирия	+	+
Словакия	+	+
Словения	+	+*
США	+	+*
Таджикистан	+	+
Таиланд	+	
Туркменистан	+	
Турция	+	+
Узбекистан	+	
Украина	+	+
Финляндия	+	+
Франция	+	+*
Хорватия	+	+
Чехия	+	+
Швейцария	+	+
Швеция	+	+
Шри-Ланка	+	
Эквадор	+	
Эстония	+	+*
ЮАР	+	
Япония	+	

* Соглашение между странами подписано, но в настоящий момент в силу не вступило.

ПРИЛОЖЕНИЕ Б (справочное)

Документы, необходимые для целей валютного контроля

К документам, которые представляются клиентом и необходимы для осуществления банком функций агентов валютного контроля, относятся:

- при осуществлении валютной операции, связанной с получением денежных средств по экспорту товаров:

- внешнеторговый договор и/или сведения о поступивших денежных средствах экспортеру;

- регистрация сделки (если законодательством требуется);

- при осуществлении валютной операции, связанной с платежами по импорту товаров:

- внешнеторговый договор и/или сведения о поступивших денежных средствах импортеру (например, при возврате импортеру денежных средств, получении страхового возмещения);

- регистрация сделки (если законодательством требуется – стоимость товара составляет 3000 евро в эквиваленте и более);

- при осуществлении авансовых платежей – декларация на товары (если законодательством требуется декларирование товаров), либо товаросопроводительные документы с обязательной отметкой импортера об оприходовании товаров, или иные документы, подтверждающие поступление товаров импортеру;

- при осуществлении валютной операции, связанной с получением и осуществлением платежей по экспорту (импорту) охраняемой информации, исключительных прав на результаты интеллектуальной собственности, имущества, сданного в аренду, выполненных работ, оказанных услуг, – договор;

- при осуществлении валютной операции, связанной с поступлением денежных средств от реализации нерезидентами Республики Беларусь товаров в соответствии с условиями посреднических договоров:

- договор комиссии или договор поручения;

- регистрация контракта (если законодательством требуется);

- отчет комиссионера (отчет о выполненном поручении) либо документы, подтверждающие сумму денежных средств, которые получены от продажи комиссионером товаров и перечислены комитенту;

- при осуществлении валютной операции, связанной с поступлением денежных средств от реализации нерезидентами Республики Беларусь охраняемой информации, исключительных прав на результаты интеллектуальной собственности, передачи имущества в аренду, выполнения работ, оказания услуг в соответствии с условиями посреднических договоров – договор комиссии или договор поручения;

- при осуществлении валютной операции, связанной с перечислением денежных средств, направленных резидентом для исполнения поручения, в соответствии с условиями договоров поручения, а также при осуществлении валютной операции,

связанной с поступлением денежных средств для приобретения товаров (работ, услуг) в соответствии с условиями договоров поручения – договор поручения;

- при осуществлении валютной операции, связанной с платежами в пользу нерезидентов Республики Беларусь в соответствии с условиями посреднических договоров:

- договор комиссии или договор поручения;
- регистрация сделки (если законодательством требуется);

- отчет комиссионера (отчет о выполненном поручении) либо документы, подтверждающие сумму денежных средств, которые получены от продажи комиссионером товаров (работ, услуг) и подлежат перечислению комитенту;

- при осуществлении валютной операции, связанной с получением, предоставлением и возвратом денежных средств в соответствии с договором займа:

- договор займа (или кредитный договор) и/или сведения о поступивших денежных средствах;

- расчет процентов за пользование займом либо акт сверки расчетов;

- в случае возврата субъектом валютных операций – резидентом денежных средств по займу, когда денежные средства по данному займу в соответствии с договором займа не поступали на счет резидента-заемщика, а направлялись нерезидентом-заимодавцем в оплату обязательств заемщика перед другим нерезидентом:

- договор займа;

- выписка со счета нерезидента-получателя средств или его письменное подтверждение о получении данных средств или документы, подтверждающие исполнение нерезидентом обязательства, в оплату которого был получен заем, по договору с резидентом-заемщиком;

- при осуществлении валютных операций, связанных с платежами по иным финансовым обязательствам:

- исполнительные листы;
- решения судов или исполнительных органов;
- и/или сведения о поступивших денежных средствах;
- другие документы, обосновывающие необходимость платежа;

- при осуществлении валютной операции, связанной с проведением платежей физическими лицами (кроме частных переводов):

- договор или иной документ, подтверждающий совершение гражданско-правовой сделки (в т.ч. информация на бумажном носителе из сети Интернет) и содержащий сведения о наименовании бенефициара, его банковских реквизитах, стоимости подлежащих оплате товаров и услуг, назначении платежа. При этом в платежной инструкции в поле «Назначение платежа» физическое лицо должно указать, что перевод не связан с предпринимательской деятельностью;

- документ, удостоверяющий или подтверждающий личность физического лица (паспорт, вид на жительство, удостоверение беженца).

ПРИЛОЖЕНИЕ В
(справочное)

**ОСНОВНЫЕ МЕЖДУНАРОДНЫЕ КОНВЕНЦИИ И СОГЛАШЕНИЯ,
РЕГЛАМЕНТИРУЮЩИЕ ВЭД**

1 Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли продажи товаров.

2 Конвенция об исковой давности в международной купле-продаже товаров.

3 Конвенция о праве, применимом к договорам международной купли-продажи товаров.

4 Принципы международных коммерческих договоров (УНИДРУА).

5 Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС).

6 Общие условия контракта на поставку оборудования и машин для экспорта, выработанные под руководством Экономической комиссии для Европы Организации Объединенных Наций.

7 Общие условия экспортных поставок машинного оборудования, выработанные под руководством Европейской экономической комиссии (ЕЭК) Организации Объединенных Наций.

8 Общие условия экспортных поставок и монтажа машинного оборудования, выработанные под руководством ЕЭК ООН.

9 Общие условия купли-продажи пиломатериалов хвойных пород, выработанные под руководством ЕЭК ООН.

10 Общие условия ЕЭК ООН международной купли-продажи свежих фруктов и овощей, включая цитрусовые.

11 Общие условия ЕЭК ООН международной купли-продажи сухих (очищенных и неочищенных) и сушеных фруктов.

12 Общие условия ЕЭК ООН в отношении купли-продажи картофеля.

13 Руководство ЕЭК ООН о международных договорах о встречной торговле.

14 Руководство ЕЭК ООН по правовым аспектам новых форм промышленного сотрудничества (составление международных договоров о компенсационных закупках).

**СОГЛАШЕНИЯ, РЕГЛАМЕНТИРУЮЩИЕ ВНЕШНЕТОРГОВЫЕ
ОТНОШЕНИЯ СТРАН**

15 Соглашение об общих условиях поставок товаров между организациями государств-участников СНГ (Киев, 20.03.1992).

16 Общие условия поставок товаров между организациями стран-членов СЭВ 1968/1988 гг. (ОУП СЭВ 1968/1988 гг.).

17 Соглашение между Правительством Республики Беларусь и Правительством Республики Армения о торгово-экономическом сотрудничестве (Ашгабат, 24.12.1993).

18 Соглашение между Правительством Республики Беларусь и Правительством Боливарианской Республики Венесуэла о торгово-экономическом сотрудничестве (Ансоате, 08.12.2007).

19 Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Республики Беларусь о мерах по развитию торгово-экономического сотрудничества (Минск 23.03.2007) и др.

ДОКУМЕНТЫ, РЕГУЛИРУЮЩИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ РАСЧЕТЫ

- 20 Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов.
- 21 Конвенция, устанавливающая единообразный закон о переводном и простом векселе.
- 22 Конвенция, имеющая целью разрешение некоторых коллизий законов о переводных и простых векселях.
- 23 Конвенция о гербовом сборе в отношении переводных и простых векселей.
24. Конвенция ООН о международных переводных векселях и международных простых векселях.
- 25 Унифицированные правила по инкассо.
- 26 Унифицированные правила по договорным гарантиям.

КОНВЕНЦИИ И СОГЛАШЕНИЯ, РЕГЛАМЕНТИРУЮЩИЕ МЕЖДУНАРОДНОЕ ИНВЕСТИЦИОННОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО

- 27 Конвенция об учреждении многостороннего агентства по гарантиям инвестиций.
- 28 Соглашение по связанным с торговлей инвестиционным мерам.
- 29 Конвенция об урегулировании инвестиционных споров между государствами и физическими или юридическими лицами других государств.
- 30 Руководство по составлению договоров на сооружение промышленных объектов.

ДОКУМЕНТЫ, РЕГУЛИРУЮЩИЕ ВОПРОСЫ ПРАВА НА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНУЮ СОБСТВЕННОСТЬ

- 31 Конвенция, учреждающая Всемирную организацию интеллектуальной собственности.
- 32 Бернская конвенция об охране литературных и художественных произведений.
- 33 Конвенция по охране промышленной собственности.
- 34 Международная конвенция об охране интересов артистов-исполнителей, производителей фонограмм и вещательных организаций.
- 35 Евразийская патентная конвенция.

ДОКУМЕНТЫ, РЕГУЛИРУЮЩИЕ МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПЕРЕВОЗКИ

- 36 Конвенция ООН о международных смешанных перевозках грузов.
- 37 Конвенция ООН о морской перевозке грузов.
- 38 Международная конвенция по безопасным контейнерам (КБК).
- 39 Конвенция для унификации некоторых правил, касающихся международных воздушных перевозок.
- 40 Конвенция о договоре международной дорожной перевозки грузов (КДПГ).
- 41 Таможенная конвенция о международной перевозке грузов с применением книжки МДП (Конвенция МДП).
- 42 Европейское соглашение о международных автомагистралях (СМА).

КОНВЕНЦИИ И СОГЛАШЕНИЯ В ОБЛАСТИ МЕЖДУНАРОДНЫХ КОММЕРЧЕСКИХ СПОРОВ

- 43 Конвенция о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений.
- 44 Арбитражный регламент Международной торговой палаты.
- 45 Арбитражный регламент ЮНСИТРАЛ.
- 46 Регламент Арбитражного института Торговой палаты Стокгольма.
- 47 Европейская конвенция о введении Единообразного закона об арбитраже.

ПРИЛОЖЕНИЕ Г
(справочное)

Базы данных по тарифам и торговле, доступные в Интернет

Параметры и характеристики	UNCTAD	Свободная торговая зона Американского континента	Европейский союз «помощь экспортерам»
1	2	3	4
Номенклатура	HS, на уровне шести знаков ТН ВЭД	HS, на уровне восьми знаков ТН ВЭД национального законодательства	HS, на уровне восьми знаков ТН ВЭД Европейского союза
Количество стран, предоставляющих данные	Более чем 100 стран, ЕС	33 страны Американского континента	Страны ЕС
Возможность обзора мирового рынка	Да	Только континентальный рынок	Только региональные рынки
Периодичность данных	Ежегодные данные	Ежегодные данные	Ежегодные данные
Хронологический охват	Последний год	Последние 2 года	Последние 5 лет
Присущие особенности	Информация о тарифах и торговле в одном ряду	Разбивка по странам и продуктам	Описание требований и налогов, таможенных процедур, в т.ч. в разрезе продуктов
Веб-ссылка	http://r0.unctad.org/trains_new/index.shtml	http://ftaa-hdb.iadb.org	http://export-help.cec.eu.int/thdapp/index.htm
Параметры и характеристики	Евростат	TRADEMAP	Департамент по торговле Индии
1	5	6	7
Номенклатура	HS, на уровне восьми знаков Европейского Союза	HS, до восьмизначной кодировки	HS, до восьмизначной кодировки на национальном уровне
Количество стран, предоставляющих данные	страны ЕС	Более 220 стран	Индия
Возможность обзора мирового рынка	Региональный рынок	Да	Местный рынок
Периодичность данных	Ежемесячное, квартальное, ежегодное обновление	Ежегодные данные	Ежегодные данные
Хронологический охват	Начиная с 1995 г.	5 лет	Последние 10 лет
Присущие особенности	Возможность составления собственных сводных таблиц в онлайн	Доступна информация о тарифах, таможенных пошлинах и торговых соглашениях	Доступны цены и количество продуктов, закупаемых странами-партнерами
Веб-ссылка	http://fd.comext.eurostat.cec.eu.int/xtweb/setupdimselection.do	www.trademap.org	http://commerce.nic.in/eidb/default.asp

Базы данных, доступные по подписке

Параметры и характеристики	World Trade Atlas	COMTRADE
Номенклатура	HS, до десятизначной кодировки на национальном уровне	HS, до шестизначной кодировки
Количество стран, предоставляющих данные	Более 60 стран	Более 130 стран
Возможность обзора мирового рынка	Да	Да
Периодичность данных	Ежемесячное, квартальное, ежегодное обновление	Ежемесячное, квартальное, ежегодное обновление
Хронологический охват	Последние 6 лет	С 1962 года
Присущие особенности	Торговый баланс, последние данные	Другая товарная номенклатура и длительный период охвата данных
Веб-ссылка	http://www.gtis.com	http://unstats.un.org/unsd/comtrade/default.aspx

СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1 *Аброскин, А.Э.* Таможенные платежи: актуальные вопросы при планировании и осуществлении внешнеэкономической деятельности / А.Э. Аброскин. – Минск : Белтаможсервис, 2008. – 128 с.

2 *Алексеев, И.С.* Внешнеэкономическая деятельность / И.С. Алексеев. – М. : Дашков и К, 2012. – 304 с.

3 *Алехнович, А.В.* Ответы на экзаменационные билеты по дисциплине «Внешнеэкономическая деятельность» / А.В. Алехнович. – Минск : Дикта, 2011. – 140 с.

4 *Ананьева, В.Н.* Организационно-методическое обеспечение таможенного регулирования внешней торговли в Республике Беларусь : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / В.Н. Ананьева ; Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь. – Минск, 2016. – 27 с.

5 *Анищенко, А.И.* Инкотермс: рекомендации по практическому применению : договорная практика / А.И. Анищенко, О.Ю. Красотенко // Промышленно-торговое право. – 2011. – № 9. – С. 63–66.

6 Внешнеторговая политика : учеб. пособие / С.Н. Лебедева, О.В. Морозова, М.В. Тимошенко. – Минск : Изд-во Гревцова, 2014. – 160 с.

7 Внешнеторговая энциклопедия / отв. ред. С.И. Долгов. – М. : Экономика, 2011. – 447 с.

8 Гражданский кодекс Республики Беларусь от 7 дек. 1998 г. № 218-3 : принят Палатой представителей 28 окт. 1998 г. : одобр. Советом Респ. 19 нояб. 1998 г. // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2001. – 20 марта (№ 2/744).

9 *Давыденко, Е.Л.* Внешнеторговая политика стран с малой экономикой в условиях либерализации международной торговой системы : автореф. дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.14 / Е.Л. Давыденко. – Минск, 2010. – 50 с.

10 Договор о Евразийском экономическом союзе от 29.05.2014 г. // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2014. – 10 окт. (№ 3/3050).

11 Договор о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза от 01.01.2018 г. // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2017. – 16 нояб. (№ 3/3470).

12 Доклад о мировых инвестициях : Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД). – Нью-Йорк и Женева. – 2014. – 54 с.

13 *Ермолович, Л.Л.* Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учеб. пособие / Л.Л. Ермолович [и др.] ; под общ. ред. Л.Л. Ермоловича. – Минск : Современная школа, 2009. – 645 с.

14 *Жудро, М.К.* Внешнеэкономическая деятельность: практикум : учеб. пособие для вузов / М.К. Жудро. – Минск : Изд-во Гревцова, 2010. – 164 с.

15 Кодекс Республики Беларусь об административных правонарушениях от 21 апр. 2003 г. № 194-3 : принят Палатой представителей 17 дек. 2002 г. : одобр. Советом Респ. 02 апр. 2003 г. // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2003. – 20 мая (№ 2/946).

16 Колесников, А.А. Внешнеэкономическая деятельность : учеб. пособие / А.А. Колесников. – Минск : РИПО, 2012. – 283 с.

17 Корнийчук, Г.А. Экспортные контракты / Г.А. Корнийчук, А.А. Пелишенко. – М. : Дашков и К, 2014. – 108 с.

18 Международные правила торговли: термины и таможенные аспекты. – Минск : Белтаможсервис, 2013. – 90 с.

19 Международная экономика : учеб. пособие / Ю.К. Козак и [др.] ; под ред. Ю.Г. Козака, С.Н. Лебедевой. – Минск : Изд-во Гревцова, 2011. – 368 с.

20 Международный маркетинг : учеб. пособие для вузов / под ред. Н.А. Нагапетьянца. – М. : Вузовский учеб., 2012. – 292 с.

21 Методика по формированию статистических показателей по внешней торговле товарами Республики Беларусь : постановление Нац. стат. комитета Респ. Беларусь от 07.05.2013 – № 27 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь – 2013. – 13 мая (№ 7/2365).

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

23 Михневич, С. О некоторых тенденциях мировой торговли в XXI веке / С. Михневич // Банкаўскі веснік. – 2014. – Май. – С. 22–25.

24 О валютном регулировании и валютном контроле : закон Респ. Беларусь от 22.07.2003 г. № 226-3 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2003. – 25 июля (№ 2/978).

25 О государственном регулировании внешнеторговой деятельности : указ Президента Респ. Беларусь от 05.04.2016 г. – № 124 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2016. – 6 апр. (№ 1/16360).

26 О государственном регулировании внешнеторговой деятельности : закон Респ. Беларусь от 25.11.2004 г. – №347-3 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2004. – 9 декабря (№ 2/1096).

27 О едином таможенно-тарифном регулировании Евразийского экономического союза : Решение Комиссии Таможенного союза от 27.11.2009 г. – № 130 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2009. – 1 дек. (№ 3/2349).

28 О порядке проведения и контроля внешнеторговых операций : указ Президента Респ. Беларусь от 27.03.2008 г. – № 178 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2008. – 28 марта (№ 1/9574).

29 О развитии цифровой экономики : декрет Президента Республики Беларусь от 21.12.2017 г. – № 8 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2017. – 28 дек. (№ 1/17415).

30 О страховой деятельности в Республике Беларусь : указ Президента Респ. Беларусь от 25.08.2012 г. – № 530 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2006. – 30 авг. (№ 1/7866).

31 О таможенном регулировании в Республике Беларусь : закон Респ. Беларусь от 10.01.2014 г. – № 129-3 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь – 2014. – 15 янв. (№ 2/2127).

32 Офшорный бизнес во внешнеэкономической деятельности : учеб. пособие для магистров / под ред. Г.М. Костюниной. – М. : ИНФРА-М, 2014. – 352 с.

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

- 34 *Понаморенко, В.Е.* Валютное регулирование и валютный контроль : учеб. пособие для вузов / В.Е. Понаморенко. – М. : Омега-Л, 2012. – 303 с.
- 35 *Прокушев, Е.Ф.* Внешнеэкономическая деятельность : учеб. для вузов / Е.Ф. Прокушев. – М. : Дашков и К, 2010. – 500 с.
- 36 Рейтинги стран мира [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий. – Режим доступа : <http://gtmarket.ru> – Дата доступа : 09.10.2016.
- 37 *Рубахина, Н.* Пошаговые действия по продлению сроков завершения внешне-торговых операций / Н. Рубахина // Юрист (Респ. Беларусь). – 2012. – № 11. – С. 43–46.
- 38 *Савицкая, Г.В.* Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учеб. / Г.В. Савицкая. – 3-е изд., доп. и перераб. – М. : Инфра-М, 2005. – 425 с.
- 39 *Сафаревич, Д.З.* Регистрация сделки по внешнеэкономическим договорам / Д.З. Сафаревич // Налоги Беларуси. – 2014. – № 15. – С. 62–68.
- 40 *Сидорович, Н.А.* Подтверждаем таможенную стоимость товара / Н.А. Сидорович // Промышленно-торговое право. – 2013. – № 10. – С. 74–78.
- 41 Страхование во внешнеэкономической деятельности : учеб. пособие ; под ред. В.Д. Болибока, М.А. Зайцевой. – Минск : БГЭУ, 2007. – 383 с.
- 42 Таможенный кодекс Евразийского экономического союза // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2017. – 16 нояб. (№ 3/3470).
- 43 Транспортные коридоры Шелкового пути: анализ барьеров и рекомендации по направлению инвестиций. – СПб. : ЦИИ ЕАБР, 2018. – 50 с.
- 44 *Турбан, Г.В.* Всемирная торговая организация в интересах предприятий : пособие / Г.В. Турбан. – Минск : Альтиора Форте, 2018. – 100 с.
- 45 *Турбан, Г.В.* Экономика и управление внешнеэкономической деятельностью : учеб. пособие для вузов / Г.В. Турбан. – Минск : БГЭУ, 2007. – 319 с.
- 46 *Шевцов, А.* Характерные особенности маркетинга во внешнеэкономической деятельности / А. Шевцов // Валютное регулирование и ВЭД. – 2011. – № 1. – С. 65–69.
- 47 Экономика Республики Беларусь в системе мирохозяйственных связей : учебное пособие / Г.А. Шмарловская [и др.] ; под ред. Г.А. Шмарловской. – Минск : БГЭУ, 2006. – 253 с.
- 48 Shifts in U.S. Merchandise Trade 2013 / United States International Trade Commission. – Washington, 2014. – 214 p.
- 49 Quantification of Non-Tariff Measures / Bijit Bora, Aki Kuwahara and Sam Laird, UNCTAD, Geneva, 2002. – 47 p.
- 50 Leading Exporters and Importers in world trade in commercial services, 2015. / WTO and UNCTAD Secretariats, Press release, PRESS/768, Geneva, April 7, 2016 «Trade growth to remain subdued in 2016 as uncertainties weigh on global demand» [Электронный ресурс] – Режим доступа : https://www.wto.org/english/news_e/pres16_e/pr768_e.htm – Дата доступа : 25.11.2016.

ПЕРЕЧЕНЬ ЭЛЕКТРОННЫХ РЕСУРСОВ УДАЛЕННОГО ДОСТУПА

www.president.gov.by	Официальный интернет-портал Президента Республики Беларусь
www.belarus.by	Официальный сайт Республики Беларусь
www.government.by	Совет Министров Республики Беларусь
www.mfa.gov.by	Министерство иностранных дел Республики Беларусь
www.economy.gov.by	Министерство экономики Республики Беларусь
http://www.mintorg.gov.by/	Министерство антимонопольного регулирования и торговли Республики Беларусь
www.minfin.gov.by	Министерство финансов Республики Беларусь
www.gtk.gov.by/ru	Государственный таможенный комитет Республики Беларусь
www.belstat.gov.by	Национальный статистический комитет Республики Беларусь
www.nbrb.by	Национальный банк Республики Беларусь
www.butb.by	Белорусская универсальная товарная биржа
www.eurasiancommission.org	Евразийская экономическая комиссия
www.europa.eu	Европейский союз
www.epp.eurostat.ec.europa.eu	Евростат
www.wcoomd.org	Всемирная таможенная организация
www.wto.org	Всемирная торговая организация
www.oecd.org	Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР)
www.efta.int	Европейская ассоциация свободной торговли
www.nafta-sec-aiena.org	Североамериканское соглашение о свободной торговле
www.un.org	Организация Объединенных Наций (ООН)
www.unctad.org	Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД)
www.uncitral.org	Комиссия ООН по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ)
www.ilo.org	Международная организация труда
www.wipo.int	Всемирная организация интеллектуальной собственности
www.imf.org	Международный валютный фонд (МВФ)
www.worldbank.org	Всемирный банк
www.gosstandart.gov.by	Государственный комитет по стандартизации Республики Беларусь
http://www.butb.by/	ОАО «Белорусская универсальная товарная биржа»
www.goszakupki.by	Электронная торговая площадка РУП «Национальный центр маркетинга и конъюнктуры цен»
www.icetrade.by	Официальный сайт, содержащий информацию о закупках на конкурсной основе в Республике Беларусь и за рубежом
www.fez.brest.by	СЭЗ «Брест»
www.fez-vitebsk.com	СЭЗ «Витебск»
www.gomelraton.com	СЭЗ «Гомель-Ратон»
www.grodnoinvest.com	СЭЗ «Гродноинвест»
www.fezminsk.by	СЭЗ «Минск»
www.fezmogilev.by	СЭЗ «Могилев»
www.export.by	Портал информационной внешнеторговой деятельности в Беларуси
http://www.internetworldstats.com	Internet World Stats – сайт международной статистики

Учебное издание

*КОЛЕСНИКОВ Андрей Александрович,
МОРОЗОВА Оксана Владимировна*

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Учебное пособие

Редактор *И. И. Эвентов*
Технический редактор *В. Н. Кучерова*

Подписано в печать 18.12.2018 г. Формат 60×84 ¹/₁₆.
Бумага офсетная. Гарнитура Таймс. Печать на ризографе.
Усл. печ. л. 23.95. Уч.-изд. л. 25.18. Тираж 200 экз.
Зак. № 4012. Изд. № 79.

Издатель и полиграфическое исполнение:
Белорусский государственный университет транспорта.
Свидетельство о государственной регистрации издателя, изготовителя,
распространителя печатных изданий
№ 1/361 от 13.06.2014.
№ 2/104 от 01.04.2014.
№ 3/1583 от 14.11.2017.
Ул. Кирова, 34, 246653, Гомель