

Министерство образования Республики Беларусь

Учреждение образования
«Гомельский государственный технический
университет имени П. О. Сухого»

Институт повышения квалификации
и переподготовки кадров

Кафедра «Профессиональная переподготовка»

В. А. Михарева, А. А. Колесников

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

**ЭЛЕКТРОННЫЙ УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС
по одноименной дисциплине
для слушателей специальности 1-25 01 79
«Экономика и управление на малых
и средних предприятиях»
заочной формы обучения**

Гомель 2013

УДК 339.9(075.8)
ББК 65.298.2я73
М69

*Рекомендовано кафедрой «Профессиональная переподготовка» ГГТУ им. П. О. Сухого
(протокол № 4 от 12.12.2012 г.)*

Рецензент: доц. каф. «Менеджмент» БГЭУ ПК канд. экон. наук *Е. А. Левченко*

Михарева, В. А.
М69 Внешнеэкономическая деятельность : электрон. учеб.-метод. комплекс по одному. дисциплине для слушателей специальности 1-25 01 79 «Экономика и управление на малых и средних предприятиях» заоч. формы обучения / В. А. Михарева, А. А. Колесников. – Гомель : ГГТУ им. П. О. Сухого, 2013. – 213 с. – Систем. требования: PC не ниже Intel Celeron 300 МГц ; 32 Mb RAM ; свободное место на HDD 16 Mb ; Windows 98 и выше ; Adobe Acrobat Reader. – Режим доступа: <http://library.gstu.by>. – Загл. с титул. экрана.

Содержит изложение тем при изучении курса «Внешнеэкономическая деятельность». Включены задания к практическим занятиям, условия и примеры решения типовых задач, контрольные вопросы.

Для слушателей ИПК и ПК.

УДК 339.9(075.8)
ББК 65.298.2я73

© Учреждение образования «Гомельский государственный технический университет имени П. О. Сухого», 2013

Учреждение образования «Гомельский государственный
технический университет имени П.О. Сухого»

УТВЕРЖДАЮ
Проректор по учебной работе
УО «ГГТУ им. П.О.Сухого»
_____ А.В. Сычев
_____. _____. 2011
рег. № _____

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

УЧЕБНАЯ ПРОГРАММА

(составлена в соответствии с типовым учебным планом переподготовки,
утвержденным Министерством образования Республики Беларусь 17.06.2010 г.)

для специальности	1-25 01 79	<u>«Экономика и управление на малых и средних предприятиях»</u>	
Факультет	<u>Повышения квалификации и переподготовки кадров</u>		
Кафедра	Экономика		
Учебный год	<u>2</u>		
Семестр	<u>3</u>		
Лекции	<u>15</u>	Экзамен	<u>3</u>
Практические (семинарские) занятия	<u>15</u>	Зачет	<u>-</u>
Лабораторные занятия	<u>-</u>	Курсовой проект (работа)	<u>-</u>
Всего аудиторных часов по дисциплине	<u>30</u>	Контрольная работа	<u>-</u>
Самостоятельная работа	<u>20</u>		
Всего часов по дисциплине	<u>50</u>	Форма получения образования	<u>заочная</u>

2011

Разработчик программы:

Емельянцева О.В., старший преподаватель кафедры «Экономика»

Рекомендована к утверждению:

кафедрой «Экономика» УО ГГТУ им. П.О. Сухого

Протокол заседания от _____ № _____

Заведующий кафедрой

Н.П. Драгун

научно-методическим советом УО ГГТУ им. П.О. Сухого

Протокол заседания от _____ № _____

1. ВВЕДЕНИЕ

На сегодняшний день одним из приоритетных направлений экономического развития Республики Беларусь является экспортная ориентация. Функциональная деятельность экономиста предполагает работу, как на внутреннем, так и на внешнем рынке. Следовательно, экономист должен владеть информацией о приоритетных направлениях внешнеэкономической политики страны. Курс «Внешиэкономическая деятельность» позволит расширить кругозор будущих экономистов в области развития экспорта.

Цель дисциплины: дать будущим экономистам знания по организации внешнеэкономической деятельности и научить их пользоваться всеми методами и инструментами рассматриваемых понятий.

Основные задачи дисциплины предполагают, что слушатели должны получить знания по:

- основному понятийному аппарату изучаемой дисциплины;
- занимаемому месту Республики Беларусь в системе мирохозяйственных связей и приоритетных векторах во внешних связях;
- методам организации и управления внешнеэкономической деятельностью на разных территориальных уровнях;
- классификации и содержанию основных международных операций;
- характеристике участников
- оформлению и подписанию контракта

Методы и средства изучения дисциплины:

- чтение лекционного курса с применением мультимедийных презентаций излагаемого материала;
- чтение лекционного курса с применением методов лекции-дискуссии, лекции-пресс-конференции;
- обсуждение изучаемого материала на практических занятиях;
- тестирование;
- решение задач в малых группах;
- решение ситуационных задач и др.

В результате изучения дисциплины слушатели должны:

знать:

- анализировать эффективность ВЭД предприятия и давать оценку динамике экспорта-импорта;
- составлять типовой контракт, применяя при этом различные базисные условия поставок;
- рассчитывать размер лизинговых платежей при различных условиях заключения арендных сделок.

уметь:

- использовать принципы управления внешнеэкономической деятельностью для повышения ее эффективности;
- использовать технику управления внешнеэкономической деятельностью;
- разрабатывать технологии управления внешнеэкономической деятельностью;
- принимать управленческие решения в организации процессов внешнеэкономической деятельности предприятий;

иметь навыки:

- участия Республики Беларусь в международном разделении труда;
- составления внешнеторгового контракта и тактикой ведения переговоров;
- обеспечения исполнения обязательств по внешнеторговым сделкам;
- расчета экспортных цен;
- определения надежности внешнеторгового партнера;
- оценки эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия.

Программа дисциплины «Внеэкономическая деятельность» нацелена на получение совокупности знаний и навыков, необходимых для успешного управления деятельностью малых и средних предприятий в изменяющихся условиях хозяйствования с учетом достижений современной экономической и управленческой науки.

Всего часов по дисциплине – 50 часов, аудиторных занятий – 30 часов, лекций – 15 часов, практических занятий – 15 часов. По дисциплине предусмотрен экзамен на 3 этапе обучения.

2. СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

Тема 1. Республика Беларусь в системе миро-хозяйственных связей

Основные вопросы темы

Система мирохозяйственных связей и современные тенденции ее развития. Понятие глобализации и локализации. Факторы глобализации. Проблемы глобализации.

Место Республики Беларусь в международном разделении труда. Факторы, стимулирующие внешнеэкономическую деятельность. Показатели участия страны в международном разделении труда.

Тенденции развития товарной и географической структуры внешней торговли Республики Беларусь. Объем внешней торговли. Основные торговые партнеры. Номенклатуры экспорта и импорта Республики Беларусь. Тенденции во внешней торговле Республики Беларусь.

Внешнеторговая политика Республики Беларусь. Характеристика экспортной политики. Характеристика импортной политики.

Иностранные инвестиции в Республике Беларусь. Отраслевая структура прямых иностранных инвестиций. Государственная политика в области иностранных инвестиций.

Место Республики Беларусь в международном разделении труда. Факторы, стимулирующие внешнеэкономическую деятельность. Показатели участия страны в международном разделении труда.

Тенденции развития товарной и географической структуры внешней торговли Республики Беларусь. Объем внешней торговли. Основные торговые партнеры. Номенклатуры экспорта и импорта Республики Беларусь. Тенденции во внешней торговле Республики Беларусь.

Внешнеторговая политика Республики Беларусь. Характеристика экспортной политики. Характеристика импортной политики.

Иностранные инвестиции в Республике Беларусь. Отраслевая структура прямых иностранных инвестиций. Государственная политика в области иностранных инвестиций.

Форма текущей аттестации: опрос

Тема 2. Предприятие как субъект внешнеэкономической деятельности

Основные вопросы темы

Выход предприятия на внешний рынок. Пути выхода на рынок. Факторы, влияющие на выбор пути. Причины заинтересованности предприятия работы на внешнем рынке.

Основные направления внешнеэкономической деятельности предприятия:

международное производственно-техническое сотрудничество, международная производственная кооперация, совместная деятельность по сооружению промышленных объектов, международные услуги по обслуживанию производства.

Конкурентоспособность предприятия и его продукции на внешнем рынке. Основные факторы, позволяющие учитывать доминирующее положение на рынке.

Форма текущей аттестации: опрос.

Тема 3. Участники внешнеэкономической деятельности

Основные вопросы темы

Выход предприятия на внешний рынок. Пути выхода на рынок. Факторы, влияющие на выбор пути. Причины заинтересованности предприятия работы на внешнем рынке.

Конкурентоспособность предприятия и его продукции на внешнем рынке. Основные факторы, позволяющие учитывать доминирующее положение на рынке. Выход предприятия на внешний рынок. Пути выхода на рынок. Факторы, влияющие на выбор пути. Причины заинтересованности предприятия работы на внешнем рынке.

Конкурентоспособность предприятия и его продукции на внешнем рынке. Основные факторы, позволяющие учитывать доминирующее положение на рынке.

Формы текущей аттестации: опрос, решение задач.

Тема 4. Понятие и виды международных коммерческих операций

Основные вопросы темы

Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров. Содержание и структура конвенции. Международное значение Конвенции.

Понятие «международная коммерческая операция». Классификация международных коммерческих операций. Перечень основных и вспомогательных операций.

Основные коммерческие операции. Экспорт. Импорт. Реэкспорт. Реимпорт. Операции по торговле научно-техническими знаниями и опытом. Операции по торговле техническими услугами.

Виды международных встречных сделок: бартерные сделки, торговые компенсационные сделки, промышленные компенсационные сделки.

Форма текущей аттестации: опрос.

Тема 5. Внешнеторговые операции купли-продажи товаров

Основные вопросы темы

Форма внешнеторгового контракта купли-продажи товаров. Основная обязанность продавца и покупателя. Перечень основных разделов контракта. Типовые контракты.

Виды контрактов международной купли-продажи товаров. Контракты разовые и с периодической поставкой. Контракты с оплатой в денежной, товарной или смешанной форме.

Структура контракта международной купли-продажи товаров и его содержание.

Толкование базисных условий поставки в «Инкотермс». Определение. Структура. Содержание каждой группы.

Правовые основы международной контрактной политики. Общие правила и условия международных договоров. Транспортировка товаров и грузовые перевозки. Таможенное регулирование. Способы расчета в международной торговле. Разрешение споров по контрактам международной торговли.

Форма текущей аттестации: опрос.

Тема 6. Внешнеторговые операции купли-продажи услуг

Основные вопросы темы

Значение развития торговли услугами. Специализация стран на видах услуг. Факторы, обуславливающие рост рынка услуг. Классификация услуг на международном рынке.

Международный инжиниринг. Понятие международного инжиниринга. Виды инжиниринга. Особенности международного инжиниринга.

Международные арендные операции. Виды арендных операций. Отличие арендных операций от лизинга. Виды лизинга: финансовый, оперативный, международный и др.

Международный факторинг. Участники факторинговых отношений, их права и обязанности. Виды факторинга.

Форма текущей аттестации: опрос.

Тема 8. Международные операции купли-продажи научно-технической продукции

Основные вопросы темы

Сущность международного лицензирования. Понятие «патент», понятие «лицензия».

Отличие купли-продажи лицензий от купли-продажи товаров.

Лицензионные операции. Виды лицензий.

Формы лицензионного вознаграждения в зависимости от учета экономического результата от освоения и фактического использования

лицензии. Методы определения лицензионного вознаграждения. Паушальный платеж и роялти как наиболее яркие представители двух форм вознаграждения.

Понятие «ноу-хау» и его отличительные особенности. Критерии ноу-хау, виды ноу-хау.

Формы текущей аттестации: опрос, решение задач.

Тема 9. Франчайзинг как метод развития международного бизнеса

Основные вопросы темы

Сущность и содержание понятия «франчайзинг», «франшиза». Понятие «деловой комплекс».

Виды международного франчайзинга: производственный, сбытовой, сервисный, комплексный.

Основные условия договора франчайзинга: структура, содержание.

Преимущества и недостатки франчайзинга: Для франчайзера и для франчайзи.

Отрицательные аспекты франчайзинга.

Форма текущей аттестации: опрос.

Тема 10. Международные торгово-посреднические операции

Основные вопросы темы

Понятие и виды торгово-посреднических операций. Торгово-посреднические фирмы. Преимущества использования посредников. Основные виды договоров.

Выбор посредника. Виды международных торговых посредников. Сбытовые посредники. Комиссионеры. Консигнаторы. Брокеры. Торговый дом.

Договоры с внешнеторговыми посредниками. Договор об исключительной продаже товаров. Договор комиссии. Договор консигнации. Агентский договор

Форма текущей аттестации: опрос.

Тема 11. Валютные отношения предприятия с зарубежными партнерами

Основные вопросы темы

Валюта: сущность и классификация. Классификационные признаки и виды валюты.

Валютный курс: определение, виды. Обменный курс, виды обменного курса. Факторы, действующие на состояние валютного курса.

Валютные режимы и их классификация.

Валютные условия контракта: валюта цены, валюта платежа, пересчет валюты, валютные оговорки.

Условия расчетов. Валюта: сущность и классификация.

Классификационные признаки и виды валюты.

Валютный курс: определение, виды. Обменный курс, виды обменного курса. Факторы, действующие на состояние валютного курса.

Валютные режимы и их классификация.

Валютные условия контракта: валюта цены, валюта платежа, пересчет валюты, валютные оговорки.

Условия расчетов

Форма текущей аттестации: опрос.

Тема 12. Организация и техника проведения операций состязательного типа

Основные вопросы темы

Товарная биржа и особенности биржевой торговли. Развитие биржевой торговли. Методы ведения биржевого торга

Виды биржевых операций. Цены «спот» и цены «форвард». Расчетная палата биржи. Операции хеджирования. Эффект хеджирования. Преимущества, которые дают биржевые операции.

Организация мировых торгов. Понятие «торги». Структура тендерных комитетов. Виды торгов. Организация ведения торгов.

Сущность и классификация международных аукционов. Международные товарные аукционы: определение, основные предметы торга, виды. Техника проведения международных аукционов. Четыре основные стадии проведения аукционов. Способы повышения цены. Товарная биржа и особенности биржевой торговли. Развитие биржевой торговли. Методы ведения биржевого торга

Виды биржевых операций. Цены «спот» и цены «форвард». Расчетная палата биржи. Операции хеджирования. Эффект хеджирования. Преимущества, которые дают биржевые операции.

Организация мировых торгов. Понятие «торги». Структура тендерных комитетов. Виды торгов. Организация ведения торгов.

Сущность и классификация международных аукционов. Международные товарные аукционы: определение, основные предметы торга, виды. Техника проведения международных аукционов. Четыре основные стадии проведения аукционов. Способы повышения цены. Товарная биржа и особенности биржевой торговли. Развитие биржевой торговли. Методы ведения биржевого торга

Виды биржевых операций. Цены «спот» и цены «форвард». Расчетная палата биржи. Операции хеджирования. Эффект хеджирования. Преимущества, которые дают биржевые операции.

Организация мировых торгов. Понятие «торги». Структура тендерных комитетов. Виды торгов. Организация ведения торгов.

Сущность и классификация международных аукционов. Международные товарные аукционы: определение, основные предметы торга, виды. Техника проведения международных аукционов. Четыре основные стадии проведения аукционов. Способы повышения цены.

Форма текущей аттестации: опрос.

Тема 13. Управление и организация внешнеэкономической деятельностью

Основные вопросы темы

Понятие термина «международная организация». Виды международных организаций: большая восьмерка, ЮНКТАД, ЮНИДО, ВТО. ЕС, МВФ, ВБ, ЕБРР.

Управление внешнеэкономической деятельностью в Республике Беларусь. Парламент. Совет Министров. Комиссии центрального аппарата государственного управления. Отраслевые министерства, банковские учреждения. Торгово-промышленная палата.

Законодательная база управления внешнеэкономической деятельностью. Понятие термина «международная организация». Виды международных организаций: большая восьмерка, ЮНКТАД, ЮНИДО, ВТО. ЕС, МВФ, ВБ, ЕБРР.

Управление внешнеэкономической деятельностью в Республике Беларусь. Парламент. Совет Министров. Комиссии центрального аппарата государственного управления. Отраслевые министерства, банковские учреждения. Торгово-промышленная палата.

Законодательная база управления внешнеэкономической деятельностью.

Форма текущей аттестации: опрос.

Тема 13. Государственное регулирование внешнеэкономической деятельностью

Основные вопросы темы

Сущность, методы и способы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности. Протекционизм. Фритредерство. Классификация способов государственного регулирования внешнеэкономической деятельности: административные и экономические, тарифные и нетарифные.

Форма текущей аттестации: опрос.

Тема 14. Тарифное регулирование, его сущность и значение в деятельности предприятий

Основные вопросы темы

Тарифное регулирование. Характеристика тарифного регулирования. Понятие таможенных пошлин. Виды ставок таможенных пошлин. Экспортный и импортный таможенный тариф.

Таможенная стоимость товара и методы её определения. Методы определения таможенной стоимости ввозимых товаров. Определение таможенной стоимости вывозимых товаров.

Виды таможенных режимов.

Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности. Коды ТН ВЭД. Тарифное регулирование. Характеристика тарифного регулирования.

Понятие таможенных пошлин. Виды ставок таможенных пошлин. Экспортный и импортный таможенный тариф.

Таможенная стоимость товара и методы её определения. Методы определения таможенной стоимости ввозимых товаров. Определение таможенной стоимости вывозимых товаров.

Виды таможенных режимов.

Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности. Коды ТН ВЭД.

Форма текущей аттестации: опрос.

3. МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ТЕКУЩЕЙ И ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ

Итоговая аттестация - экзамен по дисциплине (предусмотрен на втором году обучения - третий этап).

Вопросы к экзамену

1. Система мирохозяйственных связей и современные тенденции ее развития
2. Место Республики Беларусь в международном разделении труда
3. Тенденции развития товарной и географической структуры внешней торговли Республики Беларусь
4. Факторы, влияющие на выбор партнера на зарубежном рынке
5. Процесс организации работы по изучению контрагента
6. Структура и содержание карты фирмы
7. Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров
8. Понятие «международная коммерческая операция». Резэкспорт. Реимпорт
9. Виды международных встречных сделок: товарообменные операции
10. Виды международных встречных сделок: краткосрочные сделки
11. Виды международных встречных сделок: встречные операции
12. Структура контракта международной купли-продажи товаров и его содержание
13. Толкование базисных условий поставки в «Инкотермс»
14. Неустойка. Залог.
15. Понятие поручительства
16. Страхование риска непогашения кредита
17. Виды уступок права требования
18. Резервирование права собственности
19. Международный инжиниринг
20. Международные арендные операции
21. Международный факторинг
22. Отличие купли-продажи лицензий от купли-продажи товаров
23. Лицензионные операции. Виды лицензий
24. Методы определения и формы лицензионного вознаграждения
25. Экономическая целесообразность лицензионной торговли
26. Понятие ноу-хау и его отличительные особенности

27. Сущность и содержание понятия «франчайзинг»
28. Преимущества и недостатки франчайзинга
29. Виды международных торговых посредников
30. Договоры с внешнеторговыми посредниками
31. Валюта: ее сущность и классификация
32. Валютный курс и влияющие на него факторы
33. Валютные режимы и их классификация. Факторы, влияющие на валютный режим
34. Валютные условия контрактов
35. Организация биржевой торговли: сущность, особенности
36. Биржевые операции
37. Организация мировых торгов
38. Организация аукционной торговли
39. Понятие и виды международных организаций, оказывающих влияние на ВЭД
40. Управление внешнеэкономической деятельностью в Республике Беларусь
41. Административные методы регулирования внешнеэкономической деятельности
42. Экономические методы регулирования внешнеэкономической деятельности

4. СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

4.1 Основная литература

1. Алехнович, А.В. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: практикум для студ. вузов /А.В. Алехнович – Минск: Дикта, 2007. – 248 с.
2. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учебник для вузов / Г.Д.Гордеев, Л.Я.Иванова, С.К.Казанцев и др.; Под ред. проф. Л.Е.Стровского. - М.: ЮНИТИ, 2000. – 823 с.
3. Герчикова, И.Н. Международное коммерческое дело: Учебник для вузов. 2-е изд. Перераб и дополн. – М.: ЮНИТИ-ДАНА. 2001. 671 с.
4. Рудый, К.В. Финансы внешнеэкономической деятельности: Учеб пособие/ К.В.Рудый. – Мн.: Выш.шк., 2004. – 348с.
5. Пашуто, В.П. Внешнеэкономическая деятельность предприятий: учеб.пособие для студентов высших учебных заведений / В.П.Пашуто, О.В. Пашуто. – Минск: ИВЦ Минфина, 2009 . – 360 с.
6. Таможенный кодекс Республики Беларусь. – Минск, 2007

4.2 Дополнительная литература

1. Бахрамов, Ю.М. Глухов В.В. Организация внешнеэкономической деятельности. Учебное пособие. – СПб.: Издательство «Лань», 2001. - 448 с.
2. Беларусь расширяющийся Евросоюз: стратегия сотрудничества: Материалы - международного семинара (25 нояб.2003 г.) – Мн.: Общ.объед. по Европ. Исслед. 2004. – 120 с.
3. Всемирная торговая организация: ориентиры для экономистов и юристов /В.Ф.Медведев, С.И. Михневич, В.В.Почекина и др., Под ред.П.Г. Никитенко. Мн.: НО ООО «Бип-С». 2003. 126 с.
4. Лизакова, Р.А.Внешнеэкономическая деятельность предприятия. Часть 2 Гомель. ГГТУ им. П.О.Сухого, 2002. – 48 с. Методические указания № 2682
5. Лизакова, Р.А. Рейтинговая оценка субъекта хозяйствования на соответствие требованиям международной деловой среды: Практикум по дисциплине «Внешнеэкономическая деятельность» для студентов

спец.Э.01.09.00.- Гомель, ГГТУ им. П.О.Сухого, 2004.-36с. Методические указания 2941

6. Лизакова, Р.А. Внешнеэкономическая деятельность: курс лекций по одноим. дисциплине для студ.экон.спец. Гомель: ГГТУ им. П.О.Сухого, 2009.-143с.
7. Экономика Республики Беларусь в системе мирохозяйственных связей [Текст]: учеб. пособие / Г.А. Шмарловская, Г.Г. Санько, Е.Н. Петрушкевич [и др.]; под ред. Г.А. Шмарловской. – Мн.: БГЭУ, 2006. – 253 с.

УЧЕБНО-ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН ПЕРЕПОДГОТОВКИ

Составлен в соответствии с типовым учебным планом переподготовки, утвержденным

16.07.2009 Министерством образования Республики Беларусь

Специальность: 1-25 01 79 «Экономика и управление на малых и средних предприятиях»

Квалификация: экономист

Форма получения образования: заочная

Продолжительность обучения (в месяцах): 20

№ п/п	Наименования разделов, дисциплин, тем и форм текущей аттестации	Количество учебных часов										Этапы (семестр)	Кафедра (цикловая комиссия)		
		Всего	Распределение по видам занятий												
			Аудиторные занятия											самостоятельная работа	
			лекции	практические занятия	семинарские занятия	круглые столы, тематические дискуссии	лабораторные занятия	деловые игры	тренинги	конференции					
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14		
	ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ													Экономика»	
1	Республика Беларусь в системе мирохозяйственных связей	3	1	1							1	3			
2	Предприятие как субъект внешнеэкономической деятельности	3	1	1							1	3			
3	Участники внешнеэкономической деятельности	3	1	1							1	3			
4	Понятие и виды международных коммерческих операций	3	1	1							1	3			
5	Внешнеторговые операции купли-продажи	6	2	2							2	3			
6	Внешнеторговые операции купли-продажи услуг	3	1	1							1	3			
7	Международные операции купли-продажи научно-технической продукции	3	1	1							1	3			
8	Франчайзинг как метод развития международного бизнеса	4	1	1							2	3			
9	Международные торгово-посреднические операции	4	1	1							2	3			
10	Валютные отношения предприятия с зарубежными партнерами	4	1	1							2	3			
11	Организация и техника проведения операций состязательного типа	4	1	1							2	3			
12	Управление и организация внешнеэкономической деятельностью	4	1	1							2	3			
13	Государственное регулирование внешнеэкономической деятельностью	3	1	1							1	3			
14	Тарифное регулирование, его сущность и значение в деятельности предприятий	3	1	1							1	3			
Итого		50	15	15							20	-			
ФОРМА (-Ы) ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ		ЭКЗАМЕН													

Уполномоченные должностные лица учреждения образования _____ (инициалы, фамилия)

Министерство образования Республики Беларусь

**Учреждение образования
«Гомельский государственный технический университет
имени П.О. Сухого»**

**Институт повышения квалификации
и переподготовки кадров**

Кафедра «Профессиональная переподготовка»

В.А. Михарева А.А. Колесников

**ЭЛЕКТРОННЫЙ УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ
КОМПЛЕКС**

**Курс лекций дисциплины
«ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ»**

для слушателей специальности

1-25 0179 Экономика и управление на малых и средних предприятиях

Гомель 2013

ОГЛАВЛЕНИЕ

1. РЕСПУБЛИКА БЕЛАРУСЬ В СИСТЕМЕ МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ.....	4
1.1 Понятие системы мирохозяйственных связей, международного разделения труда.....	4
1.2 Тенденции развития мировой экономики.....	6
1.3 Международное разделение труда.....	8
1.4 Понятие внешнеторговой политики.....	11
1.5 Интеграция Республики Беларусь в мировую хозяйственную систему.....	12
1.6 Понятие глобализации, Факторы, проблемы глобализации.....	15
2. ПРЕДПРИЯТИЕ КАК СУБЪЕКТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	18
2.1 Участники внешнеэкономической деятельности.....	18
2.2 Поиск и выбор контрагентов на мировом рынке.....	23
2.3 Коммерческие предложения.....	25
3. ПОНЯТИЕ И ВИДЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ КОММЕРЧЕСКИХ ОПЕРАЦИЙ.....	27
3.1 Понятия «международная торговая сделка», «коммерсант».....	27
3.2 Виды международных коммерческих операций.....	28
4. ВНЕШНЕТОРГОВЫЕ ОПЕРАЦИИ КУПЛИ ПРОДАЖИ ТОВАРОВ	
4.1 Понятие и функции договора международной купли-продажи	31
4.2 Содержание внешнеторгового контракта.....	31
4.3 Понятие и функции договора международной купли-продажи	34
5. ВНЕШНЕТОРГОВЫЕ ОПЕРАЦИИ КУПЛИ-ПРОДАЖИ УСЛУГ И ОБЪЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ.....	59
5.1 Международная торговля услугами.....	59
5.2 Международные арендные операции.....	65
5.3 Лицензионные соглашения в международной торговле.....	68
6 ФРАНЧАЙЗИНГ КАК МЕТОД РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА.....	74
6.1 Понятие и виды франчайзинга.....	74
6.2 Преимущества и недостатки франчайзинга.....	76
6.3 Основные условия договора франчайзинга.....	77
7. УПРАВЛЕНИЕ И ОРГАНИЗАЦИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ.....	80
7.1 Виды международных организаций.....	80
7.2 Органы регулирования и содействия внешнеэкономической деятельности в Республике Беларусь.....	83
8. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ.....	87
8.1 Общие принципы внешнеэкономического регулирования	

в Республике Беларусь.....	87
8.2Квотирование и лицензирование экспорта и импорта.....	92
8.3Валютное регулирование и валютный контроль.....	95
8.4Технические меры государственного регулирования внешнеэкономической деятельности.....	98
8.5Таможенно - тарифное регулирование внешнеэкономической деятельности.....	106
Список источников.....	120

1. РЕСПУБЛИКА БЕЛАРСЬ В СИСТЕМЕ МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ

1.1 Понятие системы мирохозяйственных связей , международного разделения труда

Как целостная система мировая экономика сформировалась только на рубеже XIX—XX вв. История ее становления неотделима от истории промышленной революции, которая произошла в последней трети XIX в., создав новую техническую базу производства и ускорив процесс индустриализации и интеграции.

Укрупнение предприятий и массовый выпуск продукции в развитых странах мира столкнулись с существенными препятствиями, связанными с национальными границами:

- во-первых, это связано с одним из наиболее важных ресурсов — минеральным сырьем. Жизнеспособность крупных предприятий напрямую зависела от бесперебойного снабжения крупными партиями сырья, однако наращивание его запасов имело свои пределы, связанные с неравномерностью распределения по странам и регионам мира;

- во-вторых, укрупнение предприятий невозможно без привлечения новых трудовых ресурсов, а наличие свободной рабочей силы в разных странах распределялось неравномерно;

- в-третьих, выпуск стандартизированной массовой продукции требует быстрого расширения рынков сбыта, поэтому реализация продукции неизбежно наталкивается на национальные границы и выходит за их пределы.

Перечисленные процессы — результат действия закона ограниченности ресурсов в период промышленной революции, который и явился одной из основных предпосылок возникновения мирового хозяйства. Действие *закона ограниченности ресурсов* в период индустриализации привело к тому, что мирохозяйственные связи стали устойчивыми и регулярными, а это ликвидировало обособленность национальных экономик, сделало их зависимыми друг от друга.

Экономическую основу мировой экономики составляет *международное разделение труда*, представляющее собой систему многосторонних экономических связей, основанных на специализации разных стран на производстве отдельных видов продукции и формирующиеся под воздействием таких факторов, как:

- природно-климатические различия, неодинаковая обеспеченность природными ресурсами;
- географическое положение страны, ее расположение относительно мировых транспортных путей и рынков сбыта;

- различия в численности населения и занимаемой территории;
- различия в технической оснащенности производства и квалификации работников;
- различия в уровне научно-технического потенциала;
- различия во внешнеэкономических, особенно научных, традициях;
- особенности исторического развития.

Наряду с законом ограниченности ресурсов и международным разделением труда *экономическими предпосылками* формирования мировой экономики выступают *производственная кооперация, всемирная инфраструктура, мировой рынок товаров, капиталов и рабочей силы, определенная международная финансово-кредитная система.*

В экономической литературе существуют две трактовки понятия «мировая экономика»: широкое и узкое.

При *широкой трактовке* под мировой экономикой понимается совокупность национальных экономик, связанных между собой международным разделением труда, экономическими отношениями и необходимостью решения глобальных проблем, стоящих перед человечеством.

В *узкой трактовке* мировая экономика представляется как система экономических отношений между странами. И в том, и в другом случае в основе определения мировой экономики лежит понятие *международных экономических отношений*, или *мирохозяйственных связей*, под которыми понимаются хозяйственные связи и отношения, вышедшие за пределы национальных границ.

Специфика этих связей заключается в том, что они, подчиняясь законам спроса и предложения, являются в то же время наиболее регулярными со стороны как национальных государств, так и специальных международных организаций — МВФ, МБРР (Всемирный банк), МОТ, ГАТТ (ВТО), организаций при ООН. Кроме того, они регулируются нормами международного права. Необходимость такого регулирования объясняется тем, что мирохозяйственные связи складываются на стыке национальных экономик, которые отличаются друг от друга и уровнем экономического развития, и экономическими целями, и государственной политикой.

Можно выделить несколько значительных этапов в развитии мирохозяйственных связей:

первый — начался до нашей эры и продолжался до XIX в. Мирохозяйственные связи на этом этапе были случайными, нерегулярными и проявлялись в основном в форме торговли;

второй начался в эпоху промышленных революций и продолжался до середины XX в. Развитие мирохозяйственных связей в тот период было экономической необходимостью для индустриальных экономик. Они стали постоянными и устойчивыми, проявляясь в формах миграции товаров, капиталов, валют, рабочей силы;

третий начался во второй половине XX в. и во многом связан с влиянием НТР на современное производство, международное разделение

труда, развитие производственной инфраструктуры. Этот этап характеризуется:

- усилением взаимосвязи и взаимозависимости национальных экономик, проявляющимся в интернационализации производства;
- формированием международных механизмов регулирования мирохозяйственных связей и активизацией их деятельности;
- более высокой результативностью межнационального взаимодействия по сравнению с суммой национальных результатов.

Новые технико-технологические условия производства позволяют создавать производство с учетом не национального, а мирового рынка. Появление новых видов транспорта и связи облегчает доступ к ресурсам в любом конце земного шара и управление огромными международными производственными комплексами. Все это свидетельствует о новом, качественном состоянии мировой экономики, для обозначения которого в экономической литературе используется термин «всемирное хозяйство», подразумевающий его растущую целостность. Если раньше мирохозяйственные связи были вторичными, производными от национальных экономик, то сегодня сами национальные экономики становятся зависимыми от мирохозяйственных связей.

1.2 Тенденции развития мировой экономики

Всемирное хозяйство — это, с одной стороны, целостный, а с другой — внутренне противоречивый экономический организм. Объективной основой его целостности выступают, прежде всего, общечеловеческие интересы. К ним относятся предотвращения угроз терроризма, ядерной катастрофы и разоружение, сохранение среды обитания человека, преодоление проблемы дефицита ресурсов. Кроме того, НТП и структурные сдвиги в мировой экономике, тенденции развития мировой торговли и валютно-кредитных отношений, движение рабочей силы и капиталов, деятельность международных монополий затрагивают интересы каждого государства. В то же время каждая страна имеет свою историческую и национальную специфику, которая порождает социально-экономические особенности, определяет уровень ее развития.

Существуют *две тенденции развития мировой экономики*: одна — к интеграции в мировой рынок, другая — к национальной обособленности. Силы, действующие на стороне этих тенденций, делают преобладающей то одну, то другую из них. Они называются центростремительными и центробежными.

По мнению некоторых экономистов, значительное влияние на мирохозяйственные связи оказывают следующие тенденции:

- разработка качественно обновленной технологической базы производства и внедрение ресурсосберегающих технологий;
- принципиальные изменения в структуре, характере и содержании

процессов производства и потребления;

- ориентация экономики на экологические и гуманитарные критерии;
- возрастающее влияние социокультурных факторов.

Определение тенденции развития мировой экономики проявляется в *структуре ее по группам стран*, различающихся по уровню индустриального развития, типам и моделям рыночной экономики.

Самым распространенным критерием классификации стран мирового сообщества является *степень их развитости*. С этой точки зрения выделяются две большие группы стран: 1) индустриально развитые и 2) страны, не прошедшие стадию индустриализации.

В основе такого деления лежат теории американских социологов У. Ростоу и Д. Белла, согласно которым выделяют различные этапы экономического развития общества. Они отражают современное состояние мировой экономики, поскольку разные страны мира находятся сегодня на разных стадиях экономического развития. В качестве основных признаков такого деления выступают техническая оснащенность производства, темпы и качество экономического роста, уровень дохода на душу населения.

К *первой группе* относятся такие промышленно развитые страны, как США, Канада, Австралия, Новая Зеландия, Япония и большинство стран Западной Европы. Это страны со сформировавшейся рыночной экономикой, основанной на крупных ресурсах основного капитала, передовых технологиях, квалифицированных трудовых ресурсах. Для них характерен высокий показатель ВВП на душу населения. Эта группа стран отличается сравнительно низкими, но устойчивыми темпами экономического роста (среднегодовые темпы роста в ней составляют 2—3 % ВВП). Им свойственны не количественные, а качественные преобразования.

Вторая группа очень дифференцирована. Сюда относятся страны, которые еще не прошли стадию индустриализации и находятся на разных ступенях экономического развития: это государства с относительно развитыми производительными силами и относительно высоким уровнем дохода и страны отсталые, бедные, где существуют проблемы голода и нищеты. Для большинства стран данной группы характерны более высокие темпы роста экономики по сравнению со странами, относящимися к первой группе (от 3—4 до 8—10 % ВВП).

Среди стран, входящих во вторую группу, можно выделить:

- во-первых, *группу стран — экспортеров нефти* (Саудовская Аравия, Кувейт). Их нельзя отнести к числу индустриальных, но уровень ВВП на душу населения, благодаря экспорту нефти велик;
- во-вторых, *новые индустриальные страны*. Впервые этот термин прозвучал в середине 1970-х гг., когда развитые страны столкнулись с резким усилением конкуренции со стороны небольшой группы развивающихся государств и территорий — Южной Кореи, Тайваня, Гонконга, Сингапура, Бразилии и Мексики. В мировой печати эту «шестерку» стали называть новыми индустриальными странами. От других

развивающихся государств они отличались высокими темпами роста экономики и экспорта промышленных товаров, быстрыми и кардинальными сдвигами в структуре экономики и общества. С течением времени число новых индустриальных стран пополнилось: к ним стали относить Турцию, Индию, Малайзию, Аргентину, Таиланд, Индонезию и даже КНР;

- в-третьих, *слаборазвитые и экономически отсталые страны* (большинство стран мира, расположенных в Африке, Азии и Латинской Америки). Эти страны, в свою очередь, делятся на две категории: наиболее бедные страны (Чад, Бангладеш, Эфиопия) и страны со средним доходом;

- в-четвертых, особую группу образуют большинство стран Восточной Европы и СНГ с переходной к рынку экономикой.

С целью выявления наиболее нуждающихся стран в льготном финансировании Мировой банк предлагает следующее выделение групп стран:

- с высоким уровнем доходов (от 10726 долл. США на душу населения);

- со средним уровнем доходов (876—10725 долл. США на душу населения);

- с низким уровнем доходов (875 долл. США на душу населения или менее).

По данной методологии Россия относится к странам с высоким уровнем доходов (10845 долл. США по ППС в 2005 г.). Беларусь относится к странам со средним уровнем доходов (7918 долл. США).

В настоящее время идут процессы конвергенции моделей национальных экономических и социальных ценностей и отношений, а экономика подавляющего большинства стран стала открытой.

Открытая экономика — это экономика государства, где все субъекты экономических отношений могут без ограничений совершать операции на международном рынке товаров и капиталов. Одним из главных критериев степени открытости стран мировому рынку является экспортная квота (E_k) — отношение объема экспортируемых товаров и услуг (E) к ВВП (ВВН) страны. Принято считать экономику относительно закрытой, если экспортная квота меньше 10 %, и относительно открытой, если экспортная квота больше 35 %.

1.3 Международное разделение труда

Усиление взаимозависимости национальных экономических механизмов опираются на развивающийся процесс интернационализации хозяйственной жизни каждой страны в масштабе мирового хозяйства. Если для XIX в. наиболее характерной была такая его форма, как интернационализация торгово-обменных операций, то в XX в., особенно во второй его половине, на передний план выступает *интернационализация*

производства, осуществляемая на основе международной производственной кооперации и специализации производства.

На международную арену выходят не только начальная и конечная стадии воспроизводства, но и центральное его звено — сам процесс производства. На этой основе взаимосвязи национальных экономик резко усиливаются, а само участие в международном разделении труда в современных условиях проявляется как предпосылка нормального развития производства. Становится невыгодным обеспечивать все потребности производства отдельной страны собственными силами. Следствием перемещения центра мирохозяйственных связей из сферы обращения в сферу производства является то, что в настоящее время трудно найти крупную отрасль национального хозяйства, которая не зависела бы от международных условий производства.

Сфера международного разделения труда охватывает все *формы специализации*:

- отраслевую (на экспорт работает определенная отрасль экономики);
- межотраслевую, или предметную (на экспорт выпускается отдельный продукт, при производстве которого страна обладает технико-экономическими преимуществами);
- подетальную, или внутриотраслевую (страна специализируется на выпуске части какого-либо продукта).

Переход в последние десятилетия развитых стран на новую технологическую базу, создание новых информационных коммуникаций, возникновение современных средств связи сопровождаются бурным развитием таких форм интернационализации, как интернационализация научных и технических исследований, а также валютных и финансово-кредитных отношений.

Высшей формой интернационализации хозяйственной жизни, ее качественно новым этапом является *международная экономическая интеграция*, которая предполагает сближение, взаимоприспособляемость национальных хозяйств и проведение ими согласованной межгосударственной экономической политики.

К основным формам интеграционных объединений относятся:

- зона свободной торговли, которая означает взаимную либерализацию экспортно-импортных операций стран-участниц. Каждая из стран сохраняет свои торговые барьеры по отношению к третьим странам, а также таможенный контроль на границах стран-участниц;
- таможенный союз, в результате которого внутри группировки свободно перемещаются товары и услуги (что исключает необходимость содержания таможенной службы на внутренних границах), а в отношении третьих стран проводится единая таможенная политика;
- общий рынок, означающий ликвидацию таможенных барьеров не только для движения товаров и услуг, но и для перемещения других

- факторов производства (миграции рабочей силы и капитала);
- экономический союз, предполагающий кроме ликвидации таможенных барьеров проведение странами-участницами единой экономической политики и создание системы межгосударственного регулирования социально-экономических процессов;
 - валютный союз, означающий общие для всех стран-участниц валюту, центральный банк, единую экономическую и валютно-финансовую политику;
 - единое экономическое пространство, в рамках которого устраняются все ограничения в торговле, устанавливается свобода передвижения людей, капиталов, товаров, услуг, гармонизируются стандарты и технические нормы.

Наибольшей зрелости экономическая интеграция достигла в группе развитых западноевропейских стран, где образовалась интеграционная группировка — Европейский союз (ЕС). На сегодняшний день в него входят 27 стран. Цель данной организации — создание экономического, валютного и политического союза федеративного или конфедеративного типа, установления единого гражданства. На долю ЕС приходится около 40 % промышленного, более 42 % ВВП и более половины экспорта развитых стран.

Особенность современного этапа западноевропейской интеграции — возрастание роли наднационального регулирования, институтов союза за счет частичного ограничения прерогатив национальных государств. Важнейшие наднациональные институты: Европейский совет, в который входят главы государств и правительств стран-участниц; Совет Министров (орган, наделенный законодательной властью); Комиссия ЕС (надгосударственный исполнительный орган ЕС); Европейский парламент (консультационный и рекомендательный орган ЕС); Европейский суд (орган, обладающий полномочиями верховной судебной власти).

Из других интеграционных группировок можно назвать Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА), объединяющую США, Канаду и Мексику; Соглашение о свободной торговле (ЦУФТА), объединяющее Венгрию, Польшу, Словакию и Чехию.

В развивающихся странах интеграционные тенденции выражены слабее. Это вызвано большим различием в уровнях экономического и политического развития молодых государств, импортной привязанностью последних к рынкам развитых стран, недостаточной развитостью инфраструктуры, политической нестабильностью в ряде стран. Тем не менее, интеграционные процессы охватывают и «третий мир». В настоящее время насчитывается около полутора десятков региональных экономических группировок развивающихся стран: Ассоциация стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН), Экономическое сообщество государств Западной Африки (ЭКОВАС), Сообщество развития юга Африки (САДК), Таможенный и экономический союз Центральной Африки (ЮДЕАК), Общий рынок

Восточной и Южной Африки (КОМЕСА), Латиноамериканская ассоциация интеграции (ЛАСТ), Южноамериканский общий рынок (МЕРКОСУР) и др.

Интеграция в странах бывшего СССР была основана на их единой социально-экономической природе. Разрыв экономических связей между странами после распада Союза ССР тяжело отразился на экономике и уровне жизни их народов. Постепенно признается необходимость объединения данных государств на основе новых принципов и целей. Примером региональной интеграции является процесс создания экономического союза стран СНГ, договор о котором подписали главы государств СНГ в сентябре 1993 г. Он предусматривает поэтапное продвижение от ассоциаций свободной торговли к таможенному союзу, затем к общему рынку и валютному (денежному) союзу. Шагом на пути к экономическому союзу является договор России и Беларуси. Примечательны в этом отношении решения о создании союза России и Беларуси, а также Таможенного союза стран Беларуси, Казахстана и России.

Во взаимоотношениях стран — участниц СНГ проявляется такая глобальная тенденция, как стремление к транснационализации хозяйственной жизни. Это выражается в переориентации на международные стандарты, мировые цены, в организации транснациональных корпораций, расширении международной миграции рабочих и специалистов, создании международных научных центров и др.

Становление и развитие современных производительных сил и экономических отношений между различными странами не может осуществляться без соответствующей *всемирной инфраструктуры*, отдельные элементы которой возникли еще при зарождении мировой торговли и формировании мирового рынка.

Составными частями мировой инфраструктуры являются: морской, речной, воздушный, железнодорожный и автомобильный транспорт с системой транспортных средств и условий их функционирования; трубопроводы для передачи нефти, газа и других продуктов; мировая сеть информационных коммуникаций. Они обеспечивают функционирование практически всех отраслей и сфер экономики и соответствуют развитию мирового рынка.

1.4 Понятие внешнеторговой политики

Меры, используемые государством или группой государств в сфере внешнеторговой деятельности, составляют содержание внешнеторговой политики. Ее основными элементами выступают протекционизм, система свободной торговли, демпинг.

Протекционизм — это деятельность государства, способствующая развитию национальной экономики путем ограждения ее от иностранной конкуренции. Современная система протекционистских мер охватывает следующие основные направления:

1) таможенное обложение, затрудняющее ввоз и вывоз определенных видов продукции;

2) нетарифные барьеры, представляющие собой совокупность прямых и косвенных ограничений внешнеэкономической деятельности при помощи системы экономических, политических и административных методов;

3) средства государственного стимулирования экспорта в виде прямых дотаций и льготных экспортных кредитов.

Свободная торговля — это торговля, не ограничиваемая какими-либо барьерами.

Демпинг — экспорт по ценам, значительно ниже нормальных, целью которого является подавление конкурентов.

1.5 Интеграция Республики Беларусь в мировую хозяйственную систему

Интеграция национального хозяйства в мировую рыночную систему — это процесс развития взаимосвязей между субъектами национальной и мировой экономики и приобретения ими взаимовыгодного, устойчивого, регулярного и необратимого характера.

Международные экономические отношения Беларуси можно разделить на две группы: 1) экономические связи со странами СНГ; 2) экономические связи с дальним зарубежьем. Поскольку каждая из этих групп мирохозяйственных связей имеет свою специфику, кратко остановимся на их характеристике и проблемах, возникающих на пути их развития.

Специфика сложившейся структуры хозяйства Беларуси, промышленность которой ориентирована на ввоз сырья и комплектующих изделий и вывоз готовой продукции, делает ее в значительной степени зависимой от внешнего мира. Прежде всего, это касается стран СНГ, зависимость от которых создавалась десятилетиями. Поскольку быстрая переориентация экспорта и импорта республики в ближайшее время маловероятна в силу объективных причин, основной упор во внешнеторговой политике по-прежнему, делается на эту группу стран, и прежде всего на Россию. Следует отметить, что процесс восстановления разорванных экономических связей стран СНГ протекает достаточно сложно в силу ряда причин. Это углубление кризисных явлений практически во всех странах СНГ, трудности во взаимных расчетах, задолженность за поставленную продукцию, использование во внешнеторговой политике элементов тарифного и нетарифного регулирования (квоты, лицензии, таможенные пошлины, плата за транзит), инфляция, появление национальных валют.

В перспективе предполагается усиление *интеграции стран СНГ*, создание экономического сообщества или экономического союза, сформированных на принципах общего экономического пространства, проведение согласованной бюджетной, денежно-кредитной, валютной и таможенной политики, а также политики в области государственного

регулирования поставок важнейших видов продукции для нужд государств — членов экономического союза.

Экономический союз должен создаваться путем поэтапного углубления интеграции, координации действий в осуществлении экономических реформ, создания межгосударственной ассоциации свободной торговли, таможенного и валютного союзов, общего рынка товаров, услуг, капиталов и рабочей силы.

Если развитие мирохозяйственных связей со странами СНГ наталкивается на значительные трудности, то в еще большей степени это относится к странам дальнего зарубежья.

Следует отметить, что современные тенденции в мировой экономике не благоприятствуют *интеграции Республики Беларусь в международное разделение труда*. Чтобы избежать конкуренции на рынках соответствующей продукции, западные страны не стремятся поощрять производство высокотехнологичной продукции в странах бывшего СССР. В условиях либерализации мировой торговли сохраняются «технологический протекционизм», т.е. сдерживание обмена новейшими технологиями, а также различные тарифные и нетарифные барьеры для проникновения белорусских товаров на рынки западных стран. Кроме того, снижение активности внешнеэкономической деятельности республики обусловлено ухудшением материальных предпосылок, вызванных распадом СССР, отсутствием опыта самостоятельного выхода на внешний рынок, неразвитостью соответствующей инфраструктуры, неэффективностью экспортной специализации, сложившейся без учета минерально-сырьевой базы и геополитического положения республики, низкой конкурентоспособностью наших товаров, неэффективностью использования рычагов рыночной экономики.

Несмотря на это необходимость интеграции Беларуси в мировой рынок очевидна. Долгосрочная стратегия развития внешнеэкономических связей республики предусматривает:

- поэтапное повышение открытости экономики по мере создания конкурентоспособного экспортного потенциала и перехода к рыночной экономике;
- последовательное уточнение приоритетов на основе взаимовыгодного сотрудничества, поиска альтернативных источников обеспечения энергоносителями, сырьем.

Основными направлениями внешнеэкономической стратегии и политики Республики Беларусь выделяются: создание благоприятных внешних условий для формирования социально ориентированной рыночной экономики и интеграции страны в европейскую и мировую хозяйственную систему в качестве равноправного члена и партнера; активизация двух- и многостороннего сотрудничества в области охраны окружающей среды; расширение участия в работе международных организаций.

Интеграция происходит на трех взаимосвязанных уровнях экономических отношений — функциональных (микроэкономическом и макроэкономическом) и институциональном.

На функциональных уровнях происходит взаимодействие единичных и агрегированных экономических субъектов национальных хозяйств с экономическими субъектами мировой экономики. На институциональном уровне развиваются экономические институты, то есть, правила и механизмы, обеспечивающие их выполнение, а также нормы поведения, которые определяют формы и границы экономических отношений, происходящих на микро- и макроуровнях.

На современном этапе экономика Республики Беларусь является одинаково мало интегрированной в мировую рыночную систему на всех уровнях. Ее внешние торговые, инвестиционные связи только налаживаются и пока носят нестабильный и ограниченный характер.

Институт собственности, денежно-кредитные и валютно-финансовые институты, антимонопольное законодательство, рыночная инфраструктура Республики Беларусь пока не вышли на стандарты рыночной экономики промышленно развитых стран и не интегрировались в соответствующие им мировые сферы.

Белорусское хозяйственное законодательство, как один из экономических институтов, пока лишь частично соответствует нормам международного права. Динамика, структура, уровень внутренних цен и заработной платы, а также величина ставки рефинансирования, характеризующие макроэкономическую ситуацию в Республике Беларусь, не сопоставимы и не взаимосвязаны с аналогичными характеристиками мировой экономики.

В условиях глобализации у Республики Беларусь появилась возможность интеграции в мировую рыночную систему через участие в глобальных процессах транснационализации и региональной экономической интеграции. И если в первом процессе экономика Республики Беларусь пока является лишь пассивным участником, принимая на своей территории филиалы ТНК, получая от них незначительные инвестиционные ресурсы, но не создавая новые ТНК и не встраиваясь недостающими звеньями в уже действующие, то во втором процессе она принимает активное и даже инициативное участие.

Региональная экономическая интеграция представляет собой объективный процесс экономического взаимодействия стран, приводящий к сближению, взаимопроникновению и сращиванию национальных хозяйств в единую систему отношений, принимающий форму региональных интеграционных договоров и согласованно регулируемый межгосударственными и наднациональными институтами. В отличие от транснационализации участие в процессах регионализации позволяет национальным экономикам пройти определенный адаптационный период и подготовиться к интеграции в мировую экономическую систему.

Республика Беларусь выбрала путь интеграции в мировую рыночную систему через участие в процессах региональной экономической интеграции в рамках Содружества Независимых Государств, Союзного государства Беларуси и России, Евразийского экономического сообщества и Единого экономического пространства Беларуси, России, Казахстана и Украины.

В настоящее время наблюдается целый ряд проблем микро-, макро- и институционального уровней в функционировании этих интеграционных образований, среди которых: опережающее развитие институционального уровня интеграционных отношений над развитием микро- и макроуровня; неравномерное развитие рыночных институтов, способствующих интеграции; недобросовестное выполнение экономическими субъектами взятых на себя интеграционных обязательств; неэффективность межгосударственных органов управления процессом интеграции; относительная неразвитость прямых торговых, кооперационных, инвестиционных, миграционных, научно-технических связей, а также взаимной торговли и совместного производства услуг; неготовность экономики стран СНГ к полному взаимному открыванию; неоднородность отраслевых приоритетов стран СНГ; общая техническая отсталость экономики; различия в скорости и траекториях динамики макроэкономических характеристик стран СНГ. Все это мешает соединению и сращиванию национальных воспроизводственных процессов внутри СНГ и его субрегиональных образований.

В результате у стран СНГ и его субрегионов остается гораздо меньше поводов для совместного вхождения в мировую экономику. Они либо осваивают рынки дальнего зарубежья поодиночке, ориентируясь преимущественно на торговлю низконаучеёмкими товарами, либо замыкают свои внешнеторговые потоки на страны СНГ, как это делает Беларусь, что обуславливает низкие темпы ее вхождения в мировую экономику.

1.6 Понятие глобализации, Факторы, проблемы глобализации

На рубеже XX-XXI вв. в мировой экономической жизни возникло и развивается новое явление, получившее название *глобализации*, отражающее новую ступень интернационализации мирового хозяйства. Для процесса глобализации характерна переоценка роли знаний, научно-технического потенциала, роли государства в экономике, а также изменение геополитической карты мира.

Понятие глобализации. В литературе нет единства взглядов относительно определения глобализации. Одни экономисты под глобализацией понимают увеличение масштабов мировой торговли и других процессов международного обмена в условиях все более открытой, интегрированной, не признающей границ мировой экономики. Причем имеются в виду не только внешняя торговля, но и валютные потоки, движение капитала, обмен технологиями, информацией и идеями, перемещение людей.

Другие видят суть глобализации в расширении взаимосвязей и взаимозависимостей людей и государств, которое выражается в процессах формирования планетарного информационного пространства, мирового рынка капиталов, товаров и рабочей силы, в интернационализации проблем техногенного воздействия на внешнюю среду, борьбе с терроризмом и обеспечении безопасности.

Третьи определяют *глобализацию как процесс*, связанный с возрастающей открытостью экономик, ростом их взаимозависимости и углублением интеграции в мировую экономику.

Глобализация имеет глубокие *исторические корни*. Ее возникновение обусловлено объективными процессами развития мировой экономики. Она была подготовлена всем ходом исторического развития и является естественным продолжением современного процесса интернационализации. Великие географические открытия, строительство дорог и каналов, промышленная революция, появление новых средств транспорта и связи, создание мирового рынка, массовые миграции, интенсификация международных контактов и обменов положили конец изолированному существованию стран и народов. Бурно развивающиеся мирохозяйственные связи, системы регулирования международных отношений, интенсификация культурного и научного взаимодействия дополнили этот процесс и привели к тому, что мир обрел целостность.

Группа ученых, проанализировав ход исторического процесса, пришла к выводу, что элементы глобализации были характерны для всех этапов развития мировых отношений. Такой подход получил название *исторического*. Его сторонники выделяют следующие **формы глобализации**:

- валютящую (характерна до периода великих географических открытий);
- медленно прогрессирующую, проявляющуюся в виде межгосударственных отношений, развития мировой торговли и колонизации отсталых стран (продолжалась вплоть до середины XIX в.);
- структурную, связанную с переделом мира, сфер влияния и распадом противостоящих социально-экономических систем и их консолидацией (проходила до середины 80-х гг. XX в.);
- последовательную, выступающую как самостоятельный объективный фактор.

Альтернативная точка зрения основана на том, что устойчивые экономические связи и развитие долговременного экономического сотрудничества были невозможны вплоть до 50-х гг. XX в. В качестве аргумента сторонники этого направления выдвигают наличие государственного регулирования экономики в большинстве стран мира (около 2/3 в отдельные периоды), которое не давало возможности эффективного развития единой мировой системы. Поскольку национальная экономика была изолирована и существовала монополия на внешнюю деятельность, мир не мог стать глобальным. В связи с этим о развитии

глобализации стало возможным говорить только в контексте пересмотра влияния государства на экономику в сторону минимизации и усиления роли рыночных механизмов, которые могут стать платформой для развития мировой экономики.

Теоретическое обоснование процессов, происходящих в мировой экономике на современном этапе, привело к возникновению системы взглядов на проблемы глобализации, выдвинутой представителями *неолиберального течения*. Они выделили следующие причины возникновения и развития глобализации:

- технологический прогресс;
- либерализация торговли, движения капиталов и других факторов производства;
- расширение сферы деятельности международных компаний в результате развития новых технологий и систем управления, базирующихся на новых средствах коммуникаций;
- достижение глобального единомыслия в оценке рыночной экономики и системы свободной торговли.

Проанализировав состояние мировой системы, ученые-неолибералы сделали вывод, что *основными направлениями развития глобализации* выступают:

- во-первых, преобразование основ конкурентоспособности центров мирового хозяйства;
- во-вторых, формирование новых регуляторов мирового хозяйства;
- в-третьих, постоянное воздействие на хозяйственное развитие периферии.

Наиболее полно глобализация проявила себя *на финансовом рынке и в сфере международных научных исследований*. Такому выдвигению способствовал ряд факторов:

- мобильность, так как интеллектуальный капитал и знания, будучи нематериальными, не нуждаются в транспортировке, упаковке, таможенном оформлении;
- наличие общепризнанных мировых центров концентрации финансов и научных знаний;
- общемировые тенденции роста производства в сфере услуг;
- рост влияния наукоемких технологий на традиционное производство;
- создание инфраструктуры, способной передавать большие объемы информации и проводить финансовые операции в режиме реального времени;
- относительная доступность информации и финансовых активов для большинства участников глобального рынка.

Перечисленные выше факторы позволяют говорить о создании и дальнейшем развитии глобальной финансовой и научно-исследовательской системы.

С учетом развития процесса глобализации можно говорить о переходе к принципиально новой модели мирового хозяйства, которая порождает *новые тенденции развития международных экономических отношений*. Они проявляются:

- в резком возрастании интеллектуализации хозяйственной деятельности, выражающейся в возрастании роли человеческого капитала и научных знаний в разработке и внедрении новых технологий;
- доминировании в инфраструктуре хозяйственной деятельности и производственных процессах информационно-телекоммуникационных систем;
- превращении научных знаний и информационных ресурсов в наиболее ценные объекты хозяйственного оборота;
- относительном обесценивании традиционных технологий и индустриальных комплексов, а также продуктов их применения.

Вопросы для самоконтроля

1. Какие основные черты характеризуют современное мировое хозяйство?
2. Роль и место Республики Беларусь в международном разделении труда.
3. Значение внешнеэкономической деятельности для экономики Республики Беларусь.
4. Проблемы развития экспортного потенциала Беларуси.

2. ПРЕДПРИЯТИЕ КАК СУБЪЕКТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

2.1 Участники внешнеэкономической деятельности

Каждая фирма, участвующая в хозяйственной деятельности имеет правовую форму и действует в соответствии с нормами гражданского и торгового права своего государства.

Знание правового положения фирмы дает ответы на следующие вопросы:

- кто и в каком размере несет ответственность по обязательствам фирмы;
- кто оплачивает долги фирмы в случае ее банкротства;
- кто имеет право заключать контракты от имени фирмы (если представитель фирмы превысил свои полномочия, то фирма может отказаться от выполнения своих обязательств по сделке):

– в чьем ведении находится решение вопросов, связанных с подписанием контракта.

В отношении участников внешнеэкономической деятельности кроме термина «коммерсант» в международной практике широко применяются понятия:

- *«партнер»*, когда коммерсанты выступают с одной стороны сделки (например, при работе в совместном предприятии),

и *«контрагент»*, когда коммерсанты являются противоположными сторонами сделки.

Коммерсанты могут быть индивидуальными или коллективными. К *индивидуальным коммерсантам* относятся предприниматели или их объединения. Они работают в сферах обслуживания, мелкой и средней торговли, промышленного и сельскохозяйственного производства.

Предпринимательская деятельность граждан в Республике Беларусь регулируется Гражданским кодексом (ГК).

Граждане вправе заниматься предпринимательской деятельностью без образования юридического лица с момента государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя (п. 1 ст. 22 ГК).

Способность физического лица, осуществляющего предпринимательскую деятельность, быть индивидуальным предпринимателем и иметь связанные с этим права и обязанности определяется по праву страны, где физическое лицо зарегистрировано в качестве индивидуального предпринимателя (п. 4 ст. 1104 ГК).

По договору простого товарищества (договору о совместной деятельности) двое или несколько лиц (товарищей) обязуются соединить свои вклады и совместно действовать без образования юридического лица для извлечения прибыли или достижения иной не противоречащей законодательству цели. Сторонами договора простого товарищества, заключаемого для осуществления предпринимательской деятельности, могут быть только индивидуальные предприниматели и (или) коммерческие организации (пп. 1, 2 ст. 911 ГК).

Коллективные коммерсанты — это различного рода фирмы, представляющие собой объединения лиц и (или) капиталов.

Юридическим лицом признается организация, которая имеет в собственности, хозяйственном владении или оперативном управлении обособленное имущество, несет самостоятельную ответственность по своим обязательствам, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, исполнять обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. Юридическое лицо должно иметь самостоятельный баланс или смету (п. 1 ст. 44 ГК)

Юридическое лицо подлежит государственной регистрации. Данные государственной регистрации включаются в Единые государственный регистр юридических лиц, открытый для всеобщего

ознакомления (п. 1 ст. 47 ГК). Юридическое лицо считается созданным с момента его государственной регистрации (п. 2 ст. 47 ГК).

Существует распространенная международная классификация фирм:

- по видам деятельности (торговые, производственные, строительные и т.д.),
- по форме собственности (частные, государственные),
- по принадлежности капитала (национальные, иностранные, смешанные),
- по целям объединения и характеру хозяйственных отношений участников (трест, концерн, финансово-промышленная группа, картель, холдинг и т.д.).

При объединении в *трест* предприятия теряют свою юридическую и хозяйственную самостоятельность и сливаются в единый хозяйственный комплекс.

Концерн — это объединение юридически самостоятельных предприятий, связанных посредством патентно-лицензионных соглашений, совместного финансирования, производственного сотрудничества. Концерны функционируют обычно в форме акционерного общества. Их деятельность контролируется входящими в них компаниями.

Финансово-промышленная группа также объединяет самостоятельные предприятия различных отраслей хозяйства — промышленные, торговые, кредитные и другие, но в отличие от концерна во главе ее стоит, как правило, один или несколько банков, которые координируют деятельность входящих в группу предприятий и распоряжаются их денежным капиталом.

Картель — это объединение на долговременной основе юридически самостоятельных фирм с целью совместной коммерческой деятельности (как правило, по реализации продукции, когда участники соглашения договариваются о рынках сбыта, условиях продажи, ценах и т.д.). Разновидностью картельного соглашения являются синдикаты и пулы. Синдикаты предполагают сбыт продукции их участников через специально создаваемое предприятие в форме акционерного общества или общества с ограниченной ответственностью. Пул предусматривает особый механизм распределения прибыли его участников: после поступления ее в общий фонд в заранее установленной пропорции.

Промышленный холдинг не занимается производственной деятельностью, а лишь управляет входящими в него юридически самостоятельными предприятиями и осуществляет контроль за их функционированием.

В Республике Беларусь по форме собственности предприятия подразделяются на государственные и частные. По принадлежности капитала все коммерческие организации с иностранными инвестициями рассматриваются как коммерческие совместные либо коммерческие иностранные организации. Филиалы и представительства коммерческих

организаций с иностранными инвестициями на территории Беларуси не являются юридическими лицами.

Юридические лица Республики Беларусь могут быть *коммерческими и некоммерческими*. Коммерческие юридические лица — это организации, основной целью деятельности которых является извлечение прибыли и распределение ее между участниками. Некоммерческие юридические лица не имеют таких целей. Юридические лица могут создаваться в различных формах.

Юридические лица, являющиеся коммерческими организациями, могут создаваться в форме хозяйственных товариществ и обществ, производственных кооперативов, унитарных предприятий и крестьянских (фермерских) хозяйств (п. 2 ст. 46 ГК).

Юридические лица, являющиеся некоммерческими организациями, могут создаваться в форме потребительских кооперативов, общественных или религиозных организаций (объединений), финансируемых собственником учреждений, благотворительных и иных фондов, а также в других формах, предусмотренных законодательством (п. 3 ст. 46 ГК).

Допускается создание объединений коммерческих и (или) некоммерческих организаций в форме ассоциаций и союзов. Юридические лица Республики Беларусь могут создавать объединения, в том числе с участием иностранных юридических лиц, в форме финансово-промышленных и иных хозяйственных групп (п. 4 ст. 46 ГК).

Юридическое лицо имеет наименование, в котором указывается на его организационно-правовую форму. Наименование некоммерческих организаций должно содержать и указание на характер деятельности юридического лица.

Хозяйственные товарищества и общества — это коммерческие организации с разделенным на доли (вклады) учредителей (участников) уставным фондом. Хозяйственные товарищества могут создаваться в форме полного или коммандитного товарищества, хозяйственные общества — в форме акционерного общества, общества с ограниченной или дополнительной ответственностью.

В *полном товариществе* его участники в соответствии с заключенным между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества, солидарно несут субсидиарную ответственность своим имуществом по обязательствам товарищества. Каждый участник данной организации имеет один голос (если учредительным договором не предусмотрен иной порядок определения количества голосов его участников). Прибыль и убытки полного товарищества распределяются его участниками пропорционально их долям в уставном фонде (если учредительным договором не предусмотрен, иное).

В *коммандитном товариществе* наряду с участниками, осуществляющими от его имени предпринимательскую деятельность и отвечающими по его обязательствам всем своим имуществом (т.е. полными

товарищами), имеется один или несколько участников (вкладчиков, командитов), которые не принимают участия в осуществлении товариществом предпринимательской деятельности и несут риск убытков в пределах сумм внесенных ими вкладов.

Акционерное общество (закрытое (ЗАО), открытое (ОАО) -это форма объединения капиталов посредством выпуска акций. Ответственность акционеров по делам общества ограничивается только суммой, уплаченной за акции.

Общество с ограниченной ответственностью (ООО) учреждается двумя или более лицами, его уставный фонд разделен на доли в размерах, указанных в учредительных документах. Участники общества отвечают по обязательствам предприятия и несут риски убытков, связанных с деятельностью общества, только в пределах сумм внесенных ими вкладов.

Общество с дополнительной ответственностью (ОДО) учреждается двумя или более лицами, его уставный фонд также разделен на доли в размерах, указанных в учредительных документах. Участники такого общества солидарно несут субсидиарную ответственность по его обязательствам своим имуществом в пределах, определенных учредительными документами. При банкротстве одного из участников его ответственность по обязательствам общества распределяется между остальными участниками пропорционально их вкладам (если учредительными документами не предусмотрен иной порядок распределения ответственности).

Производственный кооператив (артель) — коммерческая организация, участники которой вносят имущественный паевой взнос, принимают личное трудовое участие в деятельности и несут субсидиарную ответственность по обязательствам в равных долях (если иное не определено в уставе) в пределах, установленных уставом, но не меньше величины полученного годового дохода.

Унитарное предприятие — коммерческая организация государственной или частной формы собственности, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней имущество. Имущество унитарного предприятия неделимо и не может быть определено по вкладам (долям, паям), в том числе между работниками предприятия.

Потребительский кооператив — некоммерческая организация, представляющая собой добровольное объединение граждан и юридических лиц на основе членства с целью удовлетворения материальных (имущественных) и других потребностей, создаваемая на основе паевых взносов его участников. Прибыль (доход) потребительского кооператива не может распределяться между его членами.

2.2 Поиск и выбор контрагентов на мировом рынке

Поиск и выбор контрагента — важная и сложная задача как для поставщика, так и для потребителя, предполагающая определение стран и фирм, наиболее предпочтительных для сбыта или закупки продукции.

Процесс выбора страны сбыта продукции включает несколько стадий.

1. Вначале составляется обширный список стран, которые вызывают интерес. При этом используются различные источники информации: данные торгово-промышленных палат, различных министерств и ведомств, клиентов, партнеров, конкурентов, специализированных информационных институтов. Не рекомендуется включать в список политически нестабильные страны или те, в которых существуют запреты на ввоз продукции поставщика. Далее путем отбора оставляют наиболее перспективные государства.

2. Рыночному исследованию предшествует анализ общей информации об интересующей стране: размер территории, численность населения, уровень развития экономики, денежная система, валютное и таможенно-тарифное регулирование, налоговое законодательство, уровень образования и культура населения. При этом устанавливаются технические или организационные причины, по которым может быть затруднен сбыт продукции на определенном рынке, наличие или отсутствие каких-либо торговых или правовых барьеров, препятствующих экспорту.

К основным трудностям, возникающим при осуществлении международного сотрудничества, относятся следующие:

- высокая зависимость от политической и экономической ситуации в стране партнера расхождение в законодательствах;
- влияние таможенной политики;
- менталитет и этика бизнеса;
- затрудненная коммуникация (языковой барьер, визы, накладные расходы);
- валютный риск;
- различия в системе стандартов;
- неполная информационная компетентность;
- сложности в системе договоров, расчетов, транспортировки,

1. Выбор фирмы-контрагента зависит от характера и предмета сделки, экономического потенциала страны, конъюнктуры и емкости рынка. Учитываются и такие факторы, как наличие межправительственных торговых соглашений, вид деятельности фирмы, ее репутация, длительность торговых отношений и предлагаемые условия сделки. Выбор формы сотрудничества происходит на основе сопоставления затрат (риска) и вероятных коммерческих результатов (возможностей).

Если сотрудничество осуществляется с достаточно большим количеством фирм, то сведения о них систематизируются путем составления *информационных карт*.

Информационная карта является фирменным досье и содержит как общие, так и специальные сведения о фирме и ее представителях, постоянно дополняемые новыми данными.

Как правило, информационная карта включает следующие основные разделы:

- преамбулу (указываются наименование фирмы, ее адрес, номер факса);
- общую характеристику фирмы (характер деятельности, правовая форма, национальная принадлежность капитала, номенклатура производства и экспорта, наличие дочерних фирм, материально-техническая база, география экспорта и т.д.);
- финансово-экономические показатели (уставный капитал, годовой оборот, число занятых, расходы на научные исследования и др.);
- сведения о руководящем составе фирмы;
- деловую характеристику фирмы (выполнение обязательств по контракту, соблюдение сроков поставки, размер предоставляемых скидок, качество поставляемого товара, отношение к рекламациям и т.д.);
- деловую характеристику представителей фирмы.

В международных сделках одним из важнейших факторов является наличие взаимопонимания, достичь которого часто трудно вследствие различий в целях, опыте, традициях, понятийном аппарате и общих представлениях предпринимателей разных стран.

Типичными ошибками при организации сотрудничества являются:

- игнорирование коммерческих интересов партнера;
- недоучет альтернативных возможностей потенциального партнера, неумение доказать сравнительное преимущество своего продукта;
- тактика «очковтирательства»;
- ненадежность при выполнении обязательств;
- неспособность к перспективному планированию;
- абстрактный подход к бизнесу, незнание реалий;
- невнимание к стандартам, техническим и технологическим, /экспертизам в стране партнера;
- переоценка собственных возможностей, недоучет многообразия форм сотрудничества;
- невладеение современными методами обработки информации и техникой презентации, отсутствие проспектов фирмы и визитных карточек;
- переоценка личного и недооценка делового уровней общения;
- избыточное и навязчивое гостеприимство;
- постоянный пересмотр достигнутых договоренностей.

Многие предприниматели уже в самом начале сотрудничества пытаются объяснить свою позицию, выдвигают ряд предложений, не зная

при этом планов потенциального партнера, его интересов, целей и ориентиров. Именно в таком случае шансы быть понятым минимальны. Поэтому при *первом контакте следует начать не с предложений, а с изучения партнера, предварительно определив наиболее важные вопросы, которые целесообразно ему задать*. Посредством техники постановки вопросов и активного слушания достигается лучшее понимание партнера.

2.3 Коммерческие предложения

Коммерческая работа предполагает постоянную переписку контрагентов с обоюдными предложениями о возможных сделках. Инициатором заключения договора может быть как продавец, так и покупатель. Если инициатива исходит от продавца, он может направить возможному покупателю оферту (от лат. offero — предлагаю), предложение принять участие в торгах или письмо о намерениях вступить в переговоры. Если инициатором сделки выступает покупатель, то он высылает заказ, запрос или письмо о намерениях.

Оферта — это письменное предложение продавца, направленное возможному покупателю.

Оферта является проектом договора и подписывается направляющей ее стороной (оферентом). Продавец может высылать предложение конкретному лицу либо же сразу нескольким возможным покупателям на одну и ту же партию товара в расчете, что кто-либо из них заинтересуется данным товаром. В связи с этим различают твердую и свободную оферты.

Твердая оферта — это письменное предложение продавца о поставке определенной партии товара, направляемое одному возможному покупателю.

В твердой оферте указывается срок, в который покупатель должен ответить на предложение продавца. В течение этого срока оферент не может сделать аналогичное предложение другому покупателю.

В случае, если покупатель согласен с условиями оферты, он подписывает проект договора и посылает продавцу безоговорочный акцепт. Оферта вступает в силу в момент получения ее оферентом.

Если покупатель не согласен с какими-либо условиями оферты, он посылает продавцу ответ, отклоняющий предложение, либо контрoferту с указанием своих условий договора и срока для ответа. В этом случае переговоры продолжаются.

Свободная оферта — это письменное предложение продавцом одной и той же партии товара, направляемое одновременно нескольким возможным покупателям.

В случае свободной оферты оферент не связан своим предложением. Если покупатель согласен с условиями оферты, он подписывает ее и высылает в адрес продавца. Сделка при этом не считается заключенной, поскольку свободная оферта становится договором только тогда, когда

продавец, получив от покупателя подписанную оферту (контроферту), вышлет ему ее подтверждение (акцепт). Продавец акцептует более предпочтительную для него оферту, а не ту, которую получил раньше.

Если покупатель заранее располагает информацией об условиях предложения экспортера (на основании прейскурантов, каталогов, информационных листов и др.), он может направить ему *заказ*. В случае, когда экспортер готов выполнить заказ, он высылает подтверждение предложения. Если продавец не принимает заказ к исполнению, то направляет отклонение (причину можно не указывать).

Покупатель может обратиться к экспортеру с просьбой прислать предложение (оферту) на определенный товар. Такое предложение покупателя называется *запросом*. Запросы посылаются обычно одновременно нескольким фирмам, выпускающим аналогичную продукцию. Основной целью при этом является получение от экспортных фирм конкретных предложений, из которых выбираются наиболее предпочтительные для покупателя.

В запросе указываются наименование интересующего товара, его качество, количество, желательные сроки поставки, в некоторых случаях — характеристики товара, условия поставки, сроки ответа и т.д. При этом цена, как правило, импортеру неизвестна.

Как продавец, так и покупатель, определив по различным источникам своих потенциальных контрагентов, могут направить им коммерческие *письма о намерениях* провести переговоры по поводу возможной сделки. Данные коммерческие предложения не имеют правовой силы и лишь свидетельствуют о желании сторон продолжить контакты в будущем.

Одним из способов осуществления экспортной сделки является участие *в международных торгах* — конкурсе на право поставки товара с заранее определенными характеристиками, размещения заказов и выдачи подрядов. Контракт подписывается с тем продавцом, который, с точки зрения организаторов торгов, предложил наиболее выгодные коммерческие и технические условия.

Вопросы для самоконтроля

1. Какие источники информации могут быть использованы при поиске иностранного партнера?
2. Какие факторы следует учитывать при выборе иностранного партнера?
3. В чем заключаются различия между твердой и свободной офертой?
4. Особенности подготовки предконтрактных документов.

3. ПОНЯТИЕ И ВИДЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ КОММЕРЧЕСКИХ ОПЕРАЦИЙ

3.1 Понятия «международная торговая сделка», «коммерсант»

Международная торговая сделка — это договор (соглашение) между двумя или несколькими сторонами, находящимися в разных странах по поставке товара определенного количества и качества или оказании услуг в соответствии с согласованными условиями.

Определение международного характера сделки содержится в Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров (Венская конвенция 1980 г.) и Новой Гаагской конвенции о праве, применяемом к договорам международной купли-продажи, 1985 г.

Указанная трактовка понятия торговой сделки применяется ко всем хозяйственным сделкам: производственным, сельскохозяйственным, заключаемым в строительных, издательских, зрелищных, финансовых, банковских и других сферах, относящихся к обращению товаров, при транспортировке, экспедировании, хранении, страховании, рекламировании товаров и т.д.

Ни национальная принадлежность сторон, ни их гражданский или торговый статус, ни характер договора не являются критериями отнесения сделки к международной. *Свидетельством международного характера договора выступает только один признак — расположение коммерческих предприятий контрагентов в разных государствах.*

В международной практике существуют различные критерии определения принадлежности коммерческого предприятия к тому или иному государству. К ним относятся:

- место регистрации учреждения (в США, Великобритании),
- местонахождение правления юридического лица (во Франции, Германии),
- место осуществления основной деятельности юридического лица (в Италии).

В Республике Беларусь для определения правоспособности предприятий при совершении сделок используется критерий *места их государственной регистрации в качестве юридического лица*. Стороны внешнеторговых сделок относятся к особой категории предпринимателей, именуемых *коммерсантами*.

Признание статуса коммерсанта налагает *определенные обязанности по ведению предпринимательской деятельности: регистрация в торговом реестре, ведение специальной финансовой отчетности для налогового обложения, открытие собственного банковского счета и др.*

Коммерсантам предоставляются и некоторые специальные права, сущность которых сводится к следующему:

- в своей деятельности коммерсанты вправе выступать под определенным фирменным наименованием (товарным знаком), индивидуализирующим их на рынке;
- при возникновении спорных вопросов они могут воспользоваться обеспечиваемой законом возможностью защиты своих интересов;
- деятельность коммерсантов во многом подчиняется специальному правовому режиму. В частности, согласно Венской конвенции, не требуется обязательного письменного составления договора, его форма может быть и устной.

3.2 Виды международных коммерческих операций

При всем многообразии международных коммерческих операций в зависимости от объекта сделки их можно подразделить на *три большие группы*:

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

На рисунке 3.1 представлена классификация международных торговых сделок.

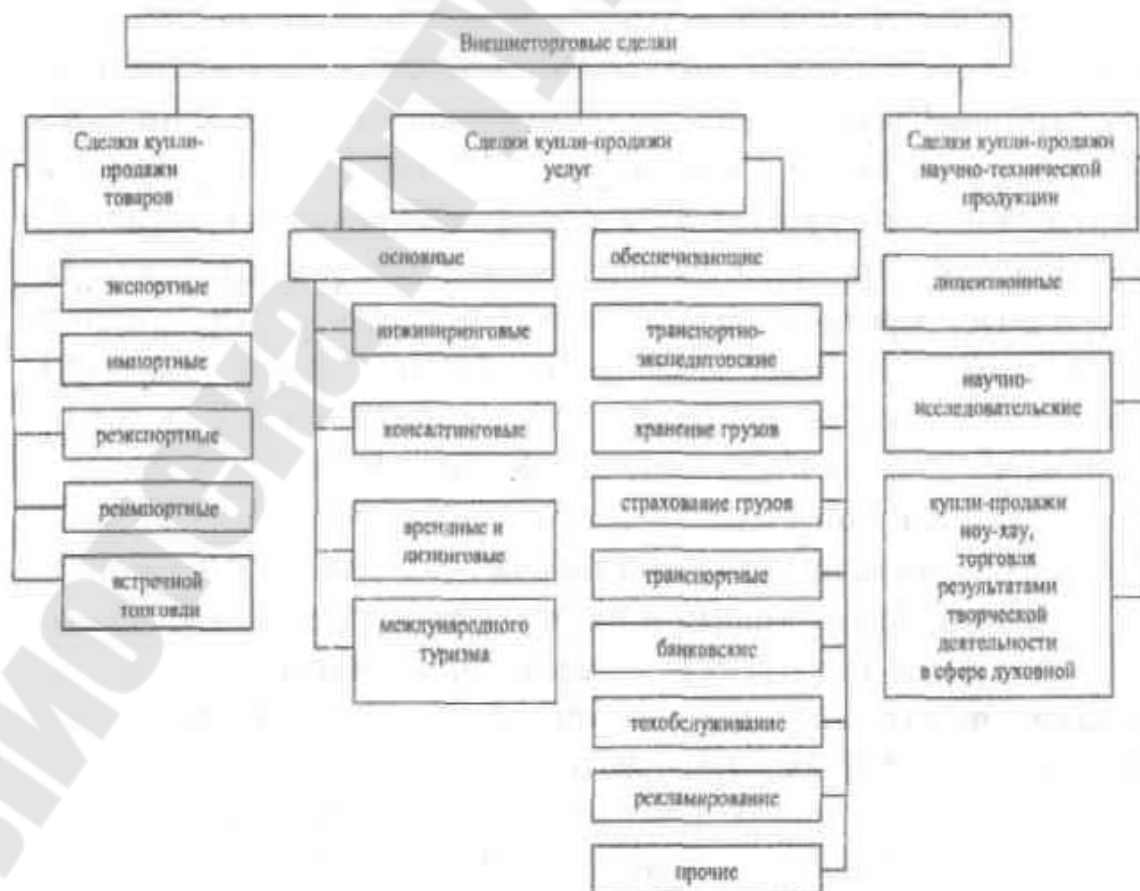


Рисунок 3.1 Классификация международных торговых сделок

Наиболее распространенной и традиционной для международной торговли является группа операций *купли-продажи товаров*. Такие сделки предполагают, что продавец обязуется передать товар покупателю в согласованные сроки и на оговоренных условиях, а покупатель обязуется принять товар и уплатить за него определенную цену.

Операции купли-продажи товаров подразделяют на следующие виды:

- экспортные;
- импортные;
- реэкспортные;
- реимпортные;
- встречной торговли.

Экспортные операции предполагают продажу и вывоз за границу товаров для передачи их в собственность иностранного контрагента.

Импортные операции означают закупку и ввоз иностранных товаров для последующей реализации их на внутреннем рынке своей страны или потребления предприятием-импортером.

Реэкспортные и реимпортные операции являются разновидностью экспортно-импортных.

Реэкспортная операция — это вывоз за границу ранее ввезенного иностранного товара, не подвергнутого в реэкспортирующей стране какой-либо переработке. Такие сделки чаще всего осуществляются при продаже товаров на аукционах и товарных биржах. Они используются и при реализации крупных проектов с участием иностранных фирм, когда закупка отдельных видов материалов оборудования происходит в третьих странах. При этом, как правило, товары отправляются в страну реализации без завоза в страну реэкспорта. Довольно часто данные операции проводят с целью получения прибыли за счет разницы цен на один и тот же товар на различных рынках. В данном случае завоз товара в реэкспортирующую страну также не производится.

Большое количество реэкспортных операций проводится на территории свободных экономических зон, особенно открытых портов. Ввозимые на данные территории товары не облагаются таможенными пошлинами и освобождаются при вывозе (реэкспорте) от всевозможных пошлин, сборов и налогов на импорт, с обращения или производства. Таможенная пошлина уплачивается только в случае, когда товары перемещаются через таможенную границу внутрь страны.

Реимпортные операции предполагают ввоз из-за границы ранее вывезенной отечественной продукции, не подвергнутой там переработке. Это могут быть товары, не проданные на аукционе, возвращенные с консигнационного склада, забракованные покупателем и др.

В настоящее время продолжают активно развиваться качественно новые процессы в области организации и проведения международных

торговых операций. Одним из таких процессов явилось широкое распространение *встречной торговли*. Она объединяет внешнеторговые операции, предусматривающие встречные обязательства экспортеров и импортеров по закупке друг у друга товаров.

Операции купли-продажи услуг в последние годы составляют все более значительную часть экономики большинства стран и приобретают международный характер.

Оценить широту и разнообразие международного рынка услуг достаточно сложно.

Во-первых, большое количество международных сделок в сфере услуг остается неучтенным, поскольку при этом не происходит перемещения товаров через границу.

Во-вторых, сделки, касающиеся одновременно товаров и услуг, обычно относят непосредственно к товарным.

В-третьих, большой объем деятельности сервисных фирм осуществляется через их зарубежные филиалы.

Стремительный рост количества и ассортимента оказываемых услуг обусловлен рядом факторов:

- растущая потребность в услугах, многие из которых становятся все более разнообразными, сложными и высококачественными;
- трансформация услуг, ранее выполнявшихся на предприятии: фирмы и частные лица все чаще нанимают специалистов для оказания тех услуг, которые прежде осуществляли сами;
- приватизация сектора государственных услуг;
- развитие рынка информации;
- внедрение специализированного оборудования, позволяющего автоматизировать деятельность сервисных фирм.

Основными классификаторами услуг в международной практике являются Временный единый классификатор продукта ООН (UN Provisional Central Product Classification — CPC), который включает около 600 видов услуг, а также классификатор ГАТС, составленный на основе CPC и содержащий около 160 видов услуг.

Выделение операций по *купле-продаже научно-технической продукции* в самостоятельную группу связано с тем, что они могут иметь не только научную, но и коммерческую ценность.

Операции по торговле научно-техническими знаниями подразделяются на операции, связанные с предоставлением:

- права на использование изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, товарных знаков;
- технических знаний, опыта, чертежей, инструкций, различного информационного материала, объединяемых понятием «ноу-хау» («знаю как»).

В основу данной классификации положена правовая охрана научно-технической продукции. Она распространяется лишь на первую группу и осуществляется, согласно международной практике, в форме патента.

Передача научно-технической продукции реализуется на основе международных лицензионных соглашений, предметом которых могут быть любые знания, как патентуемые, так и не подлежащие патентованию.

Вопросы для самоконтроля

1. Дайте определение международной торговой сделки и ее основных признаков.
2. Какие сделки в области международной торговли услугами относятся к основным, а какие к обслуживающим?
3. Что является свидетельством международного характера договора?

4. ВНЕШНЕТОРГОВЫЕ ОПЕРАЦИИ КУПЛИ ПРОДАЖИ ТОВАРОВ

4.1 Понятие и функции договора международной купли-продажи

Соглашение об основных условиях взаимных обязательств, достигнутое в ходе переговоров участниками внешнеторговой сделки, оформляется, как правило, письменным документом – договором, или 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 года «О порядке проведения и контроля внешнеторговых операций»).

Договор купли-продажи товаров в материально-вещественной форме в международной коммерческой практике называется контрактом [14, с. 103].

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; еще до того как заключить контракт, необходимо выяснить следующие вопросы:

- разрешен ли ввоз (вывоз) товара на территорию страны;
- облагается ли товар экспортной (импортной) пошлиной, каков размер этих пошлин;
- подпадает ли товар под режим лицензирования или квотирования, каким органом выдается лицензия, каков порядок ее получения, сколько будет стоить получение лицензии;
- необходимо ли получение специальных разрешений на вывоз (ввоз) товара;
- требуется ли получение фитосанитарного, ветеринарного и других санитарных и экологических сертификатов;
- какие имеются льготы по вывозу (ввозу) товара (освобождение от пошлин, налогов, сборов);
- имеются ли какие-нибудь особенности в порядке осуществления платежей с предпринимателями из страны планируемого экспорта (импорта);
- какие еще документы необходимы для обеспечения пропуска товара за границу.

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 том числе и о валюте платежа.

В международной торговой практике существуют самые разнообразные контракты, их содержание зависит от операции, которую собираются совершить контрагенты. Но, несмотря на все разнообразие 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 оборудование, гарантии, порядок поставки запасных частей, командирования 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.

4.2 Содержание внешнеторгового контракта

Преамбула. Текст контракта начинается с преамбулы и начинается 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.

Так, например, в договоре купли-продажи преамбула может выглядеть следующим образом:

Контракт №18Е

г. Гомель

10 февраля 2003 г.

ОАО «Гомельстекло», г. Гомель, Беларусь, именуемое в дальнейшем «Продавец», в лице технического директора _____ (доверенность №495 от 29.01.03) с одной стороны, и «Селект Глас б.в.», г. Рурмонд, Нидерланды, именуемый в дальнейшем «Покупатель», в лице директора _____, действующего на основании Устава, с другой стороны заключили настоящий контракт о нижеследующем ...

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.

Предмет контракта. Следует описание предмета контракта, устанавливается его точное наименование и код в соответствии с товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД ТС). 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.

ПРИМЕР. Продавец продал, а Покупатель купил на условиях DAP граница Республика Беларусь – Литва, согласно Инкотермс-2010, 1000 тонн сахара-песка белого.

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.

ПРИМЕР. Продавец продает, а Покупатель покупает на условиях FCA-Гомель (согласно Инкотермс-2010) товар в соответствии со Спецификацией (Приложение №1), являющейся неотъемлемой частью настоящего контракта, с целью вывоза за пределы Республики Беларусь.

Если предметом сделки выступает товар со сложными техническими характеристиками, то подробное описание предмета соглашения дается в специальных разделах, которые называются «технические условия» или «технические спецификации» (они также могут оформляться как приложения к контракту), а в самом разделе о предмете контракта дается краткое

определение товара и делается ссылка на соответствующий раздел или приложения.

ПРИМЕР. Поставщик обязуется изготовить и передать в собственность Покупателя на условиях СІР г. Бобруйск, согласно Инкотермс-2010 товар, именуемый в дальнейшем оборудование в соответствии с Технической спецификацией и документацией (Приложение №1), которое является неотъемлемой частью настоящего контракта. Поставляемая документация на русском языке должна включать:

- паспорт оборудования с техническим описанием и инструкцией по монтажу и эксплуатации;
- гидравлическую схему;
- перечень приборов;
- описание управления;
- электрическую монтажную и принципиальную схему с описанием принципа работы.

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.

ПРИМЕР. Продавец продал, а Покупатель купил 3400 метрических тонн нетто замороженной мясной свинины в полутушах.

При поставках неоднородного товара (различных моделей, сортов, марок, типоразмеров и т.д.) количество поставляемого в ассортименте товара указывают в отдельной спецификации (спецификациях), являющихся приложением к контракту.

ПРИМЕР. Продавец обязуется передать, а Покупатель принять и оплатить на условиях EXW, РУП «Молодечненский завод металлоконструкций» г. Молодечно, согласно Инкотермс-2010 товар в количестве и ассортименте, указанном в спецификации № 1, прилагаемой к настоящему контракту и являющейся его неотъемлемой частью.

В отдельных 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. Различают метрическую тонну, равную 1000 кг.; английскую длинную тонну, равную 1016 кг.; малую или короткую тонну – 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 вес 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, 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, в Уругвае – 480 кг. Ошибка в количестве может быть очень существенной, если такого уточнения веса не сделано.

В контракте необходимо уточнить включается ли тара и упаковка (по весу) в количество поставляемого товара. Если единицей измерения является вес, то в тексте контракта должно быть четко указано по какому весу совершена купля-продажа: нетто, брутто или брутто за нетто. В последнем случае тара составляет не более 1–2% веса товара, цена товара определяется исходя из веса брутто, вес 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, утреска, 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 поставленного 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.

ПРИМЕРЫ. 1. Продавец продал, а Покупатель купил 80 тыс. тонн сырой нефти на условиях CIF Одесса (согласно Инкотермс-2010); указанное количество понимается плюс-минус до 5% в опционе Продавца.

2. Продавцу предоставляется право поставить товар с отклонением от указанного в спецификации объема в размере +/- 5% по общему количеству.

3. Допускается отклонение по каждой позиции и по общему объему поставки +/- 10%.

4. «Около» понимается +/- 10% по общему количеству и +/- 20% по отдельным размерам и сортам.

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 устранит 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.

ПРИМЕР. Стекло, поставляемое по настоящему контракту, соответствует Государственному Стандарту 111-90 (ГОСТ 111-90). Светопропускная способность для стекла толщиной 4 мм должна быть не ниже 89 (+ 0,3)%.

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.

ПРИМЕР. Качество поставляемого по настоящему контракту товара должно соответствовать техническим условиям завода изготовителя.

Определение качества по **спецификации**, которая является приложением к договору, предполагает подробное указание технических параметров, характеризующих товар. Спецификации составляются в основном экспортерами-производителями, так как 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.

ПРИМЕР. Качество и комплектация поставляемого оборудования должны соответствовать действующим стандартам страны Производителя, техническим

условиям Производителя и спецификации (Приложение №1 к настоящему контракту).

Приложение №1
КОНТРАКТ № ВУ2010/01

г. Гомель

24 февраля 2010 г.

Линия для отделки трикотажных полотен врасправку состоящая из:
машина для продольного разрезания полотна DMS 10
- ширина – 2400 мм
- скорость резки и размотки – 10 – 80 м/мин.
противоусадочная машина DMS 18 DILCOMPAKT
- ширина – 2400 мм
- скорость – 5 – 50 м/мин.
- установленная мощность – 50 квт.
- давление пара – 4 бар.
и т.д.

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, например, условия, при которых товар может отклоняться по качеству от образца, а также сроки хранения сторонами образцов.

ПРИМЕР. Качество поставляемого товара должно соответствовать образцам изделий, согласованным обеими сторонами и являющимся эталонами к настоящему контракту. Один экземпляр образца-эталона хранится у Продавца, а другой – у Покупателя в течение 8 месяцев с даты окончания поставок. Они будут являться арбитражными эталонами в случае возникновения спора между сторонами по настоящему контракту до момента урегулирования претензии.

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 некоторых товаров, руды, металлов, химических веществ.

ПРИМЕР. Товар должен соответствовать по качеству действующим в стране Продавца стандартам и показателям согласно Приложению №1 к настоящему контракту.

Приложение №1 КОНТРАКТ №

1. Наименование, объемы, сроки поставки товара:

Соль пищевая профилактическая, упакованная в полипропиленовые мешки по 50 кг.

Объем поставки – 100 метрических тонн.

Срок поставки – 201_г.

2. Качество товара и основные показатели:

- Массовая доля хлористого натрия, % – 68,4+/-5,0

- Массовая доля хлористого калия, % – 26,3+/-3,0

- Массовая доля сульфата магния, % – 5,3+/-1,0

– Массовая доля нерастворимых в воде веществ, % не более – 0,2

– Массовая доля влаги, % не более – 3,0

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.

ПРИМЕР. Товар должен соответствовать стандартам, установленным в стране Продавца на товар такого рода, и быть пригодным для производства Покупателя. Качество товара должно быть подтверждено сертификатом качества, выданным производителем или нейтральной организацией по заказу производителя.

Качество товара в контракте часто определяется применением двух или нескольких вышеперечисленных способов.

ПРИМЕР. Ткани, проданные по настоящему контракту, должны соответствовать техническим показателям, указанным в приложении №2, а также образцам, представленным Продавцом и одобренным Покупателем.

Соответствие тканей условиям контракта должно быть подтверждено сертификатом, выданным заводом-изготовителем.

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.

ПРИМЕР. Качество поставляемых по настоящему контракту пиломатериалов должно быть обычного экспортного качества Продавца.

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 единовременно, 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 следующими способами:

- определением фиксированной даты поставки;
- определением периода, в течение которого должна быть произведена поставка (месяц, квартал, год);
- применением 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.

ПРИМЕРЫ.

1. Проданный по настоящему контракту товар поставляется в период с апреля по декабрь 201_ г. примерно равными месячными партиями.

2. Товар поставляется в течение сентября – ноября 201_ г. Продавец имеет право на досрочную поставку.

3. Товар по настоящему контракту должен быть поставлен не позднее 25 сентября 201_ г.

4. Продавец поставит Покупателю товар в январе–июне 201_ г. в соответствии с согласованным между Продавцом и Покупателем графиком поставок по месяцам и видам транспорта.

Продавцу предоставляется право досрочной поставки товара по согласованию с Покупателем.

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 позволит 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.

При применении Инкотермс в контрактах купли-продажи следует учитывать 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. Сфера действия Инкотермс ограничена вопросами, связанными с правами и обязанностями сторон договора купли-продажи в отношении поставки проданных товаров (под словом товары здесь 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 – Инкотермс относится 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 вообще 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 затем 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.

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». Более

подробно содержание международных коммерческих терминов было рассмотрено в главе 3.6 Стандартизация условий международных торговых сделок. Международные правила толкования торговых терминов – Инкотермс.

Цена товара. Вопрос установления цены на товар во внешнеторговом контракте является чрезвычайно важным, так как 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 измерения, 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 натурального веса, 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 цена;
- подвижная;
- скользящая цена;
- цена 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.

ПРИМЕР. Общая сумма настоящего Контракта составляет 600.000,00 (шестьсот тысяч) ЕВРО. Цена товара не подлежит изменению в течение всего срока действия контракта.

Цена понимается на условиях СІР г. Бобруйск согласно Инкотермс-2010 и включает в себя: стоимость оборудования; тары; экспортной упаковки;

маркировки; налоги, страховку и другие денежные расходы, взимаемые на территории страны-продавца и других транзитных стран; расходы на доставку до таможенного терминала Покупателя; шеф-монтажные работы, установку и испытание оборудования, и обучение персонала в г. Бобруйске.

В некоторых случаях цена может быть зафиксирована на определенный срок и быть привязана к выполнению определенных условий контракта.

ПРИМЕР. Общая стоимость поставляемого по спецификации согласно настоящего Контракта товара составляет 40.000,00 (сорок тысяч) долл. США.

Цены, фиксированные, и изменению не подлежат при оплате до 30 ноября 201_г.

Подвижная цена фиксируется в момент подписания контракта, но может быть пересмотрена сторонами к моменту поставки. Контрагенты оговаривают в контракте возможность и порядок изменения цены.

ПРИМЕРЫ. 1. Цены, указанные в настоящем контракте, могут быть изменены, в связи с изменением цены товара в странах Продавца и Покупателя. В этом случае Покупатель и Продавец с обоюдного согласия подписывают дополнения к настоящему контракту.

Продавец имеет право поставить вопрос об изменении цены, предварительно уведомив Покупателя не менее чем за 30 дней. Если покупатель не согласен с предложенной Продавцом ценой, контракт считается расторгнутым по истечении 30 дней со дня уведомления.

2. Цена на стекло устанавливается на условиях FCA г. Гомель (согласно Инкотермс-2010) при поставках автомобильным транспортом согласно спецификации (Приложение №1).

Цена на стекло остается неизменной на сумму оплаты согласно выставленного Продавцом Инвойса (Счета).

В случае изменения цены Стороны производят дополнительное ее согласование путем оформления Дополнительного Соглашения. В случае не достижения Сторонами Соглашения по цене, Контракт считается расторгнутым.

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.

ПРИМЕР. Цена на какао-бобы, поставляемые по настоящему Контракту, составляет 3.000,00 (три тысячи) долларов США за одну тонну. Эта цена считается установленной на дату подписания контракта.

В зависимости от конъюнктуры рынка цена на какао-бобы может меняться на дату отгрузки согласно абсолютному изменению публикуемой цены стандартного биржевого контракта на какао-бобы Нью-Йоркской биржи кофе, сахара и какао (CSCE). Повышение или понижение цены принимается сторонами при отклонении биржевой цены от зафиксированной в пределах превышающих 5%.

Изменение цены согласовывается заранее до отгрузки партии товара путем подписания Сторонами дополнительного соглашения.

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 расходов (стоимость сырья, материалов, энергии, оплата труда). 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».

ПРИМЕР. Если цены на соответствующие материалы и зарплата меняются во время исполнения контракта, контрактная цена подлежит пересмотру путем применения следующей формулы:

$$P1 = P_0 \left(A + B \frac{M1}{M_0} + C \frac{L1}{L_0} \right)$$

где $P1$ и P_0 – соответственно окончательная и первоначальная цена товара;

$M1$ и M_0 – соответственно индексы стоимости материалов на дату их закупки производителем и на момент подписания контракта;

$L1$ и L_0 – соответственно индексы заработной платы по истечении 2/3 общего срока поставки и на момент подписания контракта.

A , B и 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 и 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 предусмотрено установление контрактных цен по уровню

биржевых котировок на день поставки или платежа либо по другим достоверным справочным ценам.

ПРИМЕР. Цена на изделия из алюминиевого литья, поставляемого по данному контракту, будет составлять 2,15 от средней котировки на алюминий А-7 Лондонской биржи металлов на день, предшествующий дате поставки изделий.

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 платежа, способ платежа и 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 рассматриваются в главе 8. 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.

ПРИМЕР. Продавец за свой счет должен сообщить Покупателю (по факсу, телексу или телеграфу) в течение 24-х часов с момента отгрузки следующие данные:

- дату отгрузки;
- наименование и количество товара;
- вид и номер транспортного средства;
- номер товарно-транспортной накладной;
- номер Контракта;
- количество мест;
- вес, размеры упаковки.

В этом пункте контракта часто определяется перечень документов, которые продавец обязан предоставить покупателю в установленные сроки.

ПРИМЕР. Поставка оборудования должна сопровождаться следующими документами:

- счет-фактура (invoice) с указанием страны происхождения – 4 экз.;
- упаковочный лист – 4 экз.;
- транспортная накладная (CMR) – экз.;

– сертификат происхождения товара – 2 экз.;

Вся товарно-сопроводительная документация по Контракту составляется на русском языке.

В результате сдачи-приемки покупатель получает возможность распоряжаться товаром, а продавец считается выполнившим свои контрактные обязательства.

В контракте стороны устанавливают порядок сдачи-приемки:

- вид сдачи-приемки (предварительная и окончательная);
- место и срок сдачи-приемки;
- способы сдачи-приемки товара по количеству;
- способы сдачи-приемки по качеству.

Под **сдачей товара** понимается передача его во владение покупателя в соответствии с условиями контракта. Вручение товаросопроводительных документов покупателю рассматривается как передача самого товара.

Под **приемкой товара** понимается 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 по 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 произвести 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.

ПРИМЕРЫ. 1. Товар принимают по количеству на основании упаковочных листов, прикладываемых к каждому упаковочному месту и товаросопроводительных документов.

Приемка товара по качеству осуществляется на основании согласованной между Продавцом и Покупателем спецификации, а также на основании сертификатов качества предоставленных Продавцом.

2. Приемка товаров по количеству и качеству производится на складе Покупателя согласно Положению «О приемке товаров по количеству и качеству», утвержденной постановлением Совета Министров Республики Беларусь №1290 от 3 сентября 2008 г.

3. Окончательная сдача-приемка товара осуществляется на складе Покупателя в г. Гомеле путем сплошного взвешивания товара совместно представителями Покупателя и Перевозчика, либо с участием независимого эксперта Торгово-промышленной палаты Республики Беларусь.

4. Приемка товара Покупателем по количеству осуществляется в соответствии с данными, указанными в товаросопроводительных документах, представляемых Продавцом при поставке товара.

Качество товара должно соответствовать ГОСТ 28425-90. Приемка товара по качеству производится на складе Продавца с участием представителя Покупателя. Покупатель должен в обязательном порядке прислать разбраковщика товара. В случае неучастия представителя Покупателя (разбраковщика) в определении качества товара на складе Продавца, претензии в последующем по разбраковке товара не принимаются.

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 первому потребителю; с момента получения покупателем от продавца уведомления в письменной форме о том, что оборудование готово к отправке; с даты пуска оборудования в эксплуатацию. В пределах согласованного срока продавец

несет ответственность за качество поставленного товара и его эффективную эксплуатацию.

ПРИМЕР. Поставщик гарантирует, что поставляемое оборудование является новым (не бывшим в эксплуатации) укомплектовано всеми необходимыми комплектующими в соответствии с требованиями настоящего Контракта, чтобы обеспечить его нормальную непрерывную эксплуатацию, производительность и качество в соответствии с техническими условиями.

Гарантийный срок поставленного оборудования составляет 12 месяцев со дня ввода в эксплуатацию (дата ввода подтверждается актом ввода оборудования в эксплуатацию), но не более 18 месяцев со дня поставки.

В контракте определяются действия сторон, в том случае, если в течение срока гарантии оборудование окажется дефектным или не будет соответствовать его условиям.

ПРИМЕР. Если в течение срока гарантии поставленное оборудование окажется дефектным, не достигнет либо утратит оговоренные в контракте технико-экономические показатели, Продавец обязан за свой счет заменить дефектное оборудование новым или устранить дефекты в срок не более 30 дней с даты получения соответствующей претензии Покупателя с приложением подтверждающих существо претензии документов.

Срок гарантии продлевается на период, в течение которого не будут обеспечены оговоренные контрактом показатели работы оборудования либо работа его будет остановлена, вплоть до устранения дефектов или замены некачественного оборудования или его частей.

Если устранение дефектов производится по согласованию между сторонами силами покупателя, продавец обязан возместить ему связанные с этим расходы.

ПРИМЕР. Покупатель имеет право устранить дефекты своими силами, если Продавец не дает ответа в течение 48 часов на его претензию. В этом случае Продавец должен оплатить материалы и ремонтные работы.

Покупатель может устранять дефекты только после предварительного письменного согласия Продавца.

Если недостатки не могут быть устранены обеими сторонами, то в контракте должно быть четко оговорено право покупателя отказаться от контракта.

ПРИМЕР. В случае невозможности замены дефектного оборудования, Продавец возвращает Покупателю оплаченные ему за оборудование деньги в течение одного месяца с даты отправления претензии.

Все расходы, связанные с возвратом дефектного оборудования несет Продавец.

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, а также поломки и повреждения, возникшие при транспортировке товара и т. д.). Гарантия может не распространяться на быстроизнашивающиеся детали и запасные части.

ПРИМЕРЫ. 1. Продавец не несет ответственности за дефекты оборудования, возникшие до истечения срока гарантии по причине несоблюдения специалистами Покупателя инструкций или технических условий по эксплуатации, ремонту или техническому обслуживанию оборудования.

2. Гарантии Продавца не распространяются на быстроизнашивающиеся и расходные материалы.

3. Гарантии не распространяются на быстроизнашивающиеся части, перечень которых содержится в соответствующем приложении №3 к настоящему контракту. Продавец сообщает Покупателю адреса поставщиков запасных быстроизнашивающихся частей.

Претензии, предъявляемые одним контрагентом сделки 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 рекламации.

ПРИМЕРЫ. 1. Претензия должна быть направлена Продавцу в письменной форме в течение 15 дней со дня обнаружения дефекта Покупателем. Информация должна содержать детальное описание дефекта и проблемы, вызванной этим дефектом, а также оптимальный для Покупателя путь решения проблемы.

2. Если в течение гарантийного периода возникнет необходимость в замене какой-либо детали оборудования на новую, то Покупатель должен:

– немедленно заявить по электронному адресу *paolo.zocche@fraugroup.com* необходимости замены дефектной детали;

– отправить фотографию дефектной детали на электронный адрес Продавца;

– отправить дефектную деталь в офис Продавца по адресу:

Продавец в этом случае обязан в течение 10 дней с момента уведомления направить новую деталь Покупателю.

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.

ПРИМЕР. Продавец своими силами и за свой счет осуществит монтаж, пуско-наладочные работы поставленного оборудования и обучение специалистов Покупателя работе с оборудованием на территории Республики Беларусь (г. Гомель, ул. Университетская, 3).

Представители Продавца должны прибыть для выполнения указанных работ в течение 10 (десяти) дней с даты получения официального письма Покупателя.

Покупатель обеспечивает представителей Продавца следующим инструментом:

- сварочной машиной для дуговой сварки вольфрамовым электродом в среде инертного газа с минимальной силой тока 160А;
- коробка вольфрамовых электродов на 2,4;
- стандартная дрель с оправкой диаметром до 13 мм;
- и т. д.

По результатам работ составляется акт приема-сдачи монтажа, пуско-наладочных работ и обучения персонала.

Работы по монтажу, пуско-наладке и обучению специалистов должны быть произведены в срок до 20 октября 201_года.

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 не поставленного товара или в виде определенной твердой суммы.

ПРИМЕР. В случае просрочки в поставке товара против установленного настоящим контрактом срока, Продавец уплачивает Покупателю пеню в размере 0,15% от стоимости недопоставленного или не поставленного в срок товара за каждый день просрочки.

Общая сумма пени за просрочку не может превышать 5% стоимости недопоставленного в срок товара.

Штрафные санкции в отношении нарушения сроков оплаты также применяются в виде начисления процентов на неуплаченную вовремя сумму.

ПРИМЕР. В случае просрочки платежа против установленного в настоящем контракте срока Покупатель уплачивает Продавцу пеню в размере 0,1% от общей суммы контракта за каждый день просрочки, но не более 10% от общей суммы.

В контракте стороны, в зависимости от особенностей конкретной сделки, могут устанавливать ответственность и ее размеры за нарушение иных взятых на себя обязательств: за нарушение условий контракта по

оформлению и предоставлению документов; за не извещение или несвоевременное извещение об отгрузке товара; за нарушение требований контракта к упаковке и маркировке; за несвоевременное предоставление транспортного средства под погрузку товара; за простой транспортного средства под погрузкой (разгрузкой) и т.д.

ПРИМЕРЫ. 1. Покупатель, не предоставивший транспортное средство под погрузку товара в трехдневный срок с момента его уведомления Продавцом о готовности товара к отгрузке, уплачивает неустойку в размере 1% от суммы неотгруженной партии товара и возмещает Продавцу расходы по хранению подготовленной партии товара.

2. За не предоставление Покупателем Продавцу третьего экземпляра заявления о ввозе товара на территорию Республики Беларусь с отметкой налогового органа с отметкой об уплате НДС в течение 50 календарных дней с даты отгрузки товара со склада Продавца; Покупатель уплачивает Продавцу штраф в размере 100 000 рублей.

3. За задержку выполнения работ по устранению неполадок возникших во время гарантийного срока, Продавец должен оплатить штрафные санкции в размере 10% от стоимости дефектной детали (узла) и возместить понесенные Покупателем убытки от простоя оборудования за весь срок простоя, но не более 5 000 (пяти тысяч) евро.

Общим правилом международной торговли является соблюдение 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, а, именно, 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 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 статьей.

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.

ПРИМЕР. Оборудование упаковывается в соответствии с требованиями безопасной транспортировки. Упаковка должна обеспечить сохранность груза от всякого рода повреждений во время транспортировки и длительного хранения.

Груз должен быть упакован так, чтобы он не мог перемещаться внутри тары. Тара включает в себя деревянные ящики, и является невозвратной. Стоимость тары включена в стоимость Оборудования.

Продавец несет материальную ответственность за всякого рода порчу оборудования вследствие некачественной и ненадлежащей упаковки.

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.

ПРИМЕР. Маркировка наносится на русском и английском языках несмываемой краской с четырех сторон каждого транспортируемого места, и содержать следующие данные:

- номер контракта;
- наименование Продавца
- наименование Покупателя;
- место назначения;
- номер места;
- вес брутто;
- вес нетто;
- верх;
- осторожно;
- не кантовать;
- схему строповки;
- условия хранения.

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. Стандартная оговорка о наступлении форс-мажорных обстоятельств:

1. Ни одна из сторон не будет нести ответственность за полное или частичное неисполнение своих договорных обязательств, если неисполнение является следствием наводнения, пожара, землетрясения и других стихийных бедствий или военных действий, действия актов органов государственной власти и управления, вступивших в силу после заключения контракта, а также других обстоятельств, предусмотренных Публикацией МТП № 421 Е 1985 г.

2. Если любое из названных обстоятельств повлияло на исполнение обязательства срок, установленный в контракте, то этот срок отодвигается на время действия соответствующего обстоятельства.

3. Сторона освобождается от ответственности за полное или частичное неисполнение своих договорных обязательств, если она докажет, что неисполнение было вызвано препятствием вне ее контроля и что от нее нельзя было разумно ожидать этого препятствия в расчет при заключении договора либо избегания или преодоления этого препятствия или его следствий.

4. Не исполнившая обязательства сторона должна незамедлительно (не позднее 10 календарных дней с момента их наступления или прекращения) в письменной форме уведомить другую сторону о возникновении препятствия и его влиянии на ее способность исполнить обязательство. Если уведомление не получено другой стороной в течение разумного срока после того, как не исполнившая сторона узнала или должна была узнать о препятствии, она несет

ответственность за убытки, ставшие результатом неполучения уведомления, и теряет право ссылаться на форс-мажорные обстоятельства как на основание освобождения от ответственности.

5. Достаточным подтверждением наступления для стороны форс-мажорных обстоятельств является документ, выданный и зарегистрированный торгово-промышленной палатой страны, на территории которой произошли такие обстоятельства. Срок обращения в Белорусскую торгово-промышленную палату за подтверждением форс-мажорных обстоятельств составляет не более 60 календарных дней.

6. Если невозможность полного или частичного исполнения обязательства будет существовать свыше 3-х месяцев, стороны будут иметь право расторгнуть договор полностью или частично без обязанности по возмещению возможных убытков потерпевшей стороне, при этом возвратив полученное по сделке, или заключить договор на новых условиях.

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 государственными органами 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 при Белорусской Торгово-промышленной палате (МАС), решения которого признаются и исполняются на территории более чем ста государств.

В арбитражную оговорку могут также включаться указания на состав арбитража и (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.

ПРИМЕРЫ. 1. Все споры и разногласия, которые могут возникнуть в связи или по поводу настоящего контракта, в том числе касающиеся его исполнения,

нарушения, прекращения или недействительности, будут решаться путем переговоров между представителями Продавца и Покупателя.

В случае если стороны не придут к соглашению в течение 30 (тридцати) дней со дня начала переговоров, то дело будет разрешаться в Международном Арбитражном суде при Торгово-промышленной палате Республики Беларусь, в соответствии с регламентом этого суда и законодательством Республики Беларусь. Арбитражный суд должен проводиться на русском языке.

Решение Арбитражного суда является обязательным для сторон и обжалованию не подлежит.

2. Все споры и разногласия, которые могут возникнуть по настоящему контракту или в связи с ним, подлежат разрешению в Хозяйственном Суде Гомельской области, Республика Беларусь в соответствии с правилами и процедурами этого суда, в соответствии с законодательством Республики Беларусь. Решение суда будет являться окончательным и обязательным для обеих сторон.

Вариант контракта и язык, используемый в Хозяйственном Суде – русский.

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.

ПРИМЕР. Все изменения и дополнения к настоящему контракту действительны, если они совершены в письменной форме и подписаны надлежаще уполномоченными представителями сторон.

Ни одна из сторон не вправе передавать свои права и обязанности по настоящему контракту любой третьей стороне без письменного согласия другой стороны.

С момента подписания сторонами настоящего контракта все имевшие место предварительные переговоры и переписка по нему теряют силу.

Все приложения к настоящему контракту являются его неотъемлемой частью.

Все документы, переданные по факсу, имеют юридическую силу, но должны быть заменены на оригинальные экземпляры в течение 30 (тридцати) дней с момента подписания.

Настоящий контракт подписан в 4-х экземплярах по два для каждой из сторон на русском и на английском языке, оба текста имеют одинаковую юридическую силу.

Подписанный сторонами контракт, вступает в силу со дня согласования Покупателем его условий с Белорусским государственным концерном по производству и реализации товаров легкой промышленности и действует до 31 декабря 201_ года.

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.

Вопросы для самоконтроля

1. Какие функции выполняет внешнеторговый контракт купли-продажи?
2. Какие условия относят к существенным и несущественным условиям контракта?
3. Перечислите основные способы установления качества товара в контракте и документы, его подтверждающие.
4. Какими способами фиксируется цена товара в контракте купли-продажи?
5. С какой целью в контракт включают приложения?
6. Какие обстоятельства непреодолимой силы включают в статью контракта «Форс-мажор»?

5. ВНЕШНЕТОРГОВЫЕ ОПЕРАЦИИ КУПЛИ-ПРОДАЖИ УСЛУГ И ОБЪЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

5.1 Международная торговля услугами

Важнейшая закономерность современности – трансформация индустриальной экономики в постиндустриальную, или экономику услуг. Развитие сферы услуг и повышение ее доли в валовом внутреннем продукте является характерной чертой перехода страны в постиндустриальную стадию развития. В структуре ВВП США услуги составляют 79%; Великобритании – 75,7%; ФРГ – 69%. В странах с переходной экономикой и развивающихся: России – 56,2%; Украине – 58,8%, Казахстане – 54,8%; КНР – 40,1% [30]. Становление экономики услуг – универсальный процесс, свойственный всем странам. Но реализуется он в каждой из них по мере вызревания внутренних предпосылок, в прямой зависимости от уровня экономического развития.

Одной из важных сторон долговременной эволюции сферы услуг является вовлечение ее отраслей в систему мирохозяйственных связей.

Международная торговля услугами играет важную роль в процессе вовлечения стран в глобальную экономику и международное разделение труда. Так, Индия стала признанным лидером в области офшорного программирования и информационных услуг; Республика Корея специализируется на строительных, инженерно-консалтинговых услугах, морских перевозках; Дубай превратился в туристический и финансовый центр; Сингапур расширяет сеть клиник для обслуживания пациентов из всех стран Азии.

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.

Следует учитывать существующие качественные различия между товарами и услугами и, соответственно, особенности торговли ими (таблица 5.1).

Таблица 5.1 – 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.

Кроме того, услуги подразделяются на: торгуемые и не торгуемые. Большая часть услуг производится и потребляется исключительно в национальных рамках, то есть с точки зрения международной экономики является не торгуемой. В соответствии с руководством по составлению платежного баланса МВФ торгуемые услуги подразделяются на следующие виды (таблица 5.2.).

Таблица 5.2 – Классификация торгуемых услуг

Вид	Подвид	Содержание
1	2	3
1. Транспортные услуги	Пассажирский	Включают все виды транспортного обслуживания, осуществляемого резидентами одной страны для резидентов другой страны, связанного с перевозкой пассажиров

1	2	3
	Грузовой	Включают все виды транспортного обслуживания, осуществляемого резидентами одной страны для резидентов другой страны, связанного с перевозкой грузов
2. Поездки	Деловые	Деловые поездки означают приобретение товаров и услуг приезжими с деловыми целями, которые направляются за границу для осуществления любых видов хозяйственной деятельности
	Личные	Личные поездки означают товары и услуги, приобретаемые направляющимися за границу приезжими для проведения отпуска, участия в досуговых и культурных мероприятиях, посещения друзей и родственников, а также для обучения и прохождения курса лечения.
3. Услуги связи	Почтовые услуги	Включают сбор, транспортировку и доставку писем, газет, периодических изданий, посылок и бандеролей
	Услуги в области телекоммуникаций	Охватывают передачу звука, изображений или другой информации с помощью телефона, телекса, телеграфа, радио- и телевизионного кабельного и трансляционного вещания, спутниковой связи, электронной почты
4. Строительные услуги		Включают работу по сооружению строительных объектов и монтаж оборудования за рубежом
5. Страховые услуги		Охватывают осуществление страховыми компаниями-резидентами различных видов страхования для нерезидентов, и наоборот
6. Финансовые услуги		Включают услуги по финансовому посредничеству, в том числе финансовый лизинг
7. Компьютерные и информационные услуги	Компьютерные услуги	Включают услуги, связанные с аппаратным и программным обеспечением, и услуги по обработке данных
	Информационные услуги	Обеспечение средств массовой информации сводками новостей, фотографическими материалами и тематическими статьями
8. Роялти и лицензионные платежи		Международные платежи и поступления в виде франчайзинговых сборов и роялти, выплачиваемые за использование зарегистрированных товарных знаков и прав собственности (патенты, авторские права, технологические процессы и конструкторские разработки)
9. Прочие деловые услуги	Перепродажа товаров и прочие связанные с торговлей услуги	Приобретение товара резидентом у нерезидента и последующая перепродажа данного товара другому нерезиденту

1	2	3
	Операционный лизинг	Операционный лизинг оборудования и транспортных средств без персонала
	Различные деловые, профессиональные и технические услуги	Юридические, бухгалтерские, консультативные услуги в области управления, научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы и т.п.
10. Услуги частным лицам и услуги в сфере культуры и отдыха	Аудиовизуальные и связанные с ними услуги	Включают услуги и соответствующие платежи, относящиеся к созданию художественных фильмов (на пленке или видеокассетах), радио- и телевизионных программ и к записи музыкальных произведений
	Прочие услуги частным лицам и услуги в сфере культуры и отдыха	Включают услуги, связанные с работой музеев, библиотек, архивов, а также услуги по организации других мероприятий в сфере культуры, спорта и отдыха
11. Государственные услуги, не отнесенные к другим категориям		Входят все операции (с товарами и услугами) посольств, консульств осуществляемые с резидентами страны, в которой находятся эти посольства, консульства

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. Типичным примером потребления за границей является туристическая деятельность, такая как посещение музеев и театров. Другими примерами потребления за границей могут служить 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 оказания услуг посредством коммерческого присутствия 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, гастролы театров, артистов, лекции профессоров университетов, услуги архитекторов, юристов, поездка иностранного консультанта в страну для предоставления консультационных услуг).

Объем экспорта услуг в мировой торговле увеличился с 67 млрд. долл. США в 1970 году до 3350 млрд. долл. США в 2009 году, т.е. в 50 раз. Экспорт товаров за тот же период увеличился в мире в 38,6 раза. Экспорт услуг в мире составил в 2009 году 21,6% от всего торгового экспорта товаров и услуг, для сравнения в 1970 году – 17,5%. В структуре мирового экспорта услуг в 2009 году почти половина его стоимостного объема приходится на международные транспортные услуги (700 млрд. долл. США или 20,9%); и международные частные (туризм) и деловые (командировки) поездки (870 млрд. долл. США или 26%) [44].

Причины такого роста весьма разнообразны. Резкое снижение транспортных издержек увеличило степень мобильности производителей и потребителей услуг; развитие и постоянное совершенствование информационно-коммуникационных технологий позволяет во многих случаях отказаться от личного контакта продавца и покупателя. Технологический прогресс позволил увеличить спрос на такие услуги, которые раньше имели товарную форму. Например, на расстоянии оказываются финансовые, банковские и страховые услуги.

В Республике Беларусь происходит активное развитие отраслей народного хозяйства оказывающих услуги. Данные Национального статистического комитета свидетельствуют о произошедших в 1990 – 2009 годы в экономике страны серьезных структурных изменениях. За этот период производство товаров в структуре ВВП республики сократилось с 68,9% до 44,7%, или на 24,2%, а производство услуг увеличилось на 15,5%, с 28,5% до 44% [35]. Все это свидетельствует о происходящих прогрессивных изменениях в экономике Республики Беларусь – переходе к более высокой стадии развития – постиндустриальной экономике.

Республика Беларусь принимает активное участие в международной торговле услугами. В 2010 году оборот внешней торговли услугами

Республики Беларусь увеличился более чем в 5 раз к уровню 2000 года и составил 7263,8 млн. долл. США, в том числе экспорт вырос в 4,5 раза, импорт услуг почти в 6,5 раз. Для сравнения, за указанный период оборот внешней торговли товарами увеличился в 3,7, в том числе экспорт в 3,4 раза, а импорт в 4 раза. В результате опережающего развития внешней торговли услугами по сравнению с внешней торговлей товарами, доля оборота услуг во внешнеторговом обороте республики увеличилась на 2,6% и составила в 2010 году 10,8%, в том числе доля экспорта услуг в общем объеме экспорта товаров и услуг составила 15,1% [9].

На протяжении всего анализируемого периода международная торговля услугами складывается для республики благоприятно, об этом свидетельствует положительное торговое сальдо, в 2010 году оно составило 1692,6 млн. долл. США.

Наибольший удельный вес в экспорте услуг занимают транспортные услуги, доля которых в общем объеме экспорта услуг составила в 2010 году 67,1%, и увеличилась по сравнению с 2000 годом на 2,6%. Доминирующая роль транспортных услуг в экспорте определяется выгодным географическим положением Беларуси и наличием высокоразвитой транспортной инфраструктуры. 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.

Наиболее динамично на протяжении 2000–2010 годов развивался в Республике Беларусь экспорт компьютерных и информационных услуг. Объем их экспорта за этот период увеличился более чем в 41 раз и составил в 2010 году 221,4 млн. долл. США [9]. Решающее воздействие на развитие белорусского экспорта в сфере компьютерных и информационных услуг оказало подписание Указа Президента Республики Беларусь №12 от 22 сентября 2005 года «О Парке высоких технологий».

На 1 января 2011 года в Парке высоких технологий зарегистрировано 94 компании-резидента. Общая численность работающих составила 9421 человек. Экспорт услуг компаний-резидентов парка высоких технологий по разработке программного обеспечения в 2010 году составил 161 млн. долл. США и по сравнению с 2006 годом увеличился в 7,4 раза. На долю экспорта в общем объеме производства ПВД приходится 82%. Импорт услуг резидентами парка высоких технологий в 2010 г. составил всего 802 тыс. долл. США. Заказчиками Парка высоких технологий являются компании из 52 стран мира. В структуре экспорта 50% приходится на страны Северной Америки, 32% – на страны Западной Европы, 14% – на страны СНГ.

Национальной программой развития экспорта Республики Беларусь на 2011–2015 годы предусмотрено опережающее развитие экспорта услуг.

Экспорт услуг должен составить в 2015 году 13 435,0 млн. долл. США и увеличится по сравнению с 2010 годом в 3 раза, для сравнения экспорт товаров должен возрасти в 2 раза. Доля услуг в общем объеме экспорта товаров и услуг должна увеличиться с 15 до 20%, положительное сальдо в торговле услугами должно составить 3,5 млрд. долл. США. Намечен приоритетный рост экспорта услуг связи, информационных и компьютерных услуг (в 4 раза), бизнес услуг (в 3,9 раза), туристических услуг (в 3,5 раза) и строительных услуг (в 4 раза)[23, с. 32 - 33].

5.2 Международные арендные операции

Арендные сделки относятся к основным видам сделок купли-продажи услуг и характерны для торговли машинами и оборудованием.

Аренда как форма торговли получила развитие на международном рынке вследствие активизации торговли машинами и оборудованием как противовес обострившейся конкуренции на международных и внутренних рынках, хотя еще с древнейших времен было известно, что для получения дохода не обязательно иметь в собственности какое-либо имущество, достаточно лишь иметь право пользоваться им.

Основным преимуществом аренды является ускорение научно-технического прогресса без единовременной мобилизации финансовых ресурсов для приобретения современного оборудования и как следствие - рост эффективности производства при минимуме затрат.

Содержанием международной арендной операции является передача арендодателем товаров внаем иностранному партнеру (арендатору) в исключительное пользование на установленный срок и за определенное вознаграждение. При этом право собственности на объект аренды в течение всего срока действия договора аренды сохраняется за арендодателем (в отличие от договора купли-продажи).

Предметом аренды является имущество, как движимое (транспортные средства, машины и оборудование, вычислительная и оргтехника), так и недвижимое (административные, производственные и складские помещения), т.е. в аренду может передаваться любое имущество, не запрещенное к свободному обращению на рынке и не уничтожаемое в производственном цикле.

В зависимости от продолжительности периода аренды в мировой коммерческой практике различаются три ее основных вида:

- краткосрочная - рейтинг (на срок до одного года);
- среднесрочная - хайринг (на срок от одного до трех лет);
- долгосрочная - лизинг (на срок от трех и более лет).

Привлекательность арендных сделок для арендатора заключается в возможности, эксплуатируя оборудование, выработать продукцию, реализовать ее и уже потом рассчитаться с арендодателем. Не делая крупных

затрат, арендатор получает в пользование современное оборудование. При этом у арендатора появляется возможность обезопасить себя от быстрого морального износа оборудования.

Лизинг - наиболее распространенный в международной коммерческой практике вид аренды, используется в отношении наукоемкого технологического оборудования при условии его технического обслуживания и страхования в пользу арендодателя.

Лизинг - особая форма аренды, связанная с передачей в пользование машин, оборудования, иных материальных средств и имущества с оплатой лизингополучателем потребительной стоимости услуг лизингодателя и процентов по кредиту.

Фактически лизинг - это нечто среднее между арендой и кредитом, рассрочкой и прокатом. Его можно определить как «кредит аренды». Другими словами, одна из целей лизинговой операции - кредитование сдаваемой в аренду собственности.

Имея много общего с традиционной арендой, лизинг имеет ряд специфических особенностей:

- по истечении срока аренды арендатор обязан возвратить имущество, при истечении срока лизинга возможны и иные варианты взаимоотношений сторон: продление контракта, переход права собственности на товар к арендатору;

- сдача предмета лизинга внаем осуществляется финансовым учреждением и лизинговой компанией, а не производителем;

- при расчете выплат по лизингу учитываются покупная цена объекта, срок, на который заключен лизинговый договор, остаточная стоимость, кредитоспособность арендатора и финансовые возможности арендодателя, в то время как при расчете за аренду размер выплат, в основном, зависит от рыночной конъюнктуры;

- проведение лизинговых операции предполагает необходимость особого государственного регулирования и наличия специальной лицензии;

- срок лизинга меньше срока физического износа предмета лизинга и соответствует сроку ускоренной амортизации.

В русском языке нет точного аналога термина «лизинг». В большинстве случаев под лизингом понимают долгосрочную аренду машин, оборудования, транспортных средств и сооружений производственного назначения.

Более точно *экономический смысл лизинга выражает его определение как комплекса имущественных отношений, складывающихся в связи с передачей имущества во временное пользование. Этот комплекс, помимо собственно договора лизинга, включает договор купли-продажи и договор займа.*

Отношения по передаче имущества во временное пользование - определяющие, стержневые в лизинге. Вспомогательную роль выполняют отношения по купле-продаже имущества.

В широком значении под лизингом следует понимать весь комплекс возникающих имущественных отношений, связанных с передачей имущества во временное пользование на основе его приобретения и последующей сдачи в долгосрочную аренду.

Классическому лизингу свойствен трехсторонний характер взаимоотношений, т.е. в лизинговой сделке принимают участие три субъекта.

Первым из них является собственник имущества, предоставляющий его в пользование на условиях лизингового соглашения, - лизингодатель. В его лице могут выступать:

- учреждения банка, в уставе которых предусмотрен этот вид деятельности;
- финансовая лизинговая компания, создаваемая специально для осуществления лизинговых операций, основной и фактически единственной функцией которой является финансирование сделки;
- специализированная лизинговая компания, которая в дополнение к финансовому обеспечению сделки берет на себя комплекс услуг нефинансового характера;
- любая фирма или предприятие, для которых лизинг - непрофилирующая, но и не запрещенная уставом сфера предпринимательства, и которые имеют финансовые источники для проведения лизинговых операций.

Вторым участником лизинговой сделки является пользователь имущества - лизингополучатель, которым может быть любое юридическое лицо независимо от формы собственности.

Третий участник - продавец имущества.

Лизинговая сделка привлекательна для всех ее участников.

Для лизингополучателя:

- экономия средств, связанная с возможностью эксплуатировать оборудование по существу в кредит;
- осуществление лизинговых платежей из выручки, полученной от эксплуатации оборудования;
- способность быстро обновлять основные производственные фонды (особенно их активную часть) без значительных единовременных денежных затрат и на этой основе повышать конкурентоспособность своей продукции;
- устранение неизбежных потерь, вытекающих из владения морально устаревшим оборудованием;
- отсутствие проблемы кредитных гарантий или залога, возникающих при обычном кредите;
- возможность пробной эксплуатации принципиально нового дорогостоящего оборудования с целью уменьшения риска приобретения оборудования, не отвечающего условиям его эксплуатации;
- арендные платежи рассматриваются как текущие затраты и учитываются в себестоимости продукции.

Лизинг также выгоден предприятию-изготовителю:

- поддерживается тесная связь с потребителями, и своевременно поступающая информация о недостатках в используемом оборудовании позволяет устранять их и повышать возможности ее сбыта;

- укрепляется его финансовое положение за счет немедленной оплаты продукции по лизингу;

- появляется возможность выхода на международные рынки.

Интересы лизинговой компании заключаются в получении комиссионных за предоставление в кредит оборудования, платы за риск морального износа оборудования, в получении льгот при налогообложении лизинговых операций.

Взаимоотношения субъектов лизинговой сделки строятся по следующей схеме: будущий лизингополучатель, нуждающийся в определенных видах имущества, самостоятельно подбирает располагающего этим имуществом поставщика. В силу отсутствия собственных средств и доступа к заемным средствам для приобретения имущества в собственность он обращается к будущему лизингодателю, имеющему необходимые средства, с просьбой об участии в сделке. Это участие лизингодателя выражается в покупке имущества у поставщика в собственность и последующей его передаче лизингополучателю во временное пользование на оговоренных в лизинговом соглашении условиях. Однако состав участников лизинговой сделки может сократиться до двух, если продавец и лизингодатель являются одним и тем же лицом. С другой стороны, число участников сделки может увеличиться, если имеет место реализация дорогостоящего проекта.

5.3 Лицензионные соглашения в международной торговле

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 году 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.

Наименованием места происхождения товара признается 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. 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.

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.

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) лицензия*, 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 лицензия*, 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 лицензия* 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 договора 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 определяются 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 лицензии, 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.

Паушальный платеж устанавливается как твердо зафиксированная сумма, не подлежащая изменению в течение всего срока лицензионного соглашения.

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, определяется 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, являющиеся предметом контракта стали общеизвестными.

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. Какими договорами может оформляться оказание услуг международного инжиниринга?

8. Что относят к объектам интеллектуальной собственности?

9. На какие виды подразделяют лицензии в зависимости от объема прав, передаваемых лицензиаром лицензиату?

6. ФРАНЧАЙЗИНГ КАК МЕТОД РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА

6.1 Понятие и виды франчайзинга

Существуют различные методы и варианты организации собственного бизнеса. Во-первых, бизнес можно начать, используя свои имя, знания и средства. Во-вторых, можно купить уже существующее дело и стать его владельцем без какого-либо контроля со стороны третьего лица. Третий вариант предполагает покупку одной из форм лицензии с целью продажи, товара или оказания услуг с использованием при этом имени, техники сбыта и управленческих приемов материнской фирмы.

Разновидностью международной лицензионной торговли является франчайзинг. Термин франчайзинг (от французского «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.

Договор о франчайзинге заключают две стороны:

- *франчайзер* — крупная головная компания, которая передает определенные права, в том числе право пользования торговой маркой;
- *франчайзи* — небольшая компания, которая получает по Договору определенные права, включая право на пользование торговой маркой.

Законодательное определение франчайзинга различно в странах, принявших законодательные акты о регистрации франшизы. Впервые закон о франчайзинге был принят в Калифорнии (США). В дальнейшем он был взят за основу при разработке законодательства о франчайзинге другими штатами страны, а также некоторыми государствами.

Калифорнийский кодекс бизнеса и профессий, трактует систему франчайзинга следующим образом.

Франшиза представляет собой контракт или соглашение, выраженное или подразумеваемое, письменное или устное между двумя или более лицами, в соответствии с которым:

- франчайзи предоставляется право участвовать в бизнесе производства, продажи либо распространения товаров или услуг по рыночному плану или системе, предписанной в значительной мере франчайзером;
- проведение бизнеса франчайзи во многом связано с торговой маркой, сервисной меткой, торговым именем, логотипом рекламой или другим коммерческим символом, разработанным франчайзером или его филиалом;
- от франчайзи требуется выплата франчайзингового платежа (напрямую или косвенно).

Таким образом, потенциальный франчайзи не должен покупать франшизу у того франчайзера, которого не рассматривает как надежную компанию, и франчайзер не должен продавать франшизу тому, кого он не рассматривает как возможного менеджера офиса его компании. Франчайзер обязан оказывать франчайзи помощь и поддерживать его так же, как и менеджеров принадлежащих ему компаний.

Международная практика и практика отдельных стран применяет франчайзинг в различных сферах экономики. Различают три основных вида франчайзинга:

- *производственный*, предусматривающий переработку или производство франчайзи определенного товара под торговой маркой франчайзера, который может передавать франчайзи информацию о маркетинге и обслуживании продукта (распространен в сфере общественного питания);
- *сервисный*, предполагающий передачу франчайзером разработанной системы оказания услуг франчайзи, который под торговой маркой франчайзера оказывает услуги потребителям (например, применяется в сфере автомобильного обслуживания);
- *сбытовой*, в соответствии с которым франчайзи продает на определенной территории товар франчайзера под его торговой маркой (распространен при продаже автомобильного топлива, косметики).

Таким образом, виды франчайзинга весьма отличны друг от друга по экономическим отношениям между франчайзером и франчайзи. Например, если в рамках производственного франчайзинга обязательна передача, наряду с правами интеллектуальной собственности, технологии производства для создания франчайзи товара, аналогичного товару франчайзера, то при сбытовом франчайзинге нет необходимости в передаче технологии, так как франчайзер передает франчайзи для реализации уже готовый товар.

Производственный франчайзинг не имеет ничего общего с торговым посредничеством, он более близок к кооперационным отношениям. Сбытовой франчайзинг, напротив, сопоставим с торговым посредничеством.

Особенность взаимоотношений франчайзера и франчайзи состоит в том, что успех или неудача одной из сторон влечет за собой, соответственно, успех или неудачу другой.

Работа на основе договора франчайзинга признана международной практикой одной из наиболее эффективных форм организации бизнеса.

6.2 Преимущества и недостатки франчайзинга

Преимущества для франчайзера. Франчайзинг позволяет франчайзеру увеличить число торговых точек (производств), распространяющих (производящих) товары (услуги). Проникая на зарубежные рынки, корпорации ускоряют сбыт своей продукции. Для расширения дела не требуется больших собственных капиталов.

Увеличивается круг возможных источников поступлений: взносы и отчисления франчайзи, плата за аренду имущества и оборудования, доходы от продажи оборудования, строительства помещений и др. Франчайзи заинтересован в максимизации своих доходов: чем лучше положение дел, тем больше прибыль. Тем самым обеспечиваются большой успех и доход франчайзера.

Родительское предприятие может установить контроль за качеством продукции и услуг, производимых и реализуемых франчайзи. Имя франшизы защищено посредством патентования торговой марки. По дизайну, оформлению каждая торговая или производственная точка франчайзи легко идентифицируется с общей торговой маркой.

Недостатки для франчайзера. Считается, что производственные и торговые предприятия, принадлежащие компании, являются для нее более прибыльными, чем франчайзинговые точки. Франчайзинг позволяет компании расширить свою систему распределения в короткий срок и при минимальных затратах, однако франчайзер получает только процент от прибыли.

Франчайзер не может иметь полной уверенности, что все франчайзи предоставляют ему достоверный отчет о своей деятельности. Поэтому иногда франчайзеры ведут централизованную систему бухгалтерского учета, однако она не всегда дает 100%-ную гарантию.

Франчайзеру бывает сложно контролировать франчайзи и по той причине, что они не являются его наемными работниками и он не может непосредственно ими руководить. Плохая репутация даже одной производственной или торговой точки из-за качества предоставляемого товара или услуги может негативно отразиться на общей торговой марке и репутации франчайзера.

Преимущества для франчайзи. Франчайзи получают следующие преимущества:

- ведение собственного бизнеса и принятие ежедневных решений самостоятельно на основании опыта работы франчайзера»;
- возможность продавать продукт и оказывать услуги на рынках, которые не доступны данной компании из-за более высоких издержек производства и более низкой мотивации рабочих в точках розничного сбыта;
- выгодная идентификация сервисной меткой, торговой маркой, патентованной информацией и дизайном;
- получение помощи от франчайзера по обустройству торговых

заведений, подготовке персонала к работе;

- систематическое консультирование у экспертов;
- более низкий риск неудачи и/или потери инвестиций, чем в случае самостоятельного начала бизнеса;
- содействие в области финансов и бухгалтерского учета со стороны франчайзера наряду с текущей поддержкой; совместная реклама; качественное улучшение управленческих способностей.

Недостатки для франчайзи. Как и любой предприниматель, франчайзи подвержен определенному риску. Реальные объемы продаж могут оказаться ниже предсказываемых франчайзером при заключении договора. Помощь последнего в управлении и маркетинге также может быть менее значительной, чем ожидал франчайзи.

Контроль, осуществляемый франчайзером, иногда практически не оставляет франчайзи возможностей для самовыражения (совершенствования товара, воплощение своих идей и т.д.).

6.3 Основные условия договора франчайзинга

Успех или неудача при приобретении франшизы в значительной степени зависят от основных правил, изложенных в договоре о ее покупке.

В Республике Беларусь нормативное регулирование франчайзинга предусматривается 53 главой 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 том числе 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.

Каждый франчайзинговый договор предполагает конкретные основные условия и оговорки. Они могут быть расположены в разной последовательности и даже отличаться названиями разделов, но их суть остается одинаковой.

Основные разделы франчайзингового договора

Использование торговых марок

Использование широко известной и зарегистрированной торговой марки является одним из главных благ, которые получает франчайзи при покупке франшизы. Становясь лицензиатом (покупателем) зарегистрированной

торговой марки, он приобретает конкретные юридические полномочия, касающиеся ее владения и права пользования.

При заключении соглашения франчайзи следует обратить внимание на срок, в течение которого франчайзер может работать на основе зарегистрированной торговой марки, поскольку даже поданная на нее заявка еще не означает, что франчайзер получил или получит зарегистрированное право на конкретное имя.

При определении содержания данного раздела необходимо учесть:

- является ли торговая марка широко известной на рынке;
- отождествляется ли она с франчайзером настолько, чтобы привлекать клиентов к работе франчайзинговых предприятий.

Следует обратить внимание также на обязательство франчайзера защищать торговую марку и преследовать нарушивших право ее использования. Поддержка порядка использования торговой марки должна обеспечиваться не только франчайзером, но и всей его системой франшиз.

Территория

Другим фактором, влияющим на успех почти любого бизнеса, в том числе франчайзингового, является территория его ведения. В этом разделе франчайзингового договора необходимо определить, имеет ли франчайзи исключительное право работать на оговоренной территории по данной франшизе.

Вопрос об исключительной территории может вызвать у франчайзера значительные затруднения. Опасение, что франчайзи не сможет освоить свою территорию, разделяют большинство франчайзеров, поэтому некоторые франчайзинговые договоры предполагают, что франчайзи должны соответствовать определенным параметрам.

Особое внимание нужно уделить статьям договора об аннулировании или потере права на исключительную территорию.

Необходимо учитывать, насколько близко расположены предприятие ближайшего франчайзи или торговая точка самого франчайзера, а также предприятия конкурентов к предложенному месту ведения бизнеса.

Срок действия франшизы

Относительно срока потенциальной франшизы следует определить, рассчитана ли она для франчайзи пожизненно. Очень важно установить, имеет ли франчайзер право выкупить франшизу до истечения срока ее действия, и если да, то необходимо ли выплачивать родительской фирме рыночную цену франшизы или определенную сумму прибыли.

Если для франшизы установлен срок, то следует оговорить, есть ли у франчайзи право ее возобновить и на каких условиях это можно сделать.

Первоначальный платеж и выплаты

Договор должен содержать информацию об уровне первоначального единовременного платежа, который устанавливается франчайзером заранее как плата за покупку франшизы. Франчайзеру необходимо определить, что

будет означать продажа франшизы для него и для франчайзи, который ее покупает.

Прежде чем приобрести франшизу, франчайзи следует выяснить у франчайзера, как устанавливается первоначальный платеж, получит ли франчайзи за него услуги, оборудование, другую помощь.

В дополнение к первоначальному платежу франчайзи обязан платить периодические отчисления. Необходимо помнить, что если данные отчисления производятся с валового оборота, то эта сумма будет намного больше, чем при расчете с чистого дохода.

Возможны и другие виды обязательных платежей для франчайзи, например, за оборудование, обучение, продление соглашения, за рекламу. Для франчайзи очень важно определить эти суммы и оценить, как они скажутся на его деятельности.

Договор об аренде

Данная часть франчайзингового договора предполагает согласование следующих вопросов:

- необходимо ли франчайзи арендовать у франчайзера местоположение. Если да, то разумна ли эта аренда с точки зрения ее срока и ежемесячных платежей;

- является ли данная аренда общей или будет необходимо дополнительно оплачивать расходы за коммунальные услуги, по поддержанию места для стоянки машин и др. Если да, то какова фактическая сумма этих дополнительных затрат;

- должен ли франчайзи брать в аренду у франчайзера оборудование. Если да, разумны ли цены;

- обязан ли франчайзи приобрести определенное количество инвентаря у родительской фирмы. Сравнимы ли эти затраты с затратами на инвентарь, купленный у третьей стороны.

Обязанности франчайзера

При подготовке к заключению договора франчайзи следует составить список дел, которые, по его мнению, требуют поддержки со стороны франчайзера для успешного ведения бизнеса. Франчайзер должен изучить этот список и внести необходимые, на его взгляд, уточнения.

В договор, как правило, включаются следующие обязанности франчайзера:

- организация квалифицированного обучения, его сроки и стоимость;
- предоставление учебной литературы;
- обеспечение рекламой и определение условий использования рекламной продукции родительской фирмы;
- обязанности после начала функционирования предприятия франчайзи.

Обязанности франчайзи. В обязанности франчайзи входит следующее:

- обеспечение единообразия и качества услуг или товаров;
- активное участие в функционировании франшизы;

- соблюдение установленного графика работы;
- поддержание фирменного стиля;
- ведение отчетности и предоставление отчетов франчайзеру.

Передача соглашения и прекращение действия франшизы
Идеальной считается та франшиза, которую можно передать наследникам или продать другим лицам при согласии франчайзера. Если последний не разрешит такую передачу или продажу, то франчайзи, принимая решение купить франшизу, должен подробно рассмотреть условия ее обратного выкупа.

В данном разделе также устанавливается, может ли бизнес франчайзи быть продан другим лицам, в частности близким родственникам; оговариваются условия, при которых франчайзер может прекратить действие франшизы, а также ответственность за правонарушения.

Чем больше прав получает франчайзи в части продления, передачи, продажи франшизы, тем лучшим франчайзинговым договором он располагает как с юридической, так и с практической точки зрения.

Арбитраж

Для франчайзи предпочтительно, чтобы арбитраж был осуществлен в его стране. Преимущество арбитража состоит также в «том, что обычно его решения являются обязательными и окончательными».

Гонорары адвокатам

Следует определить, содержится ли в договоре статья, предполагающая, что в случае рассмотрения спора в суде выигравшая сторона имеет право на возмещение своих затрат на адвокатские гонорары. Эта статья обычно поощряет обе стороны обращаться в суд. Каждый считает, что выиграет дело и его затраты на адвокатов будут возмещены проигравшим.

Вопросы для самоконтроля

1. В чем заключается сущность франчайзинга?
2. Назовите основные преимущества и недостатки франчайзинга.
3. В чем заключается особенность взаимоотношений франчайзера и франчайзи?

7. УПРАВЛЕНИЕ И ОРГАНИЗАЦИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

7.1 Виды международных организаций

Международная организация — объединение межгосударственного или негосударственного характера, созданное на основе соглашений для достижения определённых целей. Международные организации делятся на международные межправительственные (межгосударственные) организации

и международные неправительственные (негосударственные, общественные) организации.

ЮНКТАД. Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) — орган Генеральной Ассамблеи ООН. Конференция создана в 1964 году. Штаб-квартира ЮНКТАД находится в Женеве. На сегодняшний день конференция насчитывает 194 страны. Решения ЮНКТАД принимаются в форме резолюций и имеют рекомендательный характер.

Основными задачами ЮНКТАД являются:

- содействие развитию международной торговли;
- равноправное, взаимовыгодное сотрудничество между государствами;
- выработка рекомендаций, принципов, организационно-правовых условий и механизмов функционирования современных международных экономических отношений;
- участие в координации действий других учреждений системы ООН в области экономического развития хозяйственных связей и поощрения международной торговли.

Исполнительным органом является Совет по торговле и развитию, отвечающий за обеспечение общего соответствия деятельности согласованным приоритетам. Секретариат ЮНКТАД сотрудничает с правительствами государств-членов, взаимодействует с организациями ООН и региональными комиссиями.

ЮНИДО. Организация Объединённых Наций по промышленному развитию, ЮНИДО (англ. UNIDO - United Nations Industrial Development Organization) — является специализированным учреждением Организации Объединённых Наций, усилия которого сосредоточены на борьбе с нищетой путем повышения производительности. ЮНИДО оказывает помощь развивающимся странам и странам с переходной экономикой в их борьбе с маргинализацией в современных условиях глобализации. Организация мобилизует знания, опыт, информацию и технологии и тем самым содействует производительной занятости, развитию конкурентоспособной экономики и обеспечению экологической устойчивости.

ВТО. Всемирная торговая организация — международная организация, созданная 1 января 1995 года с целью либерализации международной торговли и регулирования торгово-политических отношений государств-членов. ВТО является преемницей Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ), заключенного в 1947 году и на протяжении почти 50 лет фактически выполнявшего функции международной организации. На конец 2012 года в ВТО состояло 157 стран.

ВТО отвечает за разработку и внедрение новых торговых соглашений, а также следит за соблюдением членами организации всех соглашений, подписанных большинством стран мира и ратифицированных их парламентами.

Правила ВТО предусматривают ряд льгот для развивающихся стран. В настоящее время развивающиеся страны — члены ВТО имеют (в среднем)

более высокий относительный уровень таможенно-тарифной защиты своих рынков по сравнению с развитыми. Тем не менее, в абсолютном выражении общий размер таможенно-тарифных санкций в развитых странах гораздо выше, вследствие чего доступ на рынки высокопередельной продукции из развивающихся стран серьёзно ограничен.

Правила ВТО регулируют только торгово-экономические вопросы.

Международный валютный фонд (МВФ) — специализированное учреждение ООН. В настоящее время МВФ объединяет 188 государств.

МВФ предоставляет кратко- и среднесрочные кредиты при дефиците платёжного баланса государства. Предоставление кредитов обычно сопровождается набором условий и рекомендаций, направленных на улучшение ситуации.

Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) — инвестиционный механизм, созданный в 1991 году 61 страной и двумя международными организациями для поддержки рыночной экономики и демократии в 29 странах — от Центральной Европы до Центральной Азии.

ЕБРР является крупнейшим инвестором в регионе, и помимо выделения своих средств привлекает значительные объёмы прямых иностранных инвестиций. Однако, хотя его акционерами и являются представители государства, ЕБРР вкладывает капитал главным образом в частные предприятия, как правило, совместно со своими коммерческими партнёрами. Он осуществляет проектное финансирование банков, предприятий и компаний, вкладывая средства как в новые производства, так и в действующие фирмы. Он также работает с государственными компаниями в целях поддержки процессов приватизации и структурной реорганизации на них, а также совершенствования коммунального хозяйства. ЕБРР использует установившиеся у него тесные связи с правительствами стран региона в целях реализации курса на создание благоприятных условий для предпринимательской деятельности.

Всемирный банк — международная финансовая организация, созданная с целью организации финансовой и технической помощи развивающимся странам.

В настоящее время под Всемирным банком фактически понимают две организации:

Международный банк реконструкции и развития

Международная ассоциация развития

В разное время к ним присоединились созданные для решения задач Всемирного банка ещё три организации:

Международная финансовая корпорация

Многостороннее агентство по гарантиям инвестиций

Международный центр по урегулированию инвестиционных споров

Все пять организаций входят в Группу организаций Всемирного банка и называются Группой Всемирного банка. В отдельных случаях под

Всемирным банком по-прежнему понимается Международный банк реконструкции и развития, который до сих пор составляет основу деятельности Всемирного банка.

Группа восьми. Большая восьмёрка — международный клуб, объединяющий правительства Великобритании, Германии, Италии, Канады, России, США, Франции и Японии. Так же называют и неофициальный форум лидеров этих стран (с участием Европейской комиссии), в рамках которого осуществляется согласование подходов к актуальным международным проблемам.

«Большая восьмёрка» не является международной организацией, она не основана на международном договоре, не имеет устава и секретариата. Решения «восьмёрки» не имеют обязательной силы. Как правило, речь идёт о фиксации намерения сторон придерживаться согласованной линии или о рекомендациях другим участникам международной жизни применять определённые подходы в решении тех или иных вопросов.

7.2 Органы регулирования и содействия внешнеэкономической деятельности в Республике Беларусь

Государственное регулирование внешнеторговой деятельности осуществляется Президентом Республики Беларусь, Национальным собранием Республики Беларусь, Правительством Республики Беларусь и иными уполномоченными государственными органами Республики Беларусь в соответствии с актами законодательства Республики Беларусь и нормами международного права.

Президент определяет основные направления внутренней и внешней политики Республики Беларусь. Президент в соответствии с Конституцией издает указы и распоряжения, имеющие обязательную силу на всей территории Республики Беларусь. В соответствии с Конституцией, Президент издает декреты, имеющие силу законов, обеспечивает исполнение декретов, указов и распоряжений. Роль Президента в регулировании внешнеэкономической деятельности определяющая.

В отношении внешней торговли с конкретным государством (группой государств) Президент Республики Беларусь может принимать решение о применении любых методов государственного регулирования внешнеторговой деятельности.

Президент инициирует разработку общегосударственных программ, в том числе и в сфере внешнеэкономической деятельности.

Президент Республики Беларусь может предоставить Правительству Республики Беларусь право на принятие решений о применении методов государственного регулирования внешнеторговой деятельности, отнесенных настоящим Законом к компетенции Президента Республики Беларусь.

Парламент – Национальное собрание Республики Беларусь является представительным и законодательным органом Республики Беларусь.

Национальное собрание состоит из двух палат – Палаты представителей и Совета Республики.

Парламент осуществляет разработку законодательных актов в сфере внешнеэкономической деятельности, в том числе о государственном регулировании внешнеторговой деятельности, о мерах по защите экономических интересов Республики Беларусь при осуществлении внешней торговли, об экспортном контроле, о свободных экономических зонах, об иностранных инвестициях, о торгово-промышленных палатах, о международном арбитражном (третейском) суде и в сфере таможенных отношений; о ратификации и денонсации международных договоров, о присоединении к международным договорам, о правопреемстве в отношении международных договоров.

Координация работы государственных органов Республики Беларусь по разработке предложений по формированию государственной внешнеторговой политики Республики Беларусь, регулированию внешнеторговой деятельности ее участников, заключению международных договоров Республики Беларусь в области внешнеторговой деятельности осуществляет *Совет Министров Республики Беларусь (Правительство)*.

Совет Министров осуществляет государственное регулирование внешнеэкономической деятельности, в том числе:

- разработку программ развития внешнеэкономической деятельности;
- разрабатывает основные направления внутренней и внешней политики Республики Беларусь и принимает меры по их реализации;
- выступает от имени Республики Беларусь при предоставлении государственных гарантий Республики Беларусь;
- принимает практические меры по реализации и защите внешнеполитических интересов Республики Беларусь;
- осуществляет координацию деятельности в области отношений Республики Беларусь с иностранными государствами и международными организациями.

Совету Министров подчинены министерства и государственные комитеты, выполняющие непосредственную координирующую и регулируемую функцию государственного управления внешнеэкономической деятельностью.

Ведущее место в системе органов государственного управления внешнеэкономической деятельностью занимает *Министерство иностранных дел Республики Беларусь (МИД)*. МИД проводит государственную политику в сфере внешних связей, осуществляет координацию внешнеполитической и внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь.

Непосредственные полномочия и осуществление исполнительных, контрольных, регулирующих и других функции МИД в сфере внешнеэкономической деятельности возложены на Департамент внешнеэкономической деятельности Министерства иностранных дел Республики Беларусь.

Министерству иностранных дел Республики Беларусь подчинено информационное республиканское унитарное предприятие «Национальный центр маркетинга и конъюнктуры цен».

Министерство экономики Республики Беларусь осуществляет регулирование и управление в сфере анализа и прогнозирования социально-экономического развития, разработки и реализации государственной экономической политики, развития предпринимательской и инвестиционной деятельности, противодействия монополистической деятельности и развития конкуренции, деятельности субъектов естественных монополий, государственного регулирования цен (тарифов) и государственного контроля ценообразования, а также вырабатывающим государственную политику в сфере управления государственным имуществом и приватизации.

Министерство экономики участвует в разработке основных направлений внешнеэкономической политики, программ развития внешнеэкономической деятельности, составляет прогнозы торговых и платежных балансов; осуществляет меры по развитию экономического сотрудничества с государствами – участниками Содружества Независимых Государств, по развитию интеграционных процессов с Российской Федерацией и в рамках Евразийского экономического сообщества, Единого экономического пространства, а также по обеспечению экономического сотрудничества с иными государствами и международными организациями; участвует в подготовке предложений по тарифному и нетарифному регулированию во внешнеэкономической деятельности.

Министерство торговли Республики Беларусь в сфере внешнеэкономической деятельности: осуществляет координацию выставочной и ярмарочной деятельности в Республике Беларусь и за ее пределами; координирует создание товаропроводящей сети за рубежом; вносит предложения о применении мер нетарифного регулирования; в установленном порядке выдает лицензии на экспорт и (или) импорт отдельных видов товаров.

Национальный банк Республики Беларусь выполняет следующие функции:

- разрабатывает Основные направления денежно-кредитной политики Республики Беларусь и совместно с Правительством Республики Беларусь обеспечивает проведение единой денежно-кредитной политики Республики Беларусь;
- осуществляет валютное регулирование;
- организует и осуществляет валютный контроль как непосредственно, так и через уполномоченные банки и небанковские кредитно-финансовые организации;
- анализирует и прогнозирует состояние денежно-кредитных отношений, отношений в области валютного регулирования и валютного контроля, платежного баланса Республики Беларусь и банковской системы во взаимосвязи с социально-экономическим развитием Республики Беларусь.

Государственный таможенный комитет – центральный таможенный орган Республики Беларусь, осуществляет таможенное регулирование и контроль на республиканском уровне.

Государственный таможенный комитет выполняет следующие задачи:

- проведение государственной таможенной политики, осуществление регулирования и управления в сфере таможенного дела и координация в этой сфере деятельности;
- обеспечение экономической безопасности Республики Беларусь, защита ее экономических интересов;
- разработка и применение средств таможенного регулирования в целях развития торгово-экономических отношений Республики Беларусь;
- организация и совершенствование таможенного контроля и таможенного оформления, создание условий, способствующих ускорению товарооборота через таможенную границу Республики Беларусь, развитию внешнеэкономической деятельности организаций и граждан, обеспечение реализации этих мер;
- предупреждение и пресечение контрабанды, иных преступлений, административных правонарушений в сфере таможенного дела;
- обеспечение выполнения международных обязательств Республики Беларусь в части, касающейся таможенного дела.

Торгово-промышленная палата Республики Беларусь является негосударственной некоммерческой организацией, созданной в целях содействия развитию предпринимательской деятельности в Республике Беларусь, интегрирования ее экономики в мировую хозяйственную систему, создания благоприятных условий для упрочения внешнеэкономических связей субъектов предпринимательской деятельности с иностранными партнерами.

Основными задачами торгово-промышленной палаты являются:

- содействие развитию внешнеэкономических связей субъектов предпринимательской деятельности с иностранными партнерами, увеличению экспорта белорусских товаров (работ, услуг), привлечению в национальную экономику иностранных инвестиций;
- оказание практической помощи субъектам предпринимательской деятельности в развитии производства конкурентоспособной продукции, проведении торговых операций на внешних рынках;
- представление и защита интересов членов торгово-промышленной палаты при осуществлении внешнеэкономической деятельности как в Республике Беларусь, так и в иностранных государствах;
- развитие и укрепление связей с торгово-промышленными палатами, ассоциациями, союзами предпринимателей и другими неправительственными организациями иностранных государств;
- распространение информации об экспортном, промышленном и научно-техническом потенциале Республики Беларусь, о национальном

законодательстве в области внешнеэкономической деятельности, об обычаях и правилах международной торговли;

- осуществление консультативно-информационной деятельности по исследованию и освоению иностранных рынков, поиску иностранных партнеров по внешнеэкономическому сотрудничеству, содействию в установлении контактов с субъектами предпринимательской деятельности Республики Беларусь;

- совершенствование системы обучения и стажировки специалистов по вопросам внешнеэкономической деятельности;

- организация международных и национальных выставок и ярмарок.

При Белорусской торгово-промышленной палате создан Международный арбитражный суд (МАС БелТПП) как одно из необходимых условий осуществления внешнеэкономической деятельности. МАС является полноправным членом Европейской группы арбитражных судов, входит во всемирную систему международных арбитражных (третейских) судов, которые сегодня рассматривают подавляющее большинство международных и значительную часть внутренних экономических споров. МАС при БелТПП рассматривает не только международные экономические споры (в них хотя бы одна сторона является иностранной), но и внутренние, в которых обе стороны – белорусские субъекты хозяйствования.

Вопросы для самоконтроля

1. Какие органы в Республике Беларусь регулируют внешнеэкономическую деятельность?

2. Какие органы оказывают содействие внешнеэкономической деятельности в Республике Беларусь?

3. Назовите международные организации, к компетенции которых относится организация и управление внешнеэкономической деятельностью.

8. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

8.1 Общие принципы внешнеэкономического регулирования в Республике Беларусь

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 [10, с. 351].

В соответствии с Законом республики Беларусь «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» внешнеторговая политика Республики Беларусь осуществляется в целях создания благоприятных условий для резидентов Республики Беларусь – участников внешнеторговой деятельности, производителей и потребителей товаров, заказчиков и исполнителей услуг[1].

Основная цель внешнеэкономической политики Республики Беларусь – эффективное участие в международном разделении труда на основе использования конкурентных преимуществ страны для повышения уровня и качества жизни населения посредством реализации научно-технического прогресса, динамичного развития экономики и социальной сферы при сохранении воспроизводственного потенциала природного комплекса страны в интересах нынешнего и будущих поколений [24, с. 171].

Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности осуществляется:

- *тарифными методами*, основанными на использовании таможенного тарифа, увеличивающими импортную или экспортную цену товаров при пересечении ими таможенной границы;

- *нетарифными методами*, включающими различные меры, создающие препятствия для внешней торговли товарами и услугами, за исключением тарифных мер.

При этом в мире нет единой классификации методов нетарифного регулирования, как и точного ответа на вопрос об их количестве, — в силу многообразия нетарифных ограничений и разнообразных схем их применения в различных странах. Всемирная торговая организация (ВТО) является основной международной организацией, в рамках которой выработаны многосторонние соглашения по применению нетарифных мер. Секретариатом ВТО нетарифные барьеры классифицированы по 5 группам. Классификация методов нетарифного регулирования представлена в таблице 2.1. [40, с.51 - 52].

Таблица 8.1 – Классификация методов нетарифного регулирования

Группа нетарифных ограничений	Виды нетарифных мер
1	2
1. Ограничения, вызванные участием государства во внешнеторговых операциях	А. Льготы производителям и потребителям местной продукции. Б. Экспортные субсидии. В. Компенсационные пошлины. Г. Государственные закупки. Д. Торговые операции государственных предприятий. Е. Прочие меры по ограничению торговли.

1	2
2. Особенности таможенных и административных процедур	А. Методы таможенной оценки. Б. Антидемпинговые пошлины. В. Структура тарифов. Г. Консульские и таможенные формальности и документы: — консульские формальности и сборы; — таможенная документация; — правила определения страны происхождения товаров.
3. Стандарты в торговле	А. Технические стандарты, порядок и правила сертификации, экологические, санитарные и ветеринарные нормы. Б. Требования к упаковке товаров и маркировке.
4. Специфические торговые барьеры (количественные и сходные с ними административные меры).	А. Количественные ограничения импорта. Б. Двусторонние дискриминационные ограничения импорта. В. Ограничения экспорта. Г. Установление минимальных цен. Д. Лицензирование. Е. Запреты в отношении кинофильмов.
5. Импортные сборы.	А. Внесение депозитов. Б. Кредитные ограничения для импортеров. В. Различные сборы. Г. Пограничные сборы фискального характера. Д. Ограничения в отношении иностранных винно-водочных изделий. Е. Дискриминационные сборы с автомобилями. Ж. Статистические и административные сборы. З. Специальные сборы на импортные товары.

По классификации ЮНКТАД (Конференция ООН по торговле и развитию) меры, прямо или косвенно регулирующие внешнюю торговлю, делятся на восемь категорий: тарифные; паратарифные; меры контроля над ценами; финансовые; меры автоматического лицензирования; меры количественного контроля; монополистические меры; технические меры.

К паратарифным относят меры, которые увеличивают стоимость импортируемого товара на дополнительную величину по сравнению с таможенной пошлиной. В эту категорию входят: таможенные доплаты – взимаются с импортируемых товаров сверх таможенных пошлин и сборов; внутренние налоги, которыми облагается импорт – налог да добавленную стоимость, акцизы.

Меры контроля над ценами вводятся с целью поддержания или стабилизации внутренних цен, а также для предотвращения ущерба, который может нанести нечестная торговая практика иностранных конкурентов. К ним относятся:

- административное фиксирование цен – власти страны-импортера принимают в расчет внутренние цены производителя или потребителя, устанавливают верхние и нижние пределы цен, либо увязывают их с ценами

мирового рынка (используются такие методы, как официальные цены, минимальные импортные цены или базовые цены импорта);

- добровольные ограничения экспортных цен – ограничительное соглашение, в соответствии с которым экспортер соглашается поддерживать цену на свои товары не ниже определенного уровня;

- скользящие сборы – предназначены для выравнивания рыночных цен на импортируемые сельскохозяйственные продукты и продукты питания, для сближения их с внутренними ценами. В этих целях на определенный период времени устанавливается соответствующая цена (справочная, пороговая);

- антидемпинговые меры – применяются по итогам расследования соответствующей инстанцией страны-импортера торговой практики, если установлены факт демпинга и материальный ущерб от него. Под демпингом понимается экспорт товара по цене ниже нормальной, то есть, как правило, цены внутреннего рынка страны – экспортера. Антидемпинговые меры могут иметь вид, как пошлин, так и количественного либо ценового регулирования;

- компенсационные меры – вводятся, если расследование показывает, что импортируемые товары субсидируются, и это субсидирование наносит ущерб национальному производству. Компенсационные меры могут принять форму компенсационных пошлин, а также обязательств фирм – экспортеров или властей страны экспортера.

К финансовым мерам относятся мероприятия, регулирующие доступ импортеров к иностранной валюте и цену валюты для них, а также условия платежа. Они могут увеличивать стоимость импорта. В эту категорию нетарифных ограничений включают:

- множественные валютные курсы – для различных категорий товаров и импортеров устанавливаются различные курсы. Обычно официальный курс сохраняется для наиболее необходимых товаров, в то время как другие товары должны оплачиваться по коммерческим курсам или с покупкой иностранной валюты через аукционы;

- отсрочки платежей, очереди на уплату – государство устанавливает минимально допустимые сроки от даты доставки товаров до завершения импортных расчетов (обычно 90, 180, или 360 дней для потребительских товаров и промышленного сырья, от 2 до 5 лет для инвестиционных товаров). При нехватке иностранной валюты может быть установлена очередность на проведение платежей по импорту.

Меры автоматического лицензирования носят чисто формальный характер, по существу не являясь торговым ограничением. Автоматическая лицензия (регистрация внешнеторгового контракта) – это свободно выдаваемое разрешение на импорт. Представляет собой наблюдение за тенденциями ввоза некоторых товаров. За мониторингом может последовать введение импортных ограничений.

Меры количественного контроля – одна из важнейших разновидностей нетарифных ограничений. Их цель состоит в том, чтобы ограничить импорт

любого конкретного товара либо из всех источников, либо из конкретных стран. Основными видами ограничений этой группы являются:

- *неавтоматическое лицензирование* – введение специальных разрешений на импорт, которые выдаются по усмотрению соответствующих властей или на основе каких-либо конкретных критериев. Лицензии на ввоз некоторых товаров могут выдаваться только отдельным категориям импортеров: производителям определенных товаров и услуг, государственным предприятиям и т.д. Возможна выдача лицензий на ввоз конкретной продукции строго для определенных целей (для инвестиционных проектов развития экспортного производства и т.д.);

- *квоты* – количественные ограничения, устанавливающие максимальный объем или стоимость разрешенного к ввозу (вывозу) товара;

- запрет на импорт определенного товара может устанавливаться полностью и без всяких исключений (например, с целью экономии иностранной валюты или защиты национального производства от конкуренции).

К *монополистическим мерам* относятся такие регулирующие мероприятия, которые предоставляют исключительные права определенной группе хозяйствующих субъектов. Основные виды таких мер – государственная монополия на импорт определенных товаров (в отдельных случаях аналогичная монополия может предоставляться и предприятиям частного сектора) и принудительное обслуживание национальными предприятиями (в определенных случаях хозяйствующие субъекты имеют право пользоваться только услугами национальных страховых и транспортных компаний).

Технические меры – это нетарифные ограничения, основанные на контроле качества, безопасности или характеристик товара, включая применяемые административные условия, терминологию, символы, проверку и методы проверки, требования к упаковке, маркировке и этикеткам, а также специальные таможенные формальности (использование определенных пунктов пропуска, требование предоставлять дополнительную информацию и т.д.).

Республика Беларусь, Республика Казахстан и Российская Федерация в соответствии с Договором от 6 октября 2007 года сформировали Таможенный союз.

Таможенный союз – форма торгово-экономической интеграции государств, предусматривающая единую таможенную территорию, в пределах которой во взаимной торговле товарами, происходящими с единой таможенной территории, а также происходящими из третьих стран и выпущенными в свободное обращение на этой таможенной территории, не применяются таможенные пошлины и ограничения экономического характера, за исключением специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер. При этом государства, входящие в таможенный союз,

применяют *единый* таможенный тариф и другие *единые* меры регулирования торговли товарами с третьими странами.

Высшим органом Таможенного является Межгосударственный Совет Евразийского экономического сообщества (Межгоссовет ЕврАзЭС). Постоянно действующим регулирующим органом таможенного союза является Комиссия таможенного союза, основной задачей Комиссии является обеспечение условий функционирования и развития таможенного союза.

Таможенный союз является основой для построения и функционирования с 1 января 2012 года *Единого экономического пространства (ЕЭП)*, предусматривающего устранение барьеров на пути свободного движения товаров, услуг, капитала и трудящихся граждан. Постоянно действующим наднациональным органом ЕЭП является Евразийская экономическая комиссия (ЕЭК), которая с 1 июля 2012 года заменит Комиссию таможенного союза. Формирование современного эффективного общего рынка необходимо для успешного развития экономик стран участниц, повышения благосостояния народов Беларуси, Казахстана и России.

8.2 Квотирование и лицензирование экспорта и импорта

В соответствии с соглашением Межгоссовета ЕврАзЭС о единых мерах нетарифного регулирования от 25 января 2008 определен порядок введения и применения на единой таможенной территории таможенного союза в отношении третьих стран единых мер нетарифного регулирования, а также особых видов запретов и ограничений внешней торговли товарами. Единый перечень товаров, к которым применяются запреты или ограничения на ввоз или вывоз утверждается Комиссией таможенного союза. В перечень включены две категории товаров: товары, запрещенные и товары, ограниченные к перемещению через границу таможенного союза.

На единой таможенной территории таможенного союза применяются следующие меры нетарифного регулирования:

- запрет экспорта;
- количественное ограничение экспорта и (или) импорта;
- предоставление исключительного права на экспорт и (или) импорт;
- лицензирование в сфере внешней торговли;
- наблюдение за экспортом и (или) импортом.

Количественные ограничения применяются:

- при экспорте – только в отношении товаров, происходящих с единой таможенной территории;
- при импорте – только в отношении товаров, происходящих из третьих стран.

Товары, в отношении которых могут вводиться количественные ограничения экспорта, должны содержаться в перечне товаров, являющихся существенно важными для внутреннего рынка таможенного союза, в

отношении которых в исключительных случаях могут быть введены временные ограничения или запреты экспорта.

Объемы экспортной (импортной) квот определяет Комиссия таможенного союза и определяет метод их распределения среди участников внешнеторговой деятельности государств участников таможенного союза, а также при необходимости распределяет объем импортной квоты между третьими странами. При принятии решения о применении экспортной (импортной) квот Комиссия таможенного союза публикует информацию о применении квот, их объемах и сроках действия, а также о распределении импортной квоты между третьими странами.

Таможенное оформление товаров в рамках экспортных и импортных квот осуществляется при наличии лицензии на экспорт (импорт) таких товаров, выданной уполномоченными государственными органами исполнительной власти государств участников таможенного союза.

В Республике Беларусь количественные ограничения установлены в отношении отходов и лома черных и цветных металлов, происходящих из Республики Беларусь, при их экспорте с таможенной территории таможенного союза.

По отдельным видам товаров, в соответствии с решением Комиссии таможенного союза, вводятся ограничения на осуществление внешнеторговой деятельности путем предоставления исключительного права на экспорт и (или) импорт. Государство, иницирующее введение исключительного права на экспорт и (или) импорт отдельных видов товаров предоставляет в Комиссию таможенного союза обоснование (статистические данные, финансово-экономические расчеты и иную необходимую информацию, подтверждающие целесообразность применения данной меры нетарифного регулирования).

Так, на удобрения минеральные (химические) или калийные, происходящие из Республики Беларусь установлено исключительное право на экспорт с таможенной территории таможенного союза.

При импорте в Республику Беларусь исключительное право применяется в отношении алкогольной продукции, табачного сырья, рыбы и морепродуктов, происходящих из третьих стран. Порядок применения исключительного права определяется согласно белорусскому законодательству.

Исключительное право на экспорт и (или) импорт отдельных видов товаров осуществляется на основании лицензий, которые выдаются уполномоченными государственными органами исполнительной власти участникам внешнеторговой деятельности.

Уполномоченными государственными органами исполнительной власти государств участников таможенного союза выдаются следующие виды лицензий: генеральные; исключительные; разовые. В Республике Беларусь лицензии выдает Министерство торговли.

Генеральная лицензия – лицензия, предоставляет право на экспорт и (или) импорт отдельного вида лицензируемого товара в определенном лицензией количестве.

Исключительная лицензия – лицензия, предоставляющая участнику внешнеторговой деятельности исключительное право на экспорт и (или) импорт отдельного вида товара.

Разовая лицензия – лицензия, выдаваемая участнику внешнеторговой деятельности на основании внешнеторговой сделки, предметом которой является лицензируемый товар, и предоставляющая 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. Срок действия разовой лицензии может быть ограничен сроком действия внешнеторгового 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.

Срок действия генеральной 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.

Срок действия исключительной лицензии устанавливается решением Комиссии таможенного союза в каждом конкретном случае.

Отсутствие лицензии является основанием для отказа в таможенном оформлении товаров таможенными органами государств участников таможенного союза.

Для оформления лицензии заявителем в уполномоченный орган представляются следующие документы:

- заявление о выдаче лицензии и его электронная копия;
- копия внешнеторгового договора (контракта), приложения и дополнения к нему, а в случае отсутствия внешнеторгового договора - копия иного документа, подтверждающего намерения сторон;
- копия документа о постановке на учет в налоговом органе;
- копия лицензии на осуществление лицензируемого вида деятельности, если такой вид деятельности связан с оборотом товара, в отношении которого введено лицензирование на единой таможенной территории;
- иные документы, если они определены решением Комиссии таможенного союза, на основании которого введено лицензирование данного товара.

Лицензия выдается после представления заявителем документа, подтверждающего уплату государственной пошлины (лицензионного сбора) в порядке и размере, которые определены законодательством Республики Беларусь.

В целях мониторинга динамики экспорта (импорта) отдельных видов товаров за их экспортом (импортом) ведется наблюдение. Обоснование необходимости введения наблюдения за внешней торговлей отдельными видами товаров представляется как по инициативе государства участника таможенного союза, так и Комиссии таможенного союза.

Экспорт (импорт) отдельных видов товаров, в отношении которых введено наблюдение, осуществляются по разрешениям, которые выдаются уполномоченными органами исполнительной власти государств участников таможенного союза.

В Республике Беларусь разрешительный порядок применяется в отношении: нефти и нефтепродуктов, минеральных или химических удобрений, происходящих из Беларуси, при их экспорте с таможенной территории таможенного союза.

При таможенном оформлении товаров, в отношении которых введено наблюдение, заявитель помимо документов, необходимых для таможенных целей, предъявляет в таможенные органы оригинал разрешения. Отсутствие разрешения является основанием для отказа в таможенном оформлении товаров таможенными органами.

8.3 Валютное регулирование и валютный контроль

В рамках национальной денежной системы формируется национальная валютная система, регламентирующая порядок расчетов с другими государствами. Реализация валютной политики осуществляется на основе Закона Республики Беларусь «О валютном регулировании и валютном контроле».

Валютное регулирование – деятельность государственных органов (органов валютного регулирования) по установлению порядка обращения валютных ценностей, в том числе правил владения, пользования и распоряжения ими. Органами валютного регулирования в Республике Беларусь 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 Республики 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 в Республике Беларусь являются Совет Министров Республики Беларусь, Национальный банк, Комитет государственного контроля Республики Беларусь, Государственный таможенный комитет.

В соответствии с законом Республики Беларусь «О валютном регулировании и валютном контроле» валютные операции, проводимые между резидентами и нерезидентами, относят к текущим валютным операциям, либо к валютным операциям, связанным с движением капитала.

Резиденты – физические лица, зарегистрированные в качестве индивидуальных предпринимателей; юридические лица, созданные в соответствии с законодательством Республики Беларусь, с местом нахождения в Республике Беларусь.

Нерезиденты – иностранные граждане, юридические лица, созданные в соответствии с законодательством иностранных государств, с местом нахождения за пределами Республики Беларусь.

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.

Указом Президента Республики Беларусь от 27 марта 2008 г. № 178 «О порядке проведения и контроля внешнеторговых операций» определено, что поступление денежных средств от экспорта товаров, выполнения работ, оказания услуг осуществляется только на счета экспортеров. При импорте расчеты по внешнеторговым операциям осуществляются только со счетов импортеров.

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

- при экспорте – не позднее 90 календарных (по договорам комиссии - не позднее 120 календарных дней) дней с даты отгрузки товаров (передачи охраняемой информации, исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности), выполнения работ, оказания услуг;
- при импорте – не позднее 60 календарных дней с даты проведения платежа.

Сроки завершения внешнеторговых операций по заявлению резидента могут быть продлены Национальным банком Республики Беларусь при соблюдении условий, установленных законодательством.

По каждому внешнеторговому договору стоимость товаров (работ, услуг) по которому составляет 3000 евро в эквиваленте и более, 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 банком, обслуживающим счет экспортера (импортера), по заявительному принципу в день представления экспортером (импортером) документов, посредством которого оформлено заключение внешнеторгового договора путем проставления на таком документе оттиска штампа банка с указанием регистрационного номера сделки и заверением его подписью уполномоченного работника банка.

Таможенное оформление товаров по внешнеторговым договорам производится только при наличии регистрационного номера сделки.

Резиденты при исполнении внешнеторговых договоров, когда в соответствии с законодательством таможенное оформление товаров не производится, 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 установленной формы, которая оформляется экспортером (импортером), грузоотправителем или грузополучателем для целей статистического учета экспорта (импорта) товаров, таможенное оформление которых в соответствии с законодательством не производится, по каждому факту отгрузки (поставки) товаров, осуществляемой по одной товарно-транспортной накладной в рамках одного внешнеторгового договора, общая стоимость которых составляет сумму, эквивалентную 1000 евро и более, регистрируется должностными лицами таможенных органов и является документом валютного контроля внешнеторговых операций.

Указом Президента Республики Беларусь от 12 мая 2009 г. № 240 «О некоторых вопросах в области валютного регулирования» Национальному банку предоставлено право устанавливать размер *обязательной продажи иностранной валюты на внутреннем валютном рынке* Республики Беларусь, а также регулировать отдельные текущие валютные операции с целью ограничения нелегального оттока валютных средств из страны. Национальным банком установлен размер обязательной продажи юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями, являющимися резидентами Республики Беларусь в размере 30% экспортной выручки в иностранной валюте.

Обязательная продажа иностранной валюты осуществляется юридическим лицом или индивидуальным предпринимателем не позднее 7 рабочих дней со дня поступления выручки в иностранной валюте на их счета.

Субъекты хозяйственной деятельности несут ответственность за нарушение валютного законодательства и порядка проведения внешнеторговых операций.

8.4 Технические меры государственного регулирования внешнеэкономической деятельности

В соответствии со ст. 152 Таможенного кодекса таможенного союза перемещение товаров через таможенную границу осуществляется с соблюдением запретов и ограничений. Кодексом определено, что к запретам и ограничениям относятся, в том числе меры: технического регулирования, а также санитарно-эпидемиологические, ветеринарные, карантинные, фитосанитарные и радиационные требования[4, с.5].

Техническое регулирование. На выпускаемую в обращение продукцию, подлежащую обязательной оценке (подтверждению) соответствия в таможенном союзе, изготовители и импортеры вправе получать сертификат соответствия национальной системы подтверждения соответствия страны назначения, который будет действовать только на ее территории, либо сертификат соответствия по единой форме, который будет действовать на единой таможенной территории таможенного союза.

На продукцию, подлежащую обязательной сертификации в соответствии с национальным законодательством и не включенную в единый перечень продукции, изготовители и импортеры обязаны получить сертификат соответствия национальной системы подтверждения соответствия страны назначения.

Сертификация импортируемой в Республику Беларусь продукции осуществляется в соответствии с Законом Республики Беларусь «Об оценке соответствия требованиям технических нормативных правовых актов в области технического нормирования и стандартизации».

В договорах, заключаемых на поставку в Республику Беларусь продукции, подлежащей обязательному подтверждению соответствия, должно быть предусмотрено проведение обязательного подтверждения ее соответствия.

Для ввоза на таможенную территорию Республики Беларусь 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 таможенную территорию Республики Беларусь продукции, подлежащей обязательному подтверждению соответствия, устанавливается Государственным таможенным комитетом Республики

Беларусь и Государственным комитетом по стандартизации Республики Беларусь.

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

В рамках Национальной системы подтверждения соответствия Республики Беларусь проводится обязательная и добровольная сертификация продукции. Обязательное подтверждение соответствия проводится в формах: обязательной сертификации и декларирования соответствия. Декларирование соответствия отличается от сертификации и применяется только в отношении продукции. Сертификации помимо продукции подлежат еще товары, работы и услуги. Декларация о соответствии продукции приравнивается к сертификату соответствия, но в отличие от него издается самим импортером. Декларация действует после ее регистрации в органах по сертификации.

Обязательная сертификация проводится в отношении продукции, включенной в перечень продукции, подлежащей обязательному подтверждению соответствия, утвержденный постановлением № 35 от 30 июля 2004 года Государственного комитета по стандартизации Республики Беларусь. В перечень продукции, подлежащей обязательной сертификации, включена группа продукции, подлежащей обязательному подтверждению соответствия путем принятия импортером (для импортируемой продукции) декларации о соответствии.

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). 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 5.1.02-2011 «Национальная система подтверждения соответствия Республики Беларусь. Порядок сертификации продукции. Основные положения», кодекс утвержден постановлением Госстандарта от 9 марта 2011 № 11. Технический кодекс устанавливает

общие требования к порядку проведения сертификации отечественной и импортируемой продукции, и применяется при ее обязательной и добровольной сертификации.

Порядок декларирования соответствия продукции установлен техническим кодексом установившейся практики ТКП 5.1.03-2011 «Национальная система подтверждения соответствия Республики Беларусь. Порядок декларирования соответствия продукции. Основные положения».

ТКП 5.1.02-2011 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 заявки на сертификацию и представление документов, прилагаемых к ней;
2. принятие решения по заявке;
3. анализ ТНПА, конструкторской и технологической документации на продукцию;
4. заключение договора для проведения работ по сертификации;
5. идентификацию продукции и отбор образцов продукции;
6. испытания образцов продукции;
7. анализ состояния производства (при необходимости);
8. анализ результатов испытаний и состояния производства, а также принятие решения о возможности выдачи сертификата соответствия;
9. регистрацию и выдачу сертификата соответствия, а также заключение соглашения по сертификации между органом по сертификации и заявителем;
10. инспекционный контроль за сертифицированной продукцией (в соответствии со схемой сертификации);
11. разработку заявителем корректирующих мероприятий при нарушении соответствия продукции и (или) условий производства и хранения установленным требованиям и неправильном применении знака соответствия.

В ТКП 5.1.02-2011 определены семь схем сертификации продукции: 1, 2, 3а, 6а, 7, 8, 9.

Схема 1. Применяется для опытного (нового) образца продукции при постановке на производство и распространяется только на него. При начале серийного производства изготовитель будет вынужден провести сертификацию продукции по иной схеме.

Схема 2. Условием для применения данной схемы является наличие у заявителя-импортера контракта с зарубежным поставщиком, сертификат

может быть выдан на весь объем продукции, и срок действия контракта. Заявителем в данном случае будет выступать только импортер – резидент Республики Беларусь. При этом продукция должна быть однозначно идентифицирована. При отсутствии такой идентификации сертификат по данной схеме не выдается.

В случае действия контракта более одного года, сертификат может быть выдан на срок его действия (но не более трех лет) при условии проведения инспекционного контроля сертифицированной продукции, путем ее идентификации и испытаний один раз в год.

Схема 3а. Использование данной схемы эффективно при постоянных и длительных поставках продукции конкретных зарубежных изготовителей в значительных объемах. При использовании этой схемы сертификат выдается не на отдельную партию или конкретный объем продукции, а на весь объем продукции изготовителя, выпущенной в период действия сертификата (выдается на срок до пяти лет). Данная схема включает как проверку соответствия товаров предъявляемым стандартам, так и проверку производственного процесса при их изготовлении. Сертификат по схеме 3а оформляется на производителя товара или его официального представителя в Республике Беларусь.

Данная схема может упростить объемную и дорогостоящую процедуру сертификации. Если ввозимый товар данного производителя был уже сертифицирован другим импортером, то возможен вариант выдачи копии ранее полученного сертификата новому импортеру, но лишь с согласия на это производителя (его представителя). Узнать о том, получен на данный товар сертификат или нет можно в базе сертифицированной продукции, формируемой Госстандартом на основе сведений, подаваемых ему сертифицирующими органами.

Схема 6а. Воспользоваться данной схемой могут те предприятия, которые ранее получили на свои системы управления качеством сертификаты Национальной системы подтверждения Республики Беларусь на соответствие требованиям Государственного стандарта Республики Беларусь СТБ ИСО 9001-2001 «Системы менеджмента качества. Требования». Предприятию достаточно представить заявление о соответствии продукции требованиям ТНПА, копию сертификата соответствия на систему качества и протоколы заводских испытаний продукции. Затраты на сертификацию по такой схеме ниже, чем на сертификацию по схеме №3а, так как орган по сертификации продукции не проводит производства зарубежного производителя и не организует отбор проб и испытания продукции.

Схема 7. Применяется для сертификации отдельной партии импортируемой продукции, когда у зарубежного изготовителя нет белорусского серийного сертификата или у импортера нет сертификата на продукцию, поставляемую в рамках контракта. Сертификат распространяется только на изделия одной партии. Если заказчик захочет повторно произвести поставку аналогичного товара, то ему не нужно будет заново проходить

процедуру сертификации, достаточно лишь представить в сертифицирующий орган инвойс, ТТН, протокол испытаний для сертификации предыдущей партии товара.

Срок получения сертификата в данном случае – от 3 до 7 дней. Протокол испытаний действителен в течение двух лет при сертификации партий продукции одним и тем же органом по сертификации. Эти протоколы могут быть использованы заявителем в тот же срок при переходе на другие схемы сертификации.

Срок действия сертификата устанавливается органом по сертификации в каждом конкретном случае с учетом срока годности продукции, срока хранения, объема партии, сроков реализации, срока действия ТНПА на эту продукцию.

Схема 8. Применяется редко и используется для сертификации технически сложных изделий повышенной опасности, каждое из которых должно быть испытано. Для сертификации импортируемой продукции практически не применяется.

Схема 9. Позволяет получить сертификат без проведения испытаний продукции на основе признания различного рода документов, подтверждающих в определенной степени безопасность ввозимых и реализуемых зарубежных товаров. В качестве документов для выдачи сертификатов органы по сертификации рассматривают протоколы испытаний, проведенных в лабораториях зарубежных фирм-изготовителей, в независимых зарубежных испытательных лабораториях, и другие документы.

Сертификаты соответствия могут быть выданы, зарубежным предприятиям – изготовителям или их официальным представителям при применении схем сертификации № 3а и № 7, без проведения испытаний продукции и проверки производства при наличии межгосударственных соглашений Республики Беларусь с зарубежными странами о взаимном признании сертификатов соответствия на поставляемую продукцию. В настоящее время такие соглашения заключены с Республикой Польша, Латвийской Республикой, Литовской Республикой, Республикой Турция, Республикой Куба, Китайской Народной Республикой, государствами – участниками СНГ.

Признание зарубежных сертификатов не означает их прямого применения в Республике Беларусь. Однако их наличие позволяет заявителю получить в белорусских органах по сертификации требуемый по законодательству белорусский сертификат со значительно меньшими затратами и более короткие сроки, чем при применении любой из процедур сертификации.

При переоформлении сертификатов органом по сертификации проводится идентификация ввозимой продукции, анализ представленного зарубежного сертификата на предмет его подлинности и достаточности содержащихся в нем сведений, подтверждающих соответствие продукции установленным требованиям.

Одним из основных требований для переоформления зарубежного сертификата является совпадение указанных в нем стандартов на сертифицируемую продукцию с требованиями стандартов, действующих в Республике Беларусь. В части совпадающих требований зарубежный сертификат признается, и дополнительные процедуры по подтверждению соответствия продукции по нему не проводятся, по отсутствующим в зарубежном сертификате требованиям, предъявляемым в Республике Беларусь, проводятся дополнительные работы – испытание продукции или представление заявителем дополнительных документов, подтверждающих соответствие продукции. Белорусский сертификат может быть оформлен только после того, как будут получены доказательства соответствия зарубежной продукции по всем показателям технических нормативных правовых актов, проверяемым при обязательной сертификации в Республике Беларусь.

Заявка на переоформление зарубежного серийного сертификата с переоформлением его на аналогичный белорусский сертификат (схема № 3а) должна быть направлена зарубежным изготовителем-владельцем оригинала сертификата. Представленная вместе с заявкой копия сертификата должна быть заверена только тем зарубежным органом по сертификации, который выдал серийный сертификат. Белорусский серийный сертификат, оформленный на основе аналогичного зарубежного, выдается либо на имя изготовителя, либо, по его просьбе, на имя его официального представителя в Республике Беларусь.

Соглашением о единых принципах и правилах технического регулирования в таможенном союзе Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации определено проведение согласованной политики в области технического регулирования. В целях формирования нормативной правовой базы в области технического регулирования сформирован единый перечень продукции, в отношении которой устанавливаются обязательные требования в рамках таможенного союза. В отношении продукции, включенной в единый перечень, разрабатываются технические регламенты.

Технический регламент таможенного союза – документ, устанавливающий обязательные для применения и исполнения на таможенной территории таможенного союза требования к продукции, процессам ее производства, монтажа, наладки, эксплуатации, хранения, перевозки, реализации и утилизации, а также правила идентификации, формы, схемы и процедуры подтверждения соответствия.

Технические регламенты разрабатываются и принимаются в целях обеспечения на таможенной территории таможенного союза 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.

В техническом регламенте также могут содержаться требования к терминологии, упаковке, маркировке, этикеткам и правилам их нанесения, санитарные, ветеринарно-санитарные и фитосанитарные требования и процедуры.

Продукция, в отношении которой принят технический регламент, выпускается в обращение на таможенной территории таможенного союза при условии, что она прошла необходимую процедуру подтверждения соответствия, установленную техническим регламентом таможенного союза.

Подтверждение соответствия продукции, устанавливаемая в технических регламентах таможенного союза, проводится в форме регистрации, испытания, подтверждения соответствия (декларирование соответствия, сертификация), экспертизы или в иной форме.

Обязательное подтверждение соответствия продукции требованиям технических регламентов осуществляется в формах декларирования соответствия или сертификации.

Со дня вступления в силу технического регламента на территориях государств – членов таможенного союза, соответствующие обязательные требования, установленные национальными законодательствами, не применяются.

Государства – члены таможенного союза обеспечивают обращение продукции, соответствующей требованиям технических регламентов, на своей территории без предъявления дополнительных требований к такой продукции и без проведения дополнительных процедур оценки (подтверждения) соответствия.

В целях углубления и ускорения интеграционных процессов в Таможенном союзе в рамках Евразийского экономического сообщества и формирования Единого экономического пространства Комиссией таможенного союза утверждены: типовые схемы оценки (подтверждения) соответствия; единые формы документов об оценке (подтверждении) соответствия (декларации о соответствии, сертификата соответствия техническим регламентам таможенного союза); изображение единого знака обращения продукции на рынке государств – членов таможенного союза и порядок его применения; единый реестр органов по сертификации и испытательных лабораторий (центров) таможенного союза.

Государства таможенного союза подписали соглашение о взаимном признании аккредитации национальных органов по сертификации (подтверждению соответствия) и испытательных лабораторий (центров), и результатов их работы по оценке (подтверждению) соответствия продукции установленным в техническом регламенте требованиям.

Санитарно-эпидемиологические требования. Соглашение таможенного союза по санитарным мерам предусматривает, что на таможенной территории таможенного союза применяются единые санитарно-эпидемиологические и гигиенические требования к товарам, подлежащим санитарно-эпидемиологическому надзору, определен единый перечень этих

товаров. Требования действуют до принятия технических регламентов на данный вид подконтрольных товаров.

Ввоз и обращение подконтрольных товаров на таможенной территории таможенного союза осуществляется при наличии документа, подтверждающего безопасность продукции (товаров). Таким документом является свидетельство о государственной регистрации, удостоверяющее соответствие продукции (товаров), требованиям безопасности для здоровья человека, и выдаваемое уполномоченными органами. В Республике Беларусь эту работу осуществляют санитарно-эпидемиологические учреждения системы Министерства здравоохранения.

Документы, подтверждающие безопасность продукции (товаров), включенной в единый перечень товаров, выданные уполномоченными органами по единой форме и удостоверяющие их соответствие единым санитарным требованиям или техническим регламентам, признаются в государствах таможенного союза без переоформления.

Ветеринарно-санитарные меры. В таможенном союзе действует единый перечень товаров, подлежащих ветеринарному контролю; установлены единые ветеринарно-санитарные требования, предъявляемые к товарам; разработаны единые формы ветеринарных сертификатов.

Каждая партия подконтрольных товаров ввозится на таможенную территорию таможенного союза при условии наличия разрешения, выданного уполномоченным органом, на территорию государства которого ввозятся товары, и ветеринарного сертификата, выданного компетентным органом страны отправления товара.

Разрешение на ввоз товаров, подконтрольных государственному ветеринарному надзору, выдает Министерство сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь.

Подконтрольные товары после завершения контроля в пунктах пропуска направляются в места назначения, где проводится ветеринарный контроль с полным досмотром товара. После завершения ветеринарного контроля проводится переоформление ветеринарного сертификата страны-экспортера на ветеринарный сертификат таможенного союза и на сопроводительных документах проставляются штампы установленной формы.

Карантинные фитосанитарные требования. Соглашением таможенного союза о карантине растений определен перечень подкарантинной продукции, и предусмотрено, что при ввозе эта продукция должна соответствовать фитосанитарным требованиям государства участника союза, на территорию которого она ввозится.

Подкарантинная продукция ввозится на таможенную территорию таможенного союза при наличии экспортного или реэкспортного фитосанитарного сертификата. Карантинный фитосанитарный контроль осуществляется также в местах назначения такой продукции на территориях государств - членов таможенного союза.

Каждая партия продукции, отнесенной к группе продукции с высоким фитосанитарным риском, перевозимая между государствами таможенного союза, должна сопровождаться фитосанитарным сертификатом страны – отправителя. Стороны соглашения признают фитосанитарные сертификаты, выдаваемые уполномоченными органами государств таможенного союза.

При ввозе на территорию Республики Беларусь подконтрольных товаров лица, перемещающие такую продукцию через таможенную границу, должны предъявить ее государственным инспекторам по карантину растений для проведения соответствующего вида контроля и принятия решения таможеней о пропуске этой продукции на территорию таможенного союза.

Подконтрольные товары после завершения контроля в пунктах пропуска направляются в места назначения, где после размещения на складах временного хранения повторно проводится фитосанитарный контроль при необходимости с полным досмотром подконтрольного товара. После его завершения проводится переоформление фитосанитарного сертификата страны-экспортера на импортное карантинное разрешение государственного учреждения «Главной государственной инспекции по семеноводству, карантину и защите растений».

8.5 Таможенно-тарифное регулирование внешнеэкономической деятельности

В соответствии со ст.11 Закона Республики Беларусь «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» основным методом регулирования внешней торговли товарами, применяемым в целях защиты внутреннего рынка Республики Беларусь, является таможенно-тарифное регулирование[1].

Республика Беларусь, Республика Казахстан и Российская Федерация в соответствии с Договором от 6 октября 2007 года сформировали таможенный союз. С 1 января 2010 года государствами-участниками таможенного союза был введен в действие единый таможенный тариф таможенного союза, а с июля 2010 года Таможенный кодекс таможенного союза

На единой таможенной территории государств, входящих в таможенный союз, применяют Единый таможенный тариф, являющийся инструментом торговой политики таможенного союза.

Единый таможенный тариф – свод ставок таможенных пошлин, применяемых к товарам, ввозимым на единую, таможенную территорию из третьих стран, систематизированный в соответствии с Единой товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности таможенного союза.

Основными целями единого таможенного тарифа являются:

рационализация товарной структуры ввоза товаров на единую таможенную территорию государств таможенного союза;

поддержание рационального соотношения вывоза и ввоза товаров на единой таможенной территории государств таможенного союза;

создание условий для прогрессивных изменений в структуре производства и потребления товаров в таможенном союзе;

защита экономики таможенного союза от неблагоприятного воздействия иностранной конкуренции;

обеспечение условий для эффективной интеграции таможенного союза в мировую экономику.

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

В едином таможенном тарифе таможенного союза применяются следующие виды ставок ввозных таможенных пошлин.

1. По способу взимания:

- *адвалорные*, начисляемые в процентах к таможенной стоимости товаров, которые облагаются пошлиной (например, 20% от таможенной стоимости);

- *специфические*, начисляемые в установленном денежном размере на единицу товаров, которые облагаются пошлиной (например, 15 долл. за 1 кг.);

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

2. По объекту обложения:

- *ввозные* (импортные) – начисляются на товары при их ввозе на таможенную территорию таможенного союза;

- *вывозные* (экспортные) – начисляются на товары при их вывозе за пределы таможенной территории таможенного союза.

3. По характеру применения:

- *специальные* – пошлины, которые применяется при введении специальной защитной меры по ограничению возросшего импорта на единую таможенную территорию;

- *компенсационные* – применяются при введении компенсационной меры для нейтрализации воздействия специфической субсидии экспортирующего иностранного государства на отрасль экономики государства таможенного союза;

- *антидемпинговые* – применяются при введении антидемпинговой меры по противодействию демпинговому импорту. *Демпинг* – экспорт товаров по ценам ниже уровня внутренних цен на эти товары в стране экспорта;

- *сезонные* – для оперативного регулирования ввоза товаров на единую таможенную территорию государств таможенного союза, срок действия которых не может превышать 6 месяцев в году.

Единая товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности таможенного союза применяется для осуществления мер таможенно-тарифного и нетарифного регулирования внешнеторговой и иных видов внешнеэкономической деятельности, ведения таможенной статистики.

Единая товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности основывается на Гармонизированной системе описания и кодирования товаров Всемирной таможенной организации и единой Товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности Содружества Независимых Государств.

Международная конвенция о Гармонизированной системе описания и кодирования товаров действует с января 1988 года. Гармонизированная система представляет собой многоцелевой товарный классификатор (в таможенном регулировании внешнеторговых операций более распространен термин «товарная номенклатура»), отвечающий одновременно потребностям таможенных и статистических органов, построенный на принципах максимально тесной увязки между внешнеторговой и производственной статистикой различных государств.

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 Гармонизированной системы имеет определенную структуру, основными элементами которой являются система классификации и система кодирования.

Товары сгруппированы по определенным признакам и образуют пять уровней: разделы, группы, подгруппы, товарные позиции и субпозиции. Таким образом, согласно ГС классификация товаров, отнесение товара к определенной классификационной группировке, производится по совокупности их признаков. Для формирования каждого из вышеуказанных уровней используется своя совокупность признаков.

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, так, в Единой товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности таможенного союза 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;
- 0805 (товарная позиция) – цитрусовые плоды, свежие или сушеные;
- 0805 10 (субпозиция) – апельсины

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

Единая товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности таможенного союза состоит из 21 раздела и 97 групп.

Тарифные преференции таможенного союза. Комиссией таможенного союза установлена единая система тарифных преференций таможенного союза в целях содействия экономическому развитию развивающихся и наименее развитых стран. Определены перечни стран-пользователей единой системы тарифных преференций таможенного союза и перечень товаров, происходящих из развивающихся стран и наименее развитых стран, в отношении которых при ввозе на единую таможенную территорию государств таможенного союза предоставляются тарифные преференции.

В отношении товаров, происходящих из развивающихся стран-пользователей единой системы тарифных преференций таможенного союза и ввозимых на единую таможенную территорию государств таможенного союза, включенных в перечень товаров, пользующихся преференциальным режимом, применяются ставки ввозных таможенных пошлин в размере 75 процентов от ставок ввозных таможенных пошлин единого таможенного тарифа.

В отношении товаров, происходящих из наименее развитых стран-пользователей единой системы тарифных преференций и ввозимых на единую таможенную территорию, включенных в перечень товаров, пользующихся преференциальным режимом, применяются нулевые ставки ввозных таможенных пошлин.

Применение мер таможенно-тарифного и нетарифного регулирования зависит от страны происхождения товаров.

В соответствии с Таможенным кодексом таможенного союза *страной происхождения товаров* считается страна, в которой товары были полностью произведены или подвергнуты достаточной обработке (переработке) в соответствии с критериями, установленными таможенным законодательством таможенного 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.

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 товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности таможенного союза на уровне любого из первых четырех знаков, произошедшее в результате осуществления операций по переработке или изготовлению товаров;

- выполнение необходимых условий, определенных производственных или технологических операций, достаточных для того, чтобы товар считался происходящим из той страны, где эти операции имели место;

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

Под добавленной стоимостью понимается – доля стоимости товаров, выраженная в процентном отношении, которая определяется разницей между стоимостью конечной продукции и стоимостью используемых для ее производства материалов, происходящих из других государств.

Стоимость материалов, происходящих из других государств, – таможенная стоимость материалов при их ввозе на таможенную территорию таможенного союза.

Документами, подтверждающими страну происхождения товаров, являются декларация о происхождении товара или сертификат о происхождении товара. Декларация о происхождении товара представляет собой заявление о стране происхождения товаров, сделанное изготовителем, продавцом или отправителем в связи с вывозом товаров, при условии, что в нем указаны сведения, позволяющие определить страну происхождения товаров. В качестве такой декларации используются коммерческие или любые другие документы, имеющие отношение к товарам.

Сертификат о происхождении товара – документ, однозначно свидетельствующий о стране происхождения товаров и выданный

уполномоченными органами или организациями этой страны или страны вывоза, если в стране вывоза сертификат выдается на основе сведений, полученных из страны происхождения товаров.

При вывозе товаров с таможенной территории таможенного союза сертификат о происхождении товара выдается уполномоченными органами или организациями государств-членов таможенного союза (Торгово-промышленной палатой), 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 Белорусской торгово-промышленной палаты:

- по форме «СТ-1» при экспорте продукции в страны СНГ;
- по форме «А» при экспорте продукции в страны ЕС, США, Канаду, Японию, Турцию и Швейцарию;
- по форме «Текстильная продукция» при экспорте продукции в страны ЕС.

При ввозе товаров на таможенную территорию таможенного союза документ, подтверждающий страну происхождения товаров, предоставляется в случае, если стране происхождения этих товаров на территории таможенного союза предоставляются тарифные преференции в соответствии с таможенным законодательством или международными договорами государств-членов таможенного союза.

Для начисления таможенных платежей, для применения санкций за таможенные правонарушения и других целей определяется *таможенная стоимость товаров*.

В соответствии с Законом Республики Беларусь «О таможенном тарифе» определение таможенной стоимости товара, ввозимого на таможенную территорию Республики Беларусь, производится путем применения следующих методов [2]:

- по цене сделки с ввозимым товаром;
- по цене сделки с идентичным товаром;
- по цене сделки с однородным товаром;
- на основе вычитания стоимости;
- на основе сложения стоимости;
- резервного метода.

Таможенные платежи. При перемещении товаров через таможенную границу таможенного союза взимаются таможенные платежи. К таможенным платежам относятся:

1. ввозная таможенная пошлина;
2. вывозная таможенная пошлина;
3. налог на добавленную стоимость, взимаемый при ввозе товаров на таможенную территорию таможенного союза;
4. акцизы, взимаемые при ввозе товаров на таможенную территорию таможенного 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 таможенного союза.

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

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

Виды и ставки таможенных сборов устанавливаются законодательством государств-членов таможенного союза.

Таможенно-тарифное регулирование осуществляется и путем использования различных таможенных процедур.

Таможенная процедура – совокупность норм, определяющих для таможенных целей требования и условия пользования и (или) распоряжения товарами на таможенной территории таможенного союза или за ее пределами.

В целях таможенного регулирования Таможенным кодексом таможенного союза в отношении товаров устанавливаются следующие виды таможенных процедур[4, с.201]:

1. выпуск для внутреннего потребления;
2. экспорт;
3. таможенный транзит;
4. таможенный склад;
5. переработка на таможенной территории;
6. переработка вне таможенной территории;
7. переработка для внутреннего потребления;
8. временный ввоз (допуск);
9. временный вывоз;
10. реимпорт;
11. реэкспорт;
12. беспошлинная торговля;
13. уничтожение;
14. отказ в пользу государства;

15. свободная таможенная зона;
16. свободный склад;
17. специальная таможенная процедура.

Выпуск для внутреннего потребления – таможенная процедура, при помещении под которую иностранные товары находятся и используются на таможенной территории таможенного союза без ограничений по их пользованию и распоряжению. Товары помещаются под таможенную процедуру выпуска для внутреннего потребления при соблюдении следующих условий: уплаты ввозных таможенных пошлин, налогов, если не установлены тарифные преференции, льготы по уплате таможенных пошлин, налогов; соблюдения запретов и ограничений; представления документов, подтверждающих соблюдение ограничений в связи с применением специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер.

При выполнении указанных условий товар приобретает статус товаров таможенного союза.

Экспорт – таможенная процедура, при которой товары таможенного союза вывозятся за пределы таможенной территории таможенного союза и предназначаются для постоянного нахождения за ее пределами.

Таможенный транзит – таможенная процедура, в соответствии с которой товары перевозятся под таможенным контролем по таможенной территории таможенного союза, в том числе через территорию государства, не являющегося членом таможенного союза, от таможенного органа отправления до таможенного органа назначения без уплаты таможенных пошлин, налогов с применением запретов и ограничений, за исключением мер нетарифного и технического регулирования.

Таможенный склад – таможенная процедура, при которой иностранные товары хранятся под таможенным контролем на таможенном складе в течение установленного срока без уплаты таможенных пошлин, налогов и без применения мер нетарифного регулирования.

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

С товарами, помещенными под таможенную процедуру таможенного склада, 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. Все операции, совершаемые с товарами, помещенными под таможенную процедуру таможенного склада, не должны изменять характеристики этих товаров, связанные с изменением классификационного кода по Товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности.

Переработка на таможенной территории – таможенная процедура, при которой иностранные товары используются для совершения операций по переработке на таможенной территории таможенного союза в установленные

сроки с полным условным освобождением от уплаты ввозных таможенных пошлин, налогов и без применения мер нетарифного регулирования с последующим вывозом продуктов переработки за пределы таможенной территории таможенного союза. Срок переработки товаров на таможенной территории не может превышать 3 (три) года.

Переработка вне таможенной территории – таможенная процедура, при которой товары таможенного союза вывозятся с таможенной территории таможенного союза с целью совершения операций по переработке вне таможенной территории таможенного союза в установленные сроки с полным условным освобождением от уплаты вывозных таможенных пошлин и без применения мер нетарифного регулирования с последующим ввозом продуктов переработки на таможенную территорию таможенного союза. Срок переработки товаров вне таможенной территории не может превышать 2 года.

Переработка для внутреннего потребления – таможенная процедура, при которой иностранные товары используются для совершения операций по переработке на таможенной территории таможенного союза в установленные сроки без уплаты ввозных таможенных пошлин, с применением запретов и ограничений, а также ограничений в связи с применением специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер при условии последующего помещения продуктов переработки под таможенную процедуру выпуска для внутреннего потребления с уплатой ввозных таможенных пошлин по ставкам, применяемым к продуктам переработки. Срок переработки товаров для внутреннего потребления не может превышать 1 год.

Временный ввоз (допуск) – таможенная процедура, при которой иностранные товары используются в течение установленного срока на таможенной территории таможенного союза с условным освобождением, полным или частичным, от уплаты ввозных таможенных пошлин, налогов и без применения мер нетарифного регулирования с последующим помещением под таможенную процедуру реэкспорта. Срок временного ввоза товаров устанавливается таможенным органом на основании заявления декларанта, исходя из целей и обстоятельств такого ввоза, и не может, как правило, превышать 2 года со дня помещения товаров под таможенную процедуру временного ввоза.

Временный вывоз – таможенная процедура, при которой товары таможенного союза вывозятся и используются в течение установленного срока за пределами таможенной территории таможенного союза с полным освобождением от уплаты вывозных таможенных пошлин и без применения мер нетарифного регулирования с последующим помещением под таможенную процедуру реимпорта. Срок временного вывоза товаров устанавливается таможенным органом на основании заявления декларанта исходя из целей и обстоятельств такого вывоза.

Реимпорт – таможенная процедура, при которой товары, ранее вывезенные с таможенной территории таможенного союза, ввозятся обратно на таможенную территорию таможенного союза без уплаты ввозных таможенных пошлин, налогов и без применения мер нетарифного регулирования.

Реэкспорт – таможенная процедура, при которой товары, ранее ввезенные на таможенную территорию таможенного союза, либо продукты переработки товаров, помещенных под таможенную процедуру переработки на таможенной территории, вывозятся с этой территории без уплаты и (или) с возвратом уплаченных сумм ввозных таможенных пошлин, налогов и без применения мер нетарифного регулирования.

Беспошлинная торговля – таможенная процедура, при которой товары реализуются в розницу в магазинах беспошлинной торговли физическим лицам, выезжающим с таможенной территории таможенного союза либо иностранным дипломатическим представительствам, приравненным к ним представительством международных организаций, консульским учреждениям, а также дипломатическим агентам, консульским должностным лицам и членам их семей, которые проживают вместе с ними, без уплаты таможенных пошлин, налогов и без применения мер нетарифного регулирования.

Уничтожение – таможенная процедура, при которой иностранные товары уничтожаются под таможенным контролем без уплаты ввозных таможенных пошлин, налогов и без применения мер нетарифного регулирования.

Таможенная процедура уничтожения может применяться также в отношении товаров, которые оказались, уничтожены, безвозвратно утрачены вследствие аварии или действия непреодолимой силы.

Помещение товаров под таможенную процедуру уничтожения допускается на основании заключения соответствующего уполномоченного государственного органа, выдаваемого в соответствии с законодательством государств – членов таможенного союза, о возможности уничтожения, в котором указываются способ и место уничтожения.

Отказ в пользу государства – таможенная процедура, при которой иностранные товары безвозмездно передаются в собственность государства – члена таможенного союза без уплаты таможенных платежей и без применения мер нетарифного регулирования.

Таможенные процедуры: *свободная таможенная зона и свободный склад*, устанавливаются международными договорами государств-членов таможенного союза.

Специальная таможенная процедура – таможенная процедура, определяющая для таможенных целей требования и условия пользования и (или) распоряжения отдельными категориями товаров на таможенной территории таможенного союза или за ее пределами. Специальная таможенная процедура устанавливается законодательством государства –

члена таможенного союза в соответствии с условиями и в отношении категорий товаров, определенных решением Комиссии таможенного союза.

Декларант и представители таможенных органов при помещении товаров под таможенную процедуру выполняют определенные таможенные операции. Выбор таможенной процедуры осуществляет лицо перемещающее товары через таможенную границу.

Таможенные операции – действия, совершаемые лицами, декларирующими товары и таможенными органами в целях обеспечения соблюдения таможенного законодательства таможенного союза.

Таможенные операции, связанные с помещением товаров под таможенную процедуру, их содержание и последовательность совершения приведены в таблице 8.2

Таблица 8.2– Виды и содержание таможенных операций

Вид таможенной операции 1	Содержание таможенной операции 2
1. Таможенные операции, предшествующие подаче таможенной декларации	1.1 доставка товаров в пункт таможенного оформления; 1.2 уведомление таможенных органов о прибытии товаров путем предоставления (документов на транспортное средство, коммерческих документов, транспортных документов); 1.3 помещение товаров на склад временного хранения; 1.4 уплата таможенных пошлин, налогов и сборов.
2. Таможенные операции, связанные с помещением товаров под таможенную процедуру	2.1 подача таможенному органу таможенной декларации; 2.2 подача таможенному органу документов, на основании которых заполнена таможенная декларация: а) документы, подтверждающие полномочия лица подающего таможенную декларацию; б) договор международной купли-продажи; в) транспортные (перевозочные) документы; г) коммерческие документы; д) документы, подтверждающие соблюдение запретов и ограничений; е) документы, подтверждающие страну происхождения товаров; ж) документы, на основании которых был заявлен классификационный код товара по ТН ВЭД ТС; з) документы, подтверждающие уплату или обеспечение уплаты таможенных платежей; и) документы, подтверждающие заявленную таможенную стоимость товаров и выбранный метод определения таможенной стоимости товаров; к) документ, подтверждающий соблюдение требований в области валютного контроля. 2.3 регистрация таможенной декларации таможенным органом или мотивированный отказ в ее регистрации.

1	2
3.Операции таможенного контроля	3.1 таможенный контроль товаров и транспортных средств, подлежащих декларированию; 3.2 сверка таможенной декларации и сведений, содержащихся в представленных документах, на основании которых она заполнена.
4.Выпуск товаров в соответствии с заявленной таможенной процедурой	4.1 должностное лицо таможенного органа проставляет соответствующие отметки в таможенной декларации, коммерческих и транспортных документах; 4.2 вносятся соответствующие сведения в информационные системы таможенного органа.

Таможенное декларирование – заявление декларантом таможенному органу сведений о товарах, об избранной таможенной процедуре и иных сведений, необходимых для выпуска товаров.

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

Таможенная декларация – документ, составленный по установленной форме, содержащий сведения о товарах, об избранной таможенной процедуре и иные сведения, необходимые для выпуска товаров.

В декларации на товары указываются следующие основные сведения, в том числе в кодированном виде:

1. заявляемая таможенная процедура;
2. сведения о декларанте, таможенном представителе, об отправителе и о получателе товаров;
3. сведения о транспортных средствах, используемых для международной перевозки товаров и (или) их перевозки по таможенной территории таможенного союза под таможенным контролем;
4. сведения о транспортных средствах международной перевозки и (или) транспортных средствах, на которых товары перевозились (будут перевозиться) по таможенной территории таможенного союза под таможенным контролем;
5. сведения о товарах: наименование; описание; классификационный код товаров по Товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности; наименование страны происхождения; наименование страны отправления (назначения); описание упаковок (количество, вид, маркировка и порядковые номера); количество в килограммах (вес брутто и вес нетто) и в других единицах измерения; таможенная стоимость; статистическая стоимость;
6. сведения об исчислении таможенных платежей: ставки таможенных пошлин, налогов, таможенных сборов; применение льгот по уплате таможенных платежей; суммы исчисленных таможенных пошлин, налогов, таможенных сборов; курс валют, устанавливаемый в соответствии с законодательством государства-члена таможенного союза и применяемый для исчисления таможенных платежей;

7. сведения о внешнеэкономической сделке и ее основных условиях;
8. сведения о соблюдении ограничений;
9. сведения о производителе товаров;
10. сведения, подтверждающие соблюдение условий помещения товаров под таможенную процедуру;
11. сведения о документах, представляемых вместе с декларацией;
12. сведения о лице, составившем декларацию на товары;
13. место и дата составления декларации на товары.

Подача таможенной декларации должна сопровождаться представлением таможенному органу документов, на основании которых заполнена таможенная декларация.

Декларацию, как правило, подает лицо, заключившее внешнеэкономическую сделку, либо лицо от имени (по поручению) которого эта сделка заключена.

Таможенный орган регистрирует или отказывает в регистрации таможенной декларации в срок не более двух часов с момента ее подачи декларантом. Таможенное декларирование завершается выпуском товаров.

Выпуск товаров – действие таможенных органов, разрешающее заинтересованным лицам использовать товары в соответствии с условиями заявленной таможенной процедуры.

Выпуск товаров осуществляется таможенными органами при соблюдении следующих условий:

1. таможенному органу представлены лицензии, сертификаты, разрешения необходимые для выпуска товаров;
2. соблюдены необходимые требования и условия для помещения товаров под избранную таможенную процедуру;
3. в отношении товаров уплачены таможенные пошлины, налоги либо предоставлено обеспечение их уплаты.

При несоблюдении перечисленных условий таможенный орган *отказывает* в выпуске товаров в письменной форме с указанием всех причин, послуживших основанием для такого отказа, и рекомендаций по их устранению.

Выпуск товаров должен быть завершен таможенным органом не позднее двух рабочих дней со дня, следующего за днем регистрации таможенной декларации.

Выпуск товаров производится должностным лицом таможенного органа путем проставления соответствующих отметок в таможенную декларацию, коммерческие, транспортные документы, а также внесения соответствующих сведений в информационные системы таможенного органа.

Вопросы для самоконтроля

1. В чем заключается государственное регулирование внешнеэкономической деятельности?

2. Какими методами осуществляется государственное регулирование внешнеэкономической деятельности?

3. Дайте характеристику нетарифных мер регулирующих внешнюю торговлю.

4. Виды и порядок выдачи лицензий на осуществление внешнеторговых операций.

5. Валютное регулирование и валютный контроль в Республике Беларусь.

6. В чем заключается таможенное декларирование товаров?

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Закон Республики Беларусь от 25 ноября 2004 года «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/webnpa/text.asp?RN=H10400347>
2. Закон Республики Беларусь от 3 февраля 1993 г. «О Таможенном тарифе» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/webnpa/text.asp?RN=V19302151>
3. Гражданский кодекс Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/webnpa/text.asp?RN=HK9800218>
4. Таможенный кодекс таможенного союза [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.tsouz.ru/Docs/Kodeks3>
5. Авдокушин, Е.Ф. Международные экономические отношения : учеб. пособие. – М. : ИВЦ «Маркетинг», 1996.
6. Бахрамов, Ю.М. Организация внешнеэкономической деятельности. Особенности менеджмента / Ю.М. Бахрамов, В.В. Глухов. – СПб. : Изд-во «Лань», 2001.
7. Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров. – М. : Юридическая литература, 1995.
8. Внешнеэкономическая деятельность предприятия : учеб. для вузов / Л.Е. Стровский, С.К. Казанцев, Е.А. Паршина и др. ; под ред. проф. Л.Е. Стровского. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ – ДАНА, 2001.
9. Внешняя торговля Республики Беларусь: стат. сб./ Нац. стат. комитет Респ. Беларусь; редкол.: И.С. Кангаро [и др.]. – Минск, 2011.
10. Воронкова, О.Н. Внешнеэкономическая деятельность: организация и управление: учеб. пособие / О.Н. Воронкова, Е.П. Пузакова ; под. ред. проф. Е.П. Пузаковой. – М.: Экономистъ, 2007.
11. Внешнеэкономическая деятельность предприятия : учеб. для вузов. – М. : Международные экономические отношения, 2001.
12. Герчикова, И.Н. Международное коммерческое дело : учеб. для вузов / И.Н. Герчикова. – 3-е изд. – М. : Банки и биржи : ЮНИТИ, 1997.
13. Государственная программа развития туризма в Республике Беларусь на 2011–2015 годы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/webnpa/text.asp?RN=C21100373>.
14. Грачев, Ю.Н. Внешнеэкономическая деятельность. Организация и техника внешнеторговых операций : учеб.-практ. пособие / Ю.Н. Грачев. – М. : ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2001.
15. Дегтярева, О.И. Внешнеэкономическая деятельность / О.И. Дегтярева, Т.Н. Полянова, С.В. Саркисов. – 6-е изд. – М. : Дело, 2007.

16. Доклад о развитии человека 2010 года « Реальное богатство народов: пути к развитию человека» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.un.org/ru/development/hdr/2010/>
17. Иванов, Д. Мировая экономика, в которую интегрируется Россия / Д. Иванов // Белорусский экономический журнал. – 2008. – № 3.
18. Костюков, М.Е. Международный коммерческий контракт: Понятие. Техника написания / М.Е. Костюков, Е.М. Костюкова. – Минск: АсобныДах, 2001.
19. Международные экономические отношения: учеб. / А.И. Евдокимов [и др.]. – М.: ТК Велби, 2003.
20. Мировая экономика и внешнеэкономическая деятельность : учеб. пособие М.И. Плотницкий [и др.]. – Минск: Современ. шк., 2011.
21. Национальная экономика Беларуси : ученик / В.Н. Шимов, Я.М. Александрович, А.В. Богданович [и др.] ; под ред. д-ра экон. наук, проф. В.Н. Шимова. – 2-е изд., перераб. и доп. – Минск : БГЭУ, 2006.
22. Национальная программа развития экспорта на 2006 – 2010 гг. – Минск, 2005.
23. Национальная программа развития экспорта Республики Беларусь на 2011 – 2015 годы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/webnpa/text.asp?RN=C21100656>
24. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 года. – Минск: ЮНИПАК, 2004.
25. Овчинников, Г.П. Международная экономика : учеб. пособие / Г.П. Овчинников. – СПб. : Изд-во Михайлова В.А.: Изд-во «Полиус», 1998.
26. Пашуто, В.П. Внешнеэкономическая деятельность предприятий : учеб. пособие для студентов высших учебных заведений / В.П. Пашуто, О.В. Пашуто. – Минск : ИВЦ Минфина, 2009.
27. Покровская, В.В. Международные коммерческие операции и их регламентация. Внешнеторговый практикум / В.В. Покровская. – М. : ИНФРА-М, 1996.
28. Покровская, В.В. Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности : учеб. / В.В. Покровская. – М.: Юристъ, 2000.
29. Предприятие на внешних рынках: Внешнеторговое дело : учеб. / под ред. С.И. Долгова, И.И. Кретьова. – М.: Издательство БЕК, 1997.
30. Путеводитель белорусского экспортера по основным странам-партнерам. Справочное пособие Белорусской торгово-промышленной палаты. – Минск: ООО «Типография Макарова и К», 2008.
31. Руденков, В.М. Организация и управление внешнеэкономической деятельностью: Учеб. пособие/ В.М. Руденков. – Минск: МГЭИ, 2005.
32. Синецкий, Б.И. Внешнеэкономические операции: организация и техника / Б.И.Синецкий. – М. : Международные экономические отношения, 1998.

33. Смитиенко, Б.М. Внешнеэкономическая деятельность. Учеб. для учреждений сред. проф. образования/ Б.М. Смитиенко.- М.: Издательство Академия, 2011.
34. Соркин, С.Л. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: экономика и управление : учеб. пособие / С.Л. Соркин. – Минск : Современ. шк., 2006.
35. Статистический ежегодник Республики Беларусь. 2011/ Нац. стат. комитет Респ. Беларусь; редкол.: В.И. Зиновский [и др.]. – Минск, 2011.
36. Стратегия развития транзитного потенциала Республики Беларусь на 2011–2015 годы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/webnpa/text.asp?RN=C21001181>.
37. Томсинов, В.А. Внешнеторговые сделки: Практические рекомендации по составлению контрактов / В.А. Томсинов. – М.: ТАНТРА, 1994.
38. Турбан, Г.В. Внешнеэкономическая деятельность / Г.В. Турбан. – 2-е изд., перераб. и доп. – Минск: Выш. шк., 1999.
39. Турбан, Г.В. Управление внешнеэкономической деятельностью : учеб. пособие / Г.В. Турбан. – Минск : Изд. центр БГУ, 2003.
40. Турбан Г.В. Всемирная торговая организация: взаимодействие государства и бизнеса: пособие / Г.В. Турбан. — Минск: Белпринт, 2009.
41. Управление внешнеэкономической деятельностью : учеб. пособие. – 2-е изд. ; под общ.ред. А.И. Кредисова. – Киев : ВИРА-Р, 2001.
42. Экономика и организация внешнеторговых перевозок : учебник / под ред. проф. К.В. Холопова. – М. : Юристь, 2000.
43. Экономика Республики Беларусь в системе мирохозяйственных связей [Текст] : учеб. пособие / Г.А. Шмарловская, Г.Г. Санько, Е.Н. Петрушкевич [и др.] ; под ред. Г.А. Шмарловской. – Минск : БГЭУ, 2006.
44. World Trade Organization. International Trade Statistics, 2010 [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2010_e/its10_toc_e.htm

Министерство образования Республики Беларусь

Учреждение образования
«Гомельский государственный технический университет
имени П.О. Сухого»

Институт повышения квалификации
и переподготовки кадров

Кафедра «Профессиональная переподготовка»

В.А. Михарева А.А. Колесников

ЭЛЕКТРОННЫЙ УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС

Практикум по дисциплине
«ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ»

для слушателей специальности

1-25 0179 Экономика и управление на малых и средних предприятиях

Гомель 2013

ОГЛАВЛЕНИЕ

1. Республика Беларусь в системе мирохозяйственных связей.....	3
2. Предприятие как субъект внешнеэкономической деятельности.....	3
3. Понятие и виды международных коммерческих операций.....	8
4. Внешнеторговые операции купли – продажи товаров.....	8
5. Внешнеторговые операции купли продажи услуг и объектов интеллектуальной собственности	13
6 Франчайзинг как метод развития международного бизнеса.....	16
7. Управление и организаций внешнеэкономической деятельностью.....	16
8. Государственное регулирование внешнеэкономической деятельностью.....	17
Приложение 1 Информационная карта на фирму.....	21
Приложение 2 Информационная карта на фирму.....	22
Приложение 3 Пример оферты.....	23
Приложение 4 Пример запроса.....	23
Приложение 5 Контракт купли-продажи № 15/00.....	24
Приложение 6 Контракт купли-продажи № 8/00.....	26
Приложение 7 Контракт на изготовление продукции из давальческого сырья № 01\100.....	29
Приложение 8 Типовой контракт о выполнении работ из материалов Заказчика*	31
Приложение 9 Типовой контракт о франчайзинге.....	35

1. РЕСПУБЛИКА БЕЛАРУСЬ В СИСТЕМЕ МИРОХОЗЯЧЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ (1 ЧАС)

В ходе практического занятия будут рассмотрены и обсуждены следующие вопросы:

- определение понятий «мирохозяйственные связи», «международное разделения труда», «глобализация», «внешнеторговая политика»;
- тенденции развития мировой экономики;
- внешнеэкономическая деятельность Республики Беларусь;
- место Республики Беларусь в международном разделении труда;
- интеграция Республики Беларусь в мировую хозяйственную систему: состояние, проблемы.

2. ПРЕДПРИЯТИЕ КАК СУБЪЕКТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (1 ЧАС)

В ходе практического занятия будут рассмотрены и обсуждены следующие вопросы:

- целесообразность выхода на внешний рынок;
- основные направления внешнеэкономической деятельности;
- пути выхода на рынок, основные факторы влияющие на выбор;
- поиск и выбор контрагентов на мировом рынке;
- виды коммерческих предложений, их характеристика;
- требования, предъявляемые к содержанию коммерческих предложений;
- отличия твердой оферты от свободной оферты;
- характеристика значения конкурентного листа на стадии подготовки контракта;
- характеристика последовательности проведения преддоговорной работы и способы оформления ее результатов.

Задание 2.1 Проведите исследование рынка конкретного товара (регион и товар – по выбору) с помощью глобальной сети «Интернет». На основании проведенного исследования подготовьте конъюнктурный обзор (основные продавцы и покупатели, цены спроса и предложения, динамика цен, тенденции развития рынка, факторы, определяющие цену).

Задание 2.2 Изучите представленные в приложениях 1 и 2 информационные карты на фирмы. Укажите, какую форму Вы считаете наиболее удобной в использовании и наиболее содержательной. Аргументируйте свой ответ.

Задание 2.3 Изучите информацию, представленную в базах данных сети «Интернет» и характеризующую потенциальных зарубежных партнеров (примеры сайтов: www.russiatoday.com, www.wood.ru). По данным, представленным на сайтах, составьте информационную карту, самостоятельно выбрав тип карты и анализируемую фирму.

Задание 2.4 Используя годовой отчет зарубежной фирмы (таблицы 2.1 и 2.2), проведите оценку ее финансового состояния. При выполнении задачи руководствуйтесь методическими заданиями по ее выполнению.

Таблица 2.1 Сводный балансовый отчет «АДМ Компани», тыс. долл.

Показатели	Отчетный год	Предыдущий год
1	2	3
<i>АКТИВЫ</i>		
1. Текущие активы		
1.1. Наличные и эквиваленты наличных	408371	433567
1.2. Ценные бумаги	421111	408371
1.3. Счета дебиторов	632870	510921
1.4. Материально-товарные запасы	771233	694998
1.5. Предоплаченные счета	70211	57823
<i>Итого текущих активов</i>	2303803	2105680
2. Капиталовложения и другие активы		
2.1. Инвестиции и авансы дочерним компаниям	160455	182668
2.2. Долгосрочные облигации	813631	574037
2.3. Другие активы	40314	33665
<i>Итого капиталовложений и других активов</i>	1014400	790370
3. Собственность, заводы, оборудование		
3.1. В области производства	1724460	1418804
3.2. Транспортные средства	407347	414174
<i>Итого долгосрочных активов</i>	2131807	1832258
<i>Всего активов</i>	5450010	4728408
<i>ОБЯЗАТЕЛЬСТВА И АКЦИОНЕРНЫЙ КАПИТАЛ</i>		
1. Текущие обязательства		
1.1. Счета к оплате	315414	283434
1.2. Отсроченные налоги и расходы	340681	319743
1.3. Истекающие долгосрочные обязательства	20249	15347
<i>Итого текущих обязательств</i>	676344	618529
2. Долгосрочные обязательства		
2.1. В области производства	443665	366101
2.2. В транспорте	307296	323951
<i>Итого долгосрочных обязательств</i>	750901	690052
3. Отсроченные кредиты		
3.1. Налоги	403805	382792
3.2. Прочие	45732	3432
<i>Итого отсроченных кредитов</i>	449537	386224
4. Акционерный капитал		
4.1. Обыкновенные акции	2315768	1933502
4.2. Реинвестированный доход	1257460	1100001
<i>Итого акционерного капитала</i>	3573228	3033503
<i>Итого обязательств и акционерного капитала</i>	5450010	4728307

Таблица 2.2 Сводный отчет о доходах фирмы «АДМ Компани», тыс. долл. (кроме доходов на акцию)

Показатели	Отчетный год	Предыдущий год
Выручка от продажи и других операций	7751341	7928836
Себестоимость проданных товаров и другие производственные издержки	6845237	7109159
Валовая прибыль	906104	819677
Торговые, общие и административные расходы	231692	197386
Доходы от производственной деятельности	674412	622291
Другие источники дохода	78749	45443
Доход до уплаты налога	753161	667734
Налоги	269639	243061
Чистый доход	483522	424673
Доход на обыкновенную акцию	1,63	1,44

Методические указания по выполнению задачи

Для оценки финансового состояния потенциального зарубежного партнера используют информацию из его годового отчета (баланса). На основании отчета определяют абсолютные и относительные показатели эффективности хозяйственной деятельности. Показатели можно подразделить на следующие категории: ликвидность, использование активов, платежеспособность, рентабельность.

По результатам расчетов заполняют таблица 2.3.

Таблица 2.3 Сводная таблица финансовых показателей фирмы «АДМ Компани»

Показатели	Отчетный год	Предыдущий год	Отклонение (+; -)
1. Ликвидность			
1.1. Коэффициент покрытия и т. д.			

Показатели эффективности хозяйственной деятельности приведены ниже.

1. Коэффициенты ликвидности

Коэффициенты ликвидности позволяют оценить способность предприятия оплатить свои краткосрочные обязательства следующим образом:

$$\text{Коэффициент покрытия} = \frac{\text{Текущие активы (оборотные активы)}}{\text{Текущие обязательства}}$$

Коэффициент покрытия отражает способность компании покрывать текущие обязательства из средств оборотного капитала и рассчитывается по формуле

$$\text{Чистые текущие активы (рабочий капитал)} = \text{Текущие активы} - \text{Текущие обязательства}$$

Нормальное развитие предприятия требует увеличения рабочего капитала.

Ликвидные активы – та часть активов, которую в случае необходимости можно быстро превратить в наличные средства. Они рассчитываются следующим образом:

$$\text{Ликвидные активы} = \text{Текущие активы} - \text{Запасы}.$$

Коэффициент срочной ликвидности, позволяющий более точно оценить уровень ликвидности, определяется по формуле

$$\text{Коэффициент срочной ликвидности} = \frac{\text{Ликвидные активы}}{\text{Текущие обязательства}}.$$

2. Коэффициенты использования активов

Коэффициенты использования активов раскрывают направления использования предприятием своих активов для получения доходов и прибыли.

Оборачиваемость запасов показывает, насколько хорошо предприятие распоряжается своим оборотным капиталом, в данном случае – вложениями в товарно-материальные запасы. Данный показатель рассчитывается по следующей формуле:

$$\text{Оборачиваемость запасов} = \frac{\text{Выручка от продажи}}{\text{Запасы}}.$$

Средний период погашения дебиторской задолженности показывает, насколько быстро компания обычно получает платежи по счетам дебиторов, и находится следующим образом:

$$\text{Средний период погашения дебиторской задолженности} = \frac{\text{Дебиторская задолженность}}{\text{Среднедневная выручка}},$$

где $\text{Среднедневная выручка} = \frac{\text{Выручка от продажи}}{365}.$

Показатель, характеризующий ресурсоотдачу (оборачиваемость общего объема активов), позволяет установить, насколько эффективно использует предприятие общий объем активов для получения дохода от продаж, и рассчитывается по формуле

$$\text{Коэффициент ресурсоотдачи} = \frac{\text{Выручка от продажи}}{\text{Сумма активов}}.$$

3. Коэффициенты платежеспособности

Коэффициенты платежеспособности характеризуют способность предприятия погашать долгосрочные долги.

Коэффициент задолженности определяет ту долю активов компании, которая финансируется кредиторами, и рассчитывается следующим образом:

$$\text{Коэффициент задолженности} = \frac{\text{Общая сумма обязательств}}{\text{Сумма активов}}.$$

С помощью показателя, характеризующего долю акционерного капитала, можно ответить на вопрос, какая часть активов сформирована акционерным

капиталом. Данный показатель определяется по формуле

$$\frac{\text{Удельный вес акционерного капитала в активах}}{\text{Сумма акционерного капитала}} = \frac{\text{Сумма акционерного капитала}}{\text{Сумма активов}}.$$

Показатель соотношения заемных средств и собственного капитала служит индикатором того, не злоупотребляет ли фирма финансированием за счет заемных средств, и его рассчитывают по следующей формуле:

$$\frac{\text{Отношение заемных средств к собственному капиталу}}{\text{Сумма акционерного капитала}} = \frac{\text{Общая сумма обязательств}}{\text{Сумма акционерного капитала}}.$$

Показатель доли долгосрочной задолженности в капитале характеризуется следующей формулой:

$$\frac{\text{Доля долгосрочной задолженности в капитале}}{\text{Акционерный капитал}} = \frac{\text{Долгосрочные обязательства} + \text{Отсроченные кредиты}}{\text{Акционерный капитал} + \text{Долгосрочные обязательства}}.$$

4. Коэффициенты рентабельности

Эта группа коэффициентов характеризует степень прибыльности и относительной рентабельности компании.

Показатель прибыльности продаж характеризует успешность конечных результатов деятельности фирм по формуле

$$\text{Прибыльность продаж} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Выручка от реализации}}.$$

Коэффициент рентабельности активов показывает, эффективно ли осуществляется руководство финансовой деятельностью компании, и рассчитывается по формуле

$$\text{Рентабельность активов} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Сумма активов}}.$$

Показатель прибыли на собственный капитал отражает окупаемость капиталовложений акционеров по следующей формуле:

$$\frac{\text{Прибыль на собственный (акционерный) капитал}}{\text{Акционерный капитал}} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Акционерный капитал}}.$$

Задание 2.5 Немецкая фирма «Фридрих Штурм» (г. Штутгарт) является постоянным партнером ЧУП «Белвнешторг» (г. Минск) по закупкам кожевенного сырья. В письме, полученном белорусской стороной, немецкая фирма просит подготовить предложение на поставку 240 т кожевенного сырья крупного рогатого скота в течение года равными партиями ежемесячно.

Подготовьте текст твердой оферты на указанное в письме количество товара. Для обоснования экспортной цены следует учесть, что по кожевенному сырью установлены предельные минимальные экспортные цены. В оферте должны быть предусмотрены все необходимые условия будущей сделки: качество товара, срок поставки, условие платежа, условие сдачи-приемки. Предполагается, что товар будет поставляться

автомобильным транспортом на условиях FCA.

При составлении текста оферты учитывайте давние деловые отношения между партнерами. При подготовке оферты можно использовать образец, представленный в приложении 3.

Задание 2.6 Составьте текст запроса от имени директора ЧУП «Белкоопвнешторг» Белкоопсоюза на закупку 4200 метрических тонн сахара-песка белого на условиях поставки CIP-получатель Республики Беларусь. Срок поставки – с 1 июня по 10 июля текущего года. Оплата товара – в течение 10 дней с даты приемки. Поставка товара должна быть произведена двумя партиями. В запросе следует предусмотреть возможность получения скидки на объем запрашиваемой партии.

При подготовке запроса можно использовать пример, представленный в приложении 4.

3. ПОНЯТИЕ И ВИДЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ КОММЕРЧЕСКИХ ОПЕРАЦИЙ (1 ЧАС)

В ходе практического занятия будут рассмотрены и обсуждены следующие вопросы:

- понятия «международная торговая сделка», «коммерсант»;
- особенности международных коммерческих операций: экспортных, импортных, реэкспортных, реимпортных, встречной торговли.

4. ВНЕШНЕТОРГОВЫЕ ОПЕРАЦИИ КУПЛИ ПРОДАЖИ ТОВАРОВ (4 ЧАСА)

В ходе практического занятия будут рассмотрены и обсуждены следующие вопросы:

- понятие и функции договора международной купли-продажи
- содержание внешнеторгового контракта

Задание 4.1 Закончите фразу, выбрав правильный ответ.

1. Международная коммерческая сделка в соответствии с нормами международного права может быть заключена:

- а) устно; б) письменно; в) как письменно, так и устно.

2. Внешнеторговый контракт в соответствии с правовыми нормами Республики Беларусь может быть заключен:

- а) устно; б) письменно; в) как письменно, так и устно.

3. Общий срок исковой давности по международным соглашениям в

торговой практике составляет:

- а) 1 год; б) 2 года; в) 4 года; г) 10 лет.

4. При судебном разбирательстве споров по внешнеторговой сделке превалируют нормы:

- а) международного права; б) национального права.

5. Торговые обычаи:

- а) являются источниками международного права;
б) не являются источниками международного права.

Задание 4.2 Пользуясь Международными правилами толкования торговых терминов Инкотермс 2010, определите порядок распределения обязанностей между продавцом и покупателем при различных вариантах базисных условий. Ответ оформите в виде таблицы 4.1.

Таблица 4.1 Распределение обязанностей между продавцом и покупателем

Наименование термина	Оплата перевозки в стране экспортера до основного перевозчика	Риски во время перевозки	Упаковка, маркировка	Извещение о готовности товара к отгрузке	Погрузка товара для внутренней перевозки	Перевозка в стране экспортера	Экспортные пошлины и налоги	Страхование основной перевозки	Извещение о месте и дате принятия товара	Погрузка на основной транспорт	Оплата международной перевозки	Выгрузка товара в месте назначения	Импортные пошлины и налоги	Перевозка в стране импортера	Разгрузка на складе импортера

В 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)

Основное содержание базисных условий поставки.

EXW (EX WORKS) Франко завод (... название места). Термин «Франко завод» 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 «Франко перевозчик» 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 «Франко вдоль борта судна» 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 «Франко борт» означает, что продавец выполнил поставку, когда товар перешел через поручни судна в названном порту отгрузки. Это означает, что 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 «Стоимость и фрахт» 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 дополнительные 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 «Стоимость, страхование и фрахт» 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 «Фрахт/перевозка оплачены до» 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 CPT 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 «Фрахт/перевозка и страхование оплачены до» 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 и любые дополнительные расходы по доставке товара. Однако по условиям CIP 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 CIP на продавца возлагается обязанность по таможенной очистке товара для экспорта.

Данный термин может применяться при перевозке товара любым видом транспорта, включая смешанные 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 карго 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, определенный 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 «Поставка в месте назначения» 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 «Поставка с оплатой пошлины» 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 потребуется) 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.

Задание 4.3 Белорусское предприятие заключает контракт на импорт продуктов питания. Общая сумма по контракту составляет 750000 долл. США. Рассчитайте расходы по данному контракту, учитывая, что в нем будет применено одно из таких условий поставок, как EXW, FCA, FAS, FOB, CFR, CIF, DDP.

Исходные данные представлены следующими показателями:

- стоимость фрахта – 60000 долл. США;
- стоимость страхования – 35000 долл. США;
- стоимость погрузки товаров на борт – 3000 долл. США;
- экспортные пошлины и лицензии – 8000 долл. США;
- стоимость перевозки от порта до станции назначения – 11000 долл. США;
- импортные пошлины и лицензии – 30000 долл. США;
- страхование от порта до станции назначения – 9000 долл. США;
- стоимость разгрузки – 3000 долл. США;
- стоимость перевозки от станции назначения до конечного пункта доставки груза – 1000 долл. США.

Задание 4.4 Изучите условия контрактов, представленных в приложениях 5 и 6. При этом необходимо ответить на следующие вопросы:

1. Как распределяются обязанности продавца и покупателя по транспортировке и выполнению таможенных формальностей?

2. Как в контракте определен момент перехода права собственности на товар с продавца на покупателя, и, соответственно, риска утраты или повреждения товара?

3. Какова структура цены товара по контракту? Включена ли в нее транспортная составляющая?

4. Насколько платежные условия контракта соответствуют интересам белорусской стороны?

5. Что является датой поставки по контракту?

6. Против каких транспортных документов будет произведена оплата за поставляемые товары?

7. Какой порядок сдачи-приемки товаров предусмотрен в контракте?

8. Какая ответственность сторон предусмотрена в контракте за нарушение его условий? В какой мере санкции защищают интересы сторон?

9. Какие ошибки допущены при составлении контракта?

10. Соответствует ли содержание контракта требованиям законодательства Республики Беларусь?

Задание 4.5

РУП «Гомельский станкостроительный завод им. С.М. Кирова» изготавливает и продает запасные части к станкам в Венесуэлу.

Общая сумма контракта – 50000 евро.

Базисные условия поставки – FCA – Гомель.

Разработать проект контракта. Необходимые данные выбрать самостоятельно.

5. ВНЕШНЕТОРГОВЫЕ ОПЕРАЦИИ КУПЛИ-ПРОДАЖИ УСЛУГ И ОБЪЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ (2 ЧАСА)

В ходе практического занятия будут рассмотрены и обсуждены следующие вопросы:

- характеристика внешнеторговых операций купли-продажи услуг;
- факторы, определяющие выбор метода осуществления внешнеторговой операции;
- структура и роль типового контракта;
- характеристика торговых обычаев;
- описание содержания основных разделов внешнеторгового контракта;
- нормативно-правовое регулирование условий внешнеторгового контракта;
- сущность и виды лизинга. Схема лизинговой операции;
- содержание лизингового договора;
- объекты интеллектуальной собственности.

Задание 5.1 Изучите условия контракта лизинга, предложенного

преподавателем. Проанализировав условия контракта, дайте ответы на следующие вопросы:

1. Какая из сторон контракта несет ответственность за своевременность и комплектность поставки оборудования?
2. Кто несет ответственность за приемку оборудования?
3. С какого момента арендатор может приступить к использованию оборудования?
4. Чем обеспечивается выполнение претензий арендодателя в отношении арендатора?
5. На какую из сторон контракта возлагается обязанность по страхованию оборудования?
6. Как в контракте оговаривается порядок внесения улучшений и изменений в оборудование?
7. Кто является собственником оборудования?
8. Какой механизм перехода оборудования в собственность арендатора предусмотрен в контракте?
9. Как в контракте определен порядок передачи оборудования в сублизинг?
10. Какие права даны арендатору по контролю за условиями эксплуатации оборудования?
11. Какой порядок расчетов предусмотрен в контракте?
12. Кто несет расходы, связанные с контрактом в стране арендатора?
13. Какая ответственность сторон предусмотрена в контракте за нарушение его условий? В какой мере санкции защищают интересы сторон?
14. Какие ошибки допущены при составлении контракта?
15. Соответствует ли содержание контракта лизинга требованиям законодательства Республики Беларусь?

Задание 5.2 Определите размер лизинговых платежей США исходя из следующих данных:

- стоимость объекта лизинга (C) – 6 млн долл. США;
- срок договора (T_n) – 3 года;
- арендная плата ($П_c$) – 18 % годовых;
- остаточная стоимость объекта (C_o) – 3 %;
- платежи производятся 1 раз в квартал;

При решении задачи используйте формулу таблицы 5.1

Таблица 5.1 Определение лизинговых платежей на весь срок договора

Периодичность платежей (1 раз в 3 мес.)	Непогашенная стоимость имущества	Арендная плата, $C_{л}$	Возмещение стоимости имущества, $C_{ам}$	Всего лизинговых платежей
1	2	3	4	5
I квартал				
II квартал				

1	2	3	4	5
III квартал				
IV квартал				
Итого 1-й год				
V квартал				
VI квартал				
VII квартал				
VIII квартал				
Итого 2-й год				
....				
Всего за 3 года				

Задание 5.3 Проанализируйте давальческий контракт, представленный в приложении 7. Ответьте на следующие вопросы:

1. Почему данный контракт относится к торговле услугами, а не к торговле товарами?

2. Как распределяются обязанности продавца и покупателя по транспортировке, выполнению таможенных формальностей?

3. Как в контракте определен момент перехода права собственности на товар с продавца на покупателя, а соответственно риска утраты или повреждения товара?

4. Какова структура цены товара по контракту? Включена ли в нее транспортная составляющая?

5. Насколько платежные условия контракта соответствуют интересам белорусской стороны?

6. Что является датой поставки по контракту?

7. Против каких транспортных документов будет произведена оплата за поставляемые товары?

8. Какой порядок сдачи-приемки товаров предусмотрен в контракте?

9. Какая ответственность сторон предусмотрена в контракте за нарушение его условий? В какой мере санкции защищают интересы сторон?

10. Какие ошибки допущены при составлении контракта?

11. Соответствует ли содержание контракта требованиям законодательства Республики Беларусь?

Укажите отличия данного контракта от традиционного контракта купли-продажи товара.

Сравните данный контракт с типовой формой контракта об изготовлении товара из материалов заказчика, представленной в приложении 8.

6. ФРАНЧАЙЗИНГ КАК МЕТОД РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА (1 ЧАС)

В ходе практического занятия будут рассмотрены и обсуждены следующие вопросы:

- понятие и виды франчайзинга;
- преимущества и недостатки франчайзинга;
- основные условия договора франчайзинга.

Задание 6.1 Изучите условия предлагаемой типовой формы международных лицензионных соглашений - контракта о франчайзинге (приложение 9). Проанализировав условия контрактов, необходимо ответить на следующие вопросы:

1. Что является предметом контракта?
2. Является ли предметом соглашения товарный знак лицензиара?
3. В каком объеме предусмотрена в контракте уступка лицензионных прав лицензиаром лицензиату?
4. Какая форма лицензионного вознаграждения установлена в контракте?
5. Какой порядок совершенствования производства предусмотрен в контракте?
6. Какие обязанности возлагаются на лицензиата?
7. Как определен порядок защиты производственной и коммерческой тайны?
8. Как определен порядок прекращения или продления контракта?
9. Какая ответственность сторон предусмотрена в контракте за нарушение условий? В какой мере санкции защищают интересы сторон?
10. Соответствует ли содержание проекта контракта требованиям законодательства Республики Беларусь?

7. УПРАВЛЕНИЕ И ОРГАНИЗАЦИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ (1 ЧАС)

В ходе практического занятия будут рассмотрены и обсуждены следующие вопросы:

- виды международных организаций;
- органы регулирования и содействия внешнеэкономической деятельности в Республике Беларусь.

8. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ (4 ЧАСА)

В ходе практического занятия будут рассмотрены и обсуждены следующие вопросы:

- общие принципы внешнеэкономического регулирования в Республике Беларусь;
- характеристика принципов таможенного регулирования. Структура и функции таможенных органов Республики Беларусь;
- квотирование и лицензирование экспорта и импорта;
- валютное регулирование и валютный контроль;
- технические меры государственного регулирования внешнеэкономической деятельности;
- таможенно - тарифное регулирование внешнеэкономической деятельности.

Задание 8.1 Изучите заявление на оформление лицензии и в соответствии с инструкцией по ее заполнению и данными, предложенными преподавателем, заполните исходную форму-заявление.

Задание 8.2 Организация-импортер по предоплате ввозит товары на территорию Республики Беларусь. При поставке последней партии организация на складе обнаружила недостачу (по таможенной декларации числится 100 единиц товара, а фактически в наличии имеется 97). По факту недостачи нерезиденту была направлена претензия.

В какие сроки должно быть обеспечено поступление недостающего товара или выручки в соответствии с положениями Указа Президента Республики Беларусь от 27.03.2008 N 178 "О порядке проведения и контроля внешнеторговых операций"?

Задание 8.3 Юридическое лицо - резидент заключило с представительством нерезидента договор, по которому нерезидент предоставляет резиденту открытую автостоянку 20.12.2011 с 17.00 до 23.00 в количестве 10 мест, а резидент уплачивает нерезиденту 130000 бел.руб. Подпадает ли данный договор под действие Указа Президента Республики Беларусь от 27.03.2008 N 178 "О порядке проведения и контроля внешнеторговых операций" (далее - Указ N 178)? Необходима ли регистрация сделки?

Задание 8.4 На какие договоры распространяется требование подпункта 1.16.4 Указа Президента Республики Беларусь от 27.03.2008 N 178 "О порядке проведения и контроля внешнеторговых операций" (далее - Указ N 178)?

Задание 8.5 Каким образом резидент обязан предусмотреть стоимость товаров во внешнеторговом договоре, учитывая последние изменения в Указ Президента Республики Беларусь от 27.03.2008 N 178 "О порядке проведения и контроля внешнеторговых операций" (далее - Указ N 178)?

Задание 8.6 Предприятие-продавец (резидент Республики Беларусь) собирается заключить внешнеэкономический контракт с резидентом Российской Федерации, по которому будут отгружаться товары. По условиям договора товары фактически не будут вывозиться на территорию Российской Федерации, так как местом их разгрузки (пункт назначения) определено иное предприятие (резидент Республики Беларусь), у которого, в свою очередь, заключен внешнеэкономический контракт на импорт данных товаров.

Платежи по обоим контрактам осуществляются напрямую с резидентом Российской Федерации (первое предприятие (продавец - резидент Республики Беларусь) получает валютную выручку на свой валютный счет, второе предприятие (покупатель - резидент Республики Беларусь) оплачивает полученный товар в иностранной валюте на счет резидента Российской Федерации).

Существуют ли какие-либо ограничения по проведению данной сделки в соответствии с законодательством Республики Беларусь, в частности, возможна ли экспортная сделка без вывоза товаров за пределы Республики Беларусь?

Задание 8.7 Резидент заключил экспортный договор с нерезидентом, по условиям которого предусмотрена предварительная оплата. Имеет ли право резидент уступить свое требование по оплате товаров другому резиденту?

Задание 8.8 На таможенную территорию Республики Беларусь ввозятся следующие товары (таблица 8.1). Определите:

А). Какие из перечисленных документов должны быть предоставлены при таможенном оформлении каждого ввозимого товара:

- удостоверение о государственной гигиенической регистрации;
- сертификат соответствия;
- импортное карантинное разрешение;
- разрешение на ввоз продукции, подконтрольной государственному ветеринарному надзору.

Б). Порядок получения перечисленных документов.

Таблица 8.1 Перечень товаров, ввозимых на территорию Республики Беларусь

Код ЕТН ВЭД	Наименование товара
1	2
2001	Консервы овощные
1806	Шоколад

1	2
2203	Пиво солодовое
8415	Кондиционеры
8443	Машины вычислительные электронные персональные
6403	Обувь модельная
6115	Изделия чулочно-носочные для детей
4014 90 900 0	Игрушки для детей в возрасте до 14 лет
0603	Срезанные цветы
0805	Цитрусовые плоды свежие
0901	Кофе нежареный
1006	Рис
1801 00 000 0	Какао-бобы
2703 00 000 0	Торф
4808 10 000 0	Бумага
0303	Рыба мороженая
0406	Сыр
1602	Мясные консервы
3304	Губная помада
9403	Мебель бытовая корпусная
3925 20 000 0	Окна и балконные двери из ПВХ

Задание 8.9 Рассчитайте таможенные платежи.

Декларируется при помещении под таможенную процедуру выпуска для внутреннего потребления товар – виноградный сок для детского питания в упаковках по 0,2л (код товара по ТН ВЭД ТС – 2009 61 100 2); таможенная стоимость товара – 1 долл. США за 1 л.; количество товара – 20 000 л.

Страна происхождения:

- а) Македония;
- б) Венгрия;
- в) Молдова;
- г) Россия.

Ставки таможенных платежей определите самостоятельно. Курсы валют, установленные Национальным банком Республики Беларусь, берутся на дату принятия грузовой таможенной декларации к оформлению.

Задание 8.10 Рассчитайте таможенные платежи.

Декларируется при помещении под таможенную процедуру выпуска для внутреннего потребления товар – филе сельди (код товара по ТН ВЭД ТС – 0304 29 750 0); таможенная стоимость – 2 долл. США за кг.; вес партии – 20 000 кг.

Страна происхождения:

- а) Исландия;
- б) Чили;
- в) Россия.

Ставки таможенных платежей определите самостоятельно. Курсы валют, установленные Национальным банком Республики Беларусь, берутся на дату принятия грузовой таможенной декларации к оформлению.

Задание 8.11 Рассчитайте таможенные платежи.

Декларируется при помещении под таможенную процедуру экспорта товар – планки паркетные из бука (код товара по ТН ВЭД ТС 4407 92 000 0); количество – 100 куб.м.

Страна происхождения – Беларусь.

Ставки таможенных платежей определите самостоятельно. Курсы валют, установленные Национальным банком Республики Беларусь, берутся на дату принятия грузовой таможенной декларации к оформлению.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1

Информационная карта на фирму

Фирма _____
(наименование, шифр)

Год основания _____

Страна _____
(наименование, шифр)

Адрес _____
(телефон, факс, электронный адрес)

_____ (с какими другими фирмами в нашей стране сотрудничает)

Деловая характеристика фирмы (нужное подчеркнуть)

1. Принимает предложенные ей типовые условия контракта: *полностью, частично, не принимает.*
2. Выполняет обязательства по контракту: *добросовестно, не всегда добросовестно, недобросовестно.*
3. Соблюдает сроки поставок: *не всегда, как правило нет.*
4. Производит платежи: *в срок, с некоторой задержкой.*
5. Наиболее часто используемая форма платежа: *аккредитив, тратта, инкассо, чек, другая (указать, какая).*
6. Отстаивает названные цены: *твердо, умеренно, легко идет на уступки.*
7. Размер предоставляемой скидки: *значительный, умеренный, небольшой (средний процент – ___ %).*
8. Качество поставляемого фирмой товара: *хорошее, удовлетворительное, пониженное.*
9. Принимает встречные обязательства по закупке белорусских товаров: *принимает, неохотно, не принимает.*
10. Предъявляет претензии по качеству технической и иной документации: *часто, иногда, никогда.*
11. Спорные вопросы, как правило, решает: *дружественно, через арбитраж, в судебном порядке.*
12. Имелись арбитражные дела с данной фирмой: *нет, в отдельных случаях, редко.*
13. Относится к нашей стране: *доброжелательно, лояльно, недоброжелательно.*
14. Заинтересована в работе с данной фирмой: *очень, не особенно, не заинтересована.*
15. Предоставляет представителям данной фирмы возможность посетить свои предприятия: *предоставляет, неохотно, не предоставляет.*
16. Целесообразно поддерживать деловые отношения с фирмой: *безусловно, в отдельных случаях, нецелесообразно.*

Карту заполнил _____ «__» _____ 20__ г.
(ФИО, должность)

Информационная карта на фирму

_____ (наименование)

Страна _____

Адрес _____

Телефон / факс _____

Год основания _____

Наиболее значимые известные внешнеторговые партнеры данной фирмы _____

1. Общая характеристика фирмы (из описания убрать лишнее)

1. Характер деятельности	Производственная, торговая, подрядная, посредническая, экспедиторская	
2. Взаимоотношения с нашим предприятием	Контрагент (импортер, экспортер, импортер-экспортер), агент, посредник, брокер, конкурент, возможный контрагент	
3. Юридическая форма	Единоличная, товарищество, командитное общество, общество с ограниченной (дополнительной) ответственностью, акционерное общество	
4. Форма собственности		
5. Национальная принадлежность капитала		
6. Номенклатура производства (основной вид товара или услуги)		
7. Номенклатура экспорта фирмы		
8. Номенклатура импорта фирмы		
9. Удельный вес в национальном (мировом) производстве (торговле)	Доля в %	Место
10. Обслуживающие банки	Наименование банка	Характер отношений
11. Владельцы фирмы или материнская компания	Фамилия владельца (наименование фирмы)	Доля в капитале (%)
12. Участие в хозяйственных объединениях		
13. Дочерние фирмы	Всего дочерних фирм _____, в том числе Наименование _____ Доля в капитале (%) _____	
14. Важнейшие конкуренты	Наименование фирмы	Товар (услуга)
15. Связи фирмы с другими компаниями (персональные, коммерческие, финансовые, производственные, патентные и др.)	Наименование фирмы и характер связей	
16. Взаимоотношения с государственными структурами	Наименование фирмы и характер связей	
17. Материально-техническая база	Сколько и где расположены заводы, склады, магазины, число занятых и другие данные	
18. Наличие собственного исследовательского центра	Да, нет, планируется	
19. Наличие собственных патентов	Да (мало, много), нет	
20. Финансовое положение фирмы	Хорошее, удовлетворительное, плохое	
21. Сведения о контрактах с другими предприятиями		

2. Финансово-экономические показатели

Год	Акционерный капитал	Собственный капитал	Оборот	Активы	Прибыль	Число занятых	Расходы на научные исследования

3. Руководящий состав фирмы

	ФИО	Должность
1.		
2.		
3.		

Карту заполнил _____ « ____ » _____ 200_ г.
(ФИО, должность)

Пример оферты

_____ (наименование компании, от которой подается предложение)
 ОФЕРТА № _____

_____ (наименование компании, которая подает предложение)
 предлагает Вам купить на условиях, перечисленных ниже, следующий товар:

Наименование товара: _____

Количество: _____

Цена: _____

Условия поставки: _____

Условия оплаты: _____

Платеж осуществляется против представления таких документов, как счет-фактура, отгрузочная спецификация, железнодорожная отгрузочная накладная.

Срок поставки: _____ (месяц, год).

Действие оферты: оферта твердая, срок действия – один месяц.

Директор _____ (подпись) _____ (ФИО)

Пример запроса

_____ (наименование фирмы, куда посылается запрос)

Запрос

Уважаемые господа,
 из базы данных сети «Интернет» мы узнали, что Ваша фирма _____ (наименование фирмы) является одним из ведущих производителей _____ (наименование товара).

Наша компания заинтересована в приобретении _____ (наименование товара), поэтому просим Вас выслать Ваше коммерческое предложение на поставку _____ (количество).

Условия поставки – желательно «доставка оплачена до _____» (или термин в соответствии с Инкотермс 2010).

Нас устроит оплата _____ (наименование формы платежа).

Учитывая, что запрашиваемая партия довольно большая, мы рассчитываем на предоставление нам оптовой скидки.

Надеемся, что между нами возникнет длительное и плодотворное сотрудничество.

Директор _____ (подпись) _____ (ФИО)

Контракт купли-продажи № 15/00

г. Гомель
27 ноября 2012 г.

Компания «Дабл Стар Интерпрайз компани», именуемая в дальнейшем «Продавец», в лице президента компании, действующего на основании Устава, с одной стороны, и СП ОАО «Спартак», именуемое в дальнейшем «Покупатель», в лице генерального директора, действующего на основании Устава, с другой стороны, вместе именуемые в дальнейшем «Стороны» и каждый в отдельности «Сторона», заключили настоящий контракт о нижеследующем:

1. Предмет контракта

1.1. В порядке и на условиях, предусмотренных настоящим контрактом, Продавец поставляет какао-бобы в количестве 200 тонн ($\pm 5\%$), а Покупатель покупает какао-бобы, являющиеся сырьем для производства, именуемые в дальнейшем «Товар».

1.2. Товар по настоящему контракту поставляется железнодорожным или автомобильным транспортом из Эстонии.

2. Условия поставки товара

2.1. Поставка Товара осуществляется на условиях СІР-Гомель. Условия СІР понимаются в толковании Инкотермс 2010.

Каждая партия товара должна поставляться с приложением следующих документов:

- коммерческого счета (Invoice) в 1-м экземпляре с указанием страны происхождения;
- транспортной накладной в 5-ти экземплярах;
- фитосанитарного сертификата в 1-м экземпляре;
- сертификата качества в 1-м экземпляре;
- сертификата происхождения формы А.

Ответственность за несвоевременную поставку либо за отсутствие какого-либо вышеуказанного документа и возникшие в связи с этим убытки ложатся на Продавца.

2.2. Покупатель обязан предоставить Продавцу импортное карантинное разрешение до отгрузки партии Товара.

2.3. Товар будет поставляться партиями. Поставка последней партии будет осуществлена до 1 февраля 2013 г., но не позднее 10 календарных дней с момента проведения авансового платежа.

2.4. Отгрузку каждой партии товара Продавец обязан заранее согласовывать с Покупателем. В случае несогласованной поставки Покупатель имеет право принять товар на хранение (либо на таможенный склад г. Гомеля, либо непосредственно на склад Покупателя) и производить оплату по мере необходимости использования его в производстве. Все расходы, связанные с хранением, если таковые возникнут, несет Продавец.

3. Качество и количество товара

3.1. Товар должен соответствовать стандартам, установленным в стране Продавца на товар такого рода, и быть пригодным для производства Покупателя. Качество товара должно быть подтверждено сертификатом качества, выданным производителем или нейтральной организацией по заказу производителя.

3.2. В случае, если поставленный по настоящему контракту товар или его часть окажутся дефектными или не соответствующими условиям контракта, то Продавец обязан за свой счет заменить таковой на товар надлежащего качества либо снизить цену на поставленный товар, согласовав ее с Покупателем. В случае возврата забракованного товара Продавец несет расходы по поставке забракованного товара в обратном направлении от Покупателя до Поставщика.

4. Упаковка и маркировка товара

4.1. Упаковка должна обеспечивать полную сохранность товара от всякого рода повреждений при транспортировке морским, железнодорожным или автомобильным транспортом с учетом погрузочно-разгрузочных работ, при надлежащем обращении с грузом, предохранять товар от ударов, влаги и атмосферных влияний, а также соответствовать требованиям таможенного режима.

Продавец несет ответственность за повреждение, порчу, гибель или утрату товара при транспортировке, связанные с не соблюдением требований, предъявляемых к упаковке товара согласно настоящему контракту.

4.2. Товар поставляется в тканевых мешках. Упаковка и маркировка товара входит в стоимость товара и переходит в собственность Покупателя одновременно с товаром.

5. Цена и общая стоимость товара

5.1. Цены на товар и общая стоимость поставляемого по настоящему контракту товара установлены в долларах США. Цена на какао-бобы составляет 2100 долл. США за одну тонну.

5.2. Общая стоимость товара, поставляемого по настоящему контракту, составляет 420000 долл. США.

5.3. В зависимости от конъюнктуры рынка цена на какао-бобы может меняться. Изменение цены согласовывается заранее до отгрузки партии товара путем подписания обеими сторонами дополнительного соглашения.

5.4. Валюта платежа по контракту – доллары США.

6. Сдача-приемка товара

Окончательная сдача-приемка товара осуществляется на складе Покупателя в г. Гомеле путем взвешивания товара совместно с представителями Покупателя и перевозчика либо с участием независимого эксперта Белорусской торгово-промышленной палаты.

7. Условия платежа

7.1. Условия оплаты следующие: предоплата – 23 % от суммы контракта в течение 10 банковских дней с момента подписания контракта, оставшиеся 77 % – в течение 10 банковских дней с момента поступления товара на склад Покупателя (по отметке таможни) на счет Продавца _____ в банке «Чейз Манхэттан» (Нью-Йорк, США).

7.2. Проценты и сборы, взимаемые за осуществление платежей согласно настоящей статье на территории Республики Беларусь, оплачивает Покупатель, на территории США (или в других странах, куда будет осуществлен перевод платежа) – Продавец.

8. Освобождение от ответственности. Форс-мажор

8.1. Ни одна из Сторон не несет ответственности за полное или частичное неисполнение любой из своих обязанностей, если неисполнение будет являться следствием таких обстоятельств, как наводнение, пожар, землетрясение, другие стихийные бедствия или военные действия, возникшие после заключения контракта, а также запрет государственных органов на экспортные или импортные операции.

Если любое из перечисленных обстоятельств непосредственно повлияло на исполнение обязательств, то срок, установленный в контракте, соразмерно отодвигается на время действия соответствующего обстоятельства.

Если форс-мажорное обстоятельство будет продолжаться свыше 6 месяцев, каждая из Сторон имеет право отказаться от дальнейшего исполнения обязательств по контракту без возмещения другой Стороне причиненных отказом от исполнения убытков.

8.2. Сторона, для которой наступление форс-мажорного обстоятельства повлекло невозможность исполнения обязательства, обязана немедленно, но не позднее 10 дней с момента наступления этих обстоятельств, письменно уведомить другую Сторону о наступлении, предполагаемом сроке действия и прекращении указанных обстоятельств. Факты, указанные в уведомлении, должны быть подтверждены торговой (торгово-промышленной) палатой либо иным компетентным органом или организацией.

9. Арбитраж

Споры или разногласия, которые могут возникнуть из настоящего контракта или в связи с ним между Сторонами или их представителями, или их правопреемниками, подлежат рассмотрению в Хозяйственном суде Республики Беларусь в соответствии с законодательством Республики Беларусь и правилами производства дел в суде. Решения Хозяйственного суда Республики Беларусь являются окончательными и обязательными для обеих Сторон.

10. Прочие условия

10.1. В случае несвоевременной поставки товара с момента проведения авансового платежа Продавец уплачивает Покупателю пеню в размере 5 % за каждый день просрочки от суммы непоставленного в срок товара.

10.2. Все изменения и дополнения к настоящему контракту действительны лишь в том случае,

если они совершены в письменной форме, оформлены как дополнительные соглашения и подписаны уполномоченными представителями обеих Сторон.

10.3. Все спецификации, дополнительные соглашения и любые другие приложения к настоящему контракту являются неотъемлемой его частью.

10.4. После подписания настоящего контракта все предыдущие переговоры и переписка по нему теряют силу.

10.5. Ни одна из Сторон не имеет права передавать свои права по настоящему контракту третьей стороне без письменного согласия другой Стороны.

10.6. Настоящий контракт подписан в двух экземплярах на русском языке, по одному экземпляру с каждой Стороны, причем оба текста имеют одинаковую юридическую силу.

10.7. Настоящий контракт вступает в силу с момента его подписания Сторонами, а в случае подписания в разное время – с последней из дат его подписания, и действует один год.

11. Юридические адреса сторон

Приложение 6

Контракт купли-продажи № 8/00

г. Гомель

3 апреля 2012 г.

УП «Гомельвнешторг» Гомельского облпотребсоюза, являющееся субъектом хозяйствования Республики Беларусь, именуемое в дальнейшем Продавец, в лице директора, действующего на основании Устава, с одной стороны, и фирма «Орион», являющаяся субъектом хозяйствования Латвии, именуемая в дальнейшем Покупатель, в лице директора, действующего на основании Устава, с другой стороны, заключили настоящий контракт и договорились о нижеследующем:

1. Предмет контракта

Продавец обязуется передать в собственность Покупателя, а Покупатель принять и оплатить шкуры крупного рогатого скота, мокросоленого способа консервирования (далее – сырье), в количестве и ассортименте согласно спецификациям, являющимся неотъемлемой частью настоящего контракта.

2. Цена сырья и сумма контракта

2.1. Цена сырья и общая сумма контракта устанавливаются в долларах США.

2.2. Количество сырья на каждую отдельную поставку устанавливается отдельно путем подписания спецификаций в срок не менее чем за 10 дней до планируемой даты отгрузки.

2.3. Цена за килограмм сырья:

- 1-го сорта – 1,02 долл. США;
- 2-го сорта – 0,92 долл. США;
- 3-го сорта – 0,82 долл. США.

2.4. Стоимость тары, упаковки, маркировки, произведенных в соответствии с указаниями настоящего контракта, включают в стоимость сырья.

3. Количество сырья

3.1. Единица измерения количества – килограмм.

3.2. Количество поставляемого сырья составляет 14000 шт.

3.3. Продавец имеет право уменьшить количество поставляемого сырья.

4. Базисные условия контракта

Сырье поставляется на условиях FCA-Гомель в терминологии Инкотермс 2000. Пункт передачи сырья оговаривается дополнительно на каждую поставку отдельно.

5. Сроки и порядок отгрузки сырья

5.1. Поставка сырья производится партиями, согласованными сторонами. Поставка

производится автомобильным транспортом Покупателя. Все транспортные расходы по доставке и страхованию сырья осуществляются за счет Покупателя.

5.2. Продавец сообщает Покупателю по факсимильной связи о готовности партии сырья к приемке Покупателем. Покупатель сообщает по факсимильной связи о том, что сообщение принято.

5.3. Покупатель обязан в течение 7 календарных дней после получения сообщения провести приемку сырья на складе грузоотправителей Продавца.

5.4. Срок поставки всех партий – в течение 2012 г.

5.5. Отгрузка сырья Продавцом производится только после полного поступления денежных средств от Покупателя за подготовленную к отгрузке партию на счет Продавца.

5.6. Продавец обязан передать с грузом все сопроводительные документы, указанные в спецификации № 1. Продавец несет ответственность за достоверность сопроводительных документов.

5.7. Покупатель обязан в течение 10 календарных дней после приемки сырья обеспечить вывоз данной партии со склада грузоотправителей Продавца.

6. Порядок, форма и условия расчетов

6.1. Валюта платежа – доллары США.

6.2. Форма оплаты – предоплата на основании выставленных Продавцом счетов.

6.3. Выставление Продавцом счета производится на основании составленного и подписанного обеими сторонами приемного акта.

6.4. Оплата за сырье производится платежными поручениями Покупателя на счет Продавца в течение 3-х банковских дней с даты получения счета от Продавца.

7. Качество сырья, упаковка, маркировка

7.1. Качество сырья, его упаковка, маркировка должны соответствовать ГОСТ 28425-90 «Сырье коженное».

7.2. Сырье поставляется мокросоленого способа консервирования, очищенное от навала.

8. Порядок сдачи-приемки

8.1. Приемка сырья по количеству и качеству осуществляется представителями Покупателя на складе грузоотправителей Продавца с составлением и подписанием двухстороннего приемного акта, после чего последним выставляется счет на оплату принятой партии сырья в течение 2-х банковских дней. Приемный акт должен содержать наименование товара, количество, сортность, фактическую массу брутто и нетто, дату и место составления акта.

8.2. Приемка сырья производится с обязательной маркировкой (клеймением) товарным знаком Покупателя.

8.3. Продавец несет ответственность за сохранность сырья с момента приемки до его фактической отгрузки.

9. Рекламации

9.1. Рекламации Продавцу могут быть предъявлены, если при погрузке у грузоотправителей представителями Покупателя были обнаружены шкуры без клейма Покупателя, а также при несоответствии фактического количества и качества количеству и качеству, определенному при приемке согласно пункту 8.1.

9.2. Содержание и обоснование рекламации должны быть подтверждены актом, составленным независимой экспертной комиссией. Акт должен содержать наименование товара, количество по счету, фактическую массу брутто и нетто, номер накладной, дату проведения экспертизы.

Рекламации заявляются в момент отгрузки сырья. Продавец обязан рассмотреть полученную рекламацию и дать ответ по существу в течение 15 дней с даты получения рекламации. Если по истечении указанного срока от Продавца не последует ответ, то рекламация считается принятой. В этом случае Продавец возмещает Покупателю понесенные им убытки.

10. Ответственность сторон за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств

10.1. В случае невыполнения Покупателем условий пункта 5.3 настоящего контракта Покупатель уплачивает Продавцу штраф в размере 1000 долл. США. При этом Продавец вправе распорядиться данной партией сырья по своему усмотрению.

10.2. В случае невыполнения Покупателем условий пункта 5.7 настоящего контракта Покупатель уплачивает Продавцу штраф в размере 10 % от стоимости не вывезенного в срок

сырья. Продавец вправе распорядиться данной партией товара по своему усмотрению.

10.3. В случае несвоевременной оплаты сырья Покупателем согласно пункту 6.4 Покупатель уплачивает Продавцу пеню в размере 0,1 % за каждый день просрочки.

11. Переход права собственности

Право собственности на сырье переходит от Продавца к Покупателю с даты передачи его представителю Покупателя. Датой передачи считается дата оформления таможенных документов.

12. Порядок урегулирования споров

Стороны решают споры и разногласия по настоящему контракту путем переговоров. Все неурегулированные вопросы решаются на основе законодательства Республики Беларусь в Хозяйственном суде Республики Беларусь.

13. Форс-мажор

13.1. Ни одна из сторон не будет нести ответственности за полное или частичное неисполнение обязательств по настоящему контракту, если это неисполнение вызвано форс-мажорными обстоятельствами (пожаром, стихийным бедствием, правительственным вмешательством, наводнением, землетрясением и т. п.).

13.2. Если любое из таких обстоятельств непосредственно повлекло неисполнение в срок обязательства по контракту, то этот срок соразмерно отодвигается на время действия соответствующего обстоятельства.

13.3. Сторона, для которой создалась невозможность исполнения обязательств по контракту, должна незамедлительно сообщить по факсимильной или иной связи другой стороне о начале и прекращении вышеуказанных обстоятельств не позднее чем в течение 5 дней с момента их наступления или прекращения. Факты, изложенные в уведомлении, должны быть подтверждены правомочными организациями. Неуведомление или несвоевременное уведомление лишает сторону права ссылаться на любое вышеназванное обстоятельство как на основание, освобождающее от ответственности за неисполнение обязательств.

14. Прочие условия

14.1. Все изменения и дополнения по настоящему контракту решаются путем переговоров.

14.2. Контракт вступает в силу с даты его подписания и действует до 01.01.2013 г.

14.3. Ни одна из сторон не имеет права передавать свои права и обязанности третьей стороне без письменного согласия другой стороны.

14.4. Настоящий контракт составлен в двух экземплярах на русском языке.

14.5. Стороны признают юридическую силу документов, переданных по факсимильной связи.

15. Юридические адреса и реквизиты сторон

Спецификация № 5 к контракту № 8/00 от 3 апреля 2012 г.
между УП «Гомельвнешторг» и фирмой «Орион», долл. США

Продукция	Ед. изм.	Кол-во сырья, шт.	Цена за 1 кг	Масса брутто	Масса нетто	Стоимость
Шкуры крупного рогатого скота мокросоленные						
1-го сорта	кг	393	1,38	6231	5403	7456,14
2-го сорта	кг	422	1,20	6708	5817	6980,40
3-го сорта	кг	570	1,10	7718	6692	7361,20
Итого		1385		20657	17912	21797,74

Итого (прописью): Двадцать одна тысяча семьсот девяносто семь долларов семьдесят четыре цента.

**Контракт на изготовление продукции
из давальческого сырья № 01\100**

г. Гомель

15 марта 2012 г.

Фирма «Лайт инк», именуемая в дальнейшем «Покупатель», в лице президента, действующего на основании Устава, с одной стороны, и ОАО «Коминтерн», именуемое в дальнейшем «Продавец», в лице директора, действующего на основании Устава, с другой стороны, заключили настоящий контракт о нижеследующем:

1. Предмет контракта

Продавец обязуется изготовить и поставить следующие швейные изделия, относящиеся к категории «435» сводной таблицы «Текстильные и швейные категории» в соответствии с Гармонизированной тарифной системой США:

- полупальто (код 6202110010) – 15000 изделий;
 - пальто 1-й модели (код 6202110010) – 40000 изделий;
 - пальто 2-й модели (код 6202110010) – 25000 изделий.
- Общее количество – 80000 изделий.

2. Цена и общая сумма контракта

Цена изготовления 1 единицы изделий следующая:

- полупальто – 3,00 долл. США;
- пальто 1-й модели – 3,50 долл. США;
- пальто 2-й модели – 3,80 долл. США.

Общая сумма контракта – 280000 долл. США.

3. Условия поставки сырья и готовой продукции

Поставка сырья и упаковочных материалов производится на условиях СІР-Гомель согласно Инкотермс 2010.

Все сырье и комплектующие будут поступать из США, Австрии, Китая, Чехии, Германии, Италии, Литвы, Польши, Кореи, Тайваня, Гонконга.

Отправка готовой продукции производится на условиях FCA-Гомель согласно правилам Инкотермс 2010.

Моментом выполнения поставки считается дата, указанная в автонакладной (CMR). Одновременно Продавец предоставляет Покупателю по факсу или другим способом копии инвойса, упаковочного листа, декларации страны-изготовителя, товаротранспортную накладную, подписанную и проштампованную должностным лицом таможни.

4. Сроки поставки

Покупатель начинает поставлять необходимое сырье в адрес Продавца с 1 апреля 2012 г.

Если возникает разрыв в поставке сырья, который может повлечь остановку фабрики, Покупатель обязан предупредить Продавца за 15 дней, иначе он будет ответственен за остановку фабрики.

Продавец несет ответственность за простой контейнера под погрузкой готовой продукции или разгрузкой давальческого сырья сверх установленной нормы, если он произошел по вине Продавца.

Нормой под погрузку и выгрузку принимается 48 часов с момента прибытия контейнера. Моментом прибытия считается дата и время, указанное в автонакладной (CMR).

5. Условия платежа

Валюта платежа – доллары США. Код валюты – 840.

Покупатель обязан в течение 2-х недель после получения подтверждения об отправке продукции перевести в банк Продавца платеж за каждую поставку и отправить Продавцу по факсу или другим способом доставки документов платежный документ, подтверждающий оплату.

6. Условия приемки товара по качеству и количеству

Швейные изделия должны быть качественными, конкурентоспособными, правильно

подготовленными и пригодными для предназначенного Покупателем использования.

Продавец настоящим контрактом гарантирует соответствие готовых изделий образцам, предоставленным Покупателем.

Покупатель поставляет Продавцу все сырье, необходимое для пошива изделий по данному контракту, и все упаковочные материалы. Продавец создает комиссию по приему сырья, проверяющую качество сырья, сообщая о всех дефектах Покупателю. В отношении каждой модели Покупатель передает Продавцу стандартный образец, выкройку и спецификацию, нормы расхода сырья на каждую модель и устанавливает количество швейных изделий, которое необходимо изготовить из поставленного сырья.

Продавец должен проверить сырье перед раскроем и шитьем. Продавец несет ответственность за любые дефекты в материале, произведенные в результате работы над ним.

Продавец не получает никаких прав на фасон, спецификации, образцы, готовые изделия или материалы, переданные Продавцу Покупателем. Продавец обязуется не делать копий с фасонов для себя, либо кому-нибудь другому и использовать любые из этих предметов за рамками настоящего контракта прямым или косвенным образом.

Покупатель по своему усмотрению может отказаться от изготовленных Продавцом изделий, которые не получены Покупателем или лицом, его представляющим, в указанный срок поставки.

7. Форс-мажор

В случае, если одна из сторон не в состоянии выполнить обязательства по настоящему контракту полностью или частично по причине пожара, стихийного бедствия, войны, военных действий различного характера, блокад, запрета на экспорт или импорт, сроки выполнения обязательств продлеваются на время существования таких обязательств.

8. Рассмотрение споров, санкции

Если какие-либо споры относительно заключения, исполнения или толкования этого контракта не могут быть разрешены дружелюбно, такие споры и разногласия (за исключением обращения в обычный суд) должны быть представлены для решения в арбитражный суд Белорусской торгово-промышленной палаты. Его решение будет окончательным и обязательным для обеих сторон.

9. Дополнительные условия

9.1. Продавец обязан вести всю документацию о получении, отправке грузов, товарном отчете, раскройке, имеющую отношение к выполнению настоящего контракта.

Продавец согласен представить Покупателю по его требованию полный отчет о продукции, принадлежащей Покупателю и находящейся во владении Продавца на данный момент. Покупатель имеет право в любое время производить ревизию инвентаря, товара, справок и любых других документов, имеющих отношение к выполнению настоящего контракта.

9.2. Если страна Продавца теряет статус наибольшего благоприятствования в торговле, это будет поводом для возобновления переговоров о дальнейшей судьбе контракта.

9.3. Любое сырье, не использованное Продавцом в изготовлении изделий по настоящему контракту, возвращается по усмотрению Покупателя.

10. Заключительные положения

10.1. Срок действия настоящего контракта – с 15 марта 2012 года по 20 декабря 2012 года.

10.2. Данный контракт составлен на русском и английском языках, каждый из которых имеет равные юридические права и смысловое значение.

10.3. Во время исполнения контракта Покупатель не несет ответственности перед Продавцом в случае изменения законодательных актов в стране Продавца.

11. Юридические адреса и реквизиты сторон

Типовой контракт о выполнении работ из материалов Заказчика*

г. Минск

« _____ » _____ 20__ г.

«

Данный контракт заключен между фирмой _____, которую представляет _____, действующий на основании Устава, (далее по тексту – «Заказчик») и фирмой _____, которую представляет _____, действующий на основании Устава, (далее по тексту – «Исполнитель»).

1. Предмет контракта

1.1. Предметом данного контракта является переработка, доработка и обработка (облагораживание) материала Заказчика и изготовление _____ изделий точно по образцу, который одобрил Заказчик.

1.2. Заказчик обязан предоставить качественный материал, необходимый для изготовления _____, не позднее сроков, указанных в соответствующих положениях данного контракта, и в количестве, которое предусмотрено в спецификациях.

1.3. Исполнитель обязан своевременно изготовить на предприятиях своих доверителей _____ штук изделий и доставить их Заказчику точно в соответствии с положениями данного контракта.

1.4. Модели, чертежи, шаблоны и спецификации, прилагаемые к данному контракту, являются его неотъемлемой частью.

2. Компенсация (стоимость) изготовления и переработки

2.1. Стоимость изготовления одного изделия – _____, что в общей сложности составляет _____.

2.2. Все цены устанавливаются на базе _____ штук изделий определенного типа. При заказе определенных типов изделий в количестве менее _____ штук устанавливается надбавка в размере 75 % стоимости изготовления каждого изделия.

2.3. Минимальное количество одного типа изделий составляет _____ штук.

2.4. Оплата производится через 10 дней после приема товарных документов через банк _____, в который внесена банковская гарантия на общую стоимость изготовления контрактного количества изделий по ст. 1 данного контракта.

3. Обязанности заказчика

3.1. Заказчик обязан предоставить Исполнителю или непосредственно на фабрику _____ точную техническую документацию, шаблоны и образцы, которые будут использоваться в процессе переработки материала (изготовления изделий из материала Заказчика).

3.2. Образцы, шаблоны и модели должны быть подтверждены Заказчиком, снабжены мерками и изготовлены по размеру каждой модели отдельно в письменном виде.

3.3. Допуски в мерках разрешаются в соотношении _____.

3.4. Образцы, шаблоны и прочую техническую документацию Заказчик предоставляет Исполнителю бесплатно, как и все необходимые технические и другие инструкции или необходимую специальную помощь до начала переработки и в начале производства, при изготовлении первых _____ изделий.

3.5. Для качественного изготовления необходимых деталей на предусмотренных образцах Заказчик предоставляет в пользование без компенсации специальную машину _____ (указать тип и номер машины).

3.6. После выполнения всего заказа (поставки контрактного количества изделий) Исполнитель обязан машину по смыслу пункта 3.5 данной статьи вернуть Заказчику или выкупить ее по себестоимости с учетом амортизации.

3.7. Если Заказчик предоставит некачественные или в недостаточном количестве материалы для изготовления изделий, он обязан немедленно после получения письменного извещения от Исполнителя предоставить ему новый качественный материал в достаточном количестве.

3.8. Заказчик отвечает за качество всех поставленных материалов в соответствии с контрактными спецификациями. Исполнитель не несет ответственности за качество материала, но обязан обратить внимание Заказчика на недостатки материала, которые обнаружены в процессе

* Заказчиком является иностранная фирма.

производства.

3.9. Допускается поставка материала отдельными партиями, но Заказчик и Исполнитель договариваются о том, что эта поставка по частям должна соответствовать специально оговоренному графику поставки материала в течение определенного длительного срока с тем, чтобы Исполнитель мог без помех выполнить план производства и своевременно изготовить контрактное количество изделий.

3.10. Если Заказчик задержит поставку материала и из-за этого Исполнитель вынужден будет прервать производство, контрактные сроки поставки готовых изделий должны быть продлены.

Продолжение прил. 42

3.11. Наряду с продлением срока по пункту 3.10 данной статьи Заказчик обязан возместить Исполнителю возникший вследствие простоя машины ущерб.

3.12. Размер ущерба по пункту 3.11 данной статьи исчисляется на основе суточной производительности конвейера Заказчика и количества рабочих дней, в течение которых конвейер не работал. В этот расчет принимаются и те модели, которые были изготовлены до остановки производства на конвейере у Исполнителя. Производство количества изделий на контрактную цену за одну штуку и составляет общий размер возникшего ущерба.

3.13. Заказчик обязан принять товар, изготовленный в договорный срок, способом, указанным в контракте, и в соответствии с обычаями в области производства _____.

3.14. Приемка готовых изделий по оговоренному графику осуществляется в _____ (Исполнитель) или на складе _____ уполномоченным представителем Заказчика.

4. Обязанности исполнителя

4.1. Исполнитель обязан изготовить по полученным чертежам, моделям и образцам _____ в соответствии с размерами по прилагаемой спецификации.

4.2. Исполнитель обязан точно придерживаться рекомендаций Заказчика, особенно в отношении способа использования основного материала и комплекующих деталей.

4.3. Исполнитель обязан изготовить точно указанное количество моделей изделий по типу, цвету и размерам в соответствии с письменными рекомендациями Заказчика, которые являются составной частью данного контракта.

4.4. Какие-либо отклонения от образца неприемлемы и считаются дефектом в производстве изделий.

4.5. Этикетки на готовых изделиях изготавливаются точно по рекомендации Заказчика и не должны иметь никаких отклонений от утвержденного образца.

4.6. В случае экономии основного или вспомогательного материала на изготовлении изделий этот материал дорабатывается, т. е. изготавливаются _____ за счет Заказчика или же материал возвращается Заказчику по его распоряжению.

4.7. В случае превышения расхода основного или другого материала испрашивается согласие Заказчика на продолжение изготовления. При этом Исполнитель обязан проверить поставленный материал по количеству и качеству. Если будут обнаружены какие-либо отклонения, Исполнитель обязан в кратчайший срок известить об этом Заказчика. Если речь идет о плохом качестве материала, он обязан направить Заказчику наряду с извещением и образец некачественного материала.

4.8. В случае получения материала, который не отвечает по всем параметрам оговоренному качеству, о чем Исполнитель известил Заказчика по смыслу пункта 4.7 данной статьи, Исполнитель может использовать этот материал только при наличии письменного согласия Заказчика на такое использование.

4.9. Исполнитель обязан поставить точно установленное количество штук изделий в соответствии с графиком поставки, в частности, в течение каждого квартала _____ года, как правило, по _____ штук изделий поквартально.

4.10. Срок поставки исчисляется с момента приемки комплекта материалов, необходимого для изготовления _____ единиц. В отношении установленных сроков поставки допускается отклонение в 5 дней.

4.11. Если Исполнитель задержит поставку на срок более 5 дней, он обязан уплатить за каждые последующие 10 дней пеню в сумме 3 % на каждый день задержки от утвержденной стоимости изготовления недоставленного количества.

4.12. Если задержка поставки превысила 15 дней, Заказчик может потребовать от Исполнителя оплаты материала по фактурной стоимости, увеличенной на 22 % в связи с затратами из-за недоставленного товара.

5. Обязанности по сотрудничеству

5.1. Заказчик и Исполнитель обязаны взаимно сотрудничать в течение всего периода контракта. В этом смысле договорные стороны должны извещать друг друга обо всех трудностях, которые могут возникнуть в процессе исполнения контракта.

5.2. Исполнитель обязан не менее одного раза в неделю извещать Заказчика о состоянии производства изделий в течение всего срока действия контракта.

5.3. Исполнитель обязан предоставить возможность Заказчику или его уполномоченному представителю в любое время осуществлять контроль за складированием, комплектностью материала и состоянием производства, а также за соблюдением сроков производства и поставки.

5.4. О дефектах и недостатках, которые обнаружены на материалах и портят внешний вид и качество изделий, Заказчик и Исполнитель должны взаимно извещать друг друга и консультироваться. Для дальнейшей работы с материалом, имеющим изъяны и недостатки, требуется прямое письменное согласие Заказчика. Такое согласие может быть передано телексом или телеграммой.

5.5. Исполнитель обязан с добросовестностью заботливого коммерсанта хранить материал, который используется для работы. Точно также Исполнитель обязан хранить и готовые изделия после истечения срока их поставки по вине Заказчика на его риск и за его счет. Следует предусмотреть, чтобы затраты при этом были наименьшими.

6. Транспорт и транспортные расходы

6.1. Перевозка материала и готовой продукции должна осуществляться на грузовых автомобилях.

6.2. Перевозка должна быть организована так, чтобы после первой доставки материала от Заказчика грузовые автомобили, доставляющие материал для изготовления изделий, прибывали накануне срока поставки партии готовой продукции (определенного количества изделий), чтобы затем перевезти эту продукцию с завода Изготовителя до склада Заказчика в _____.

6.3. Транспортные расходы относятся на счет Заказчика. Если ожидание погрузки готового товара длится более 24 часов, считается, что Исполнитель запаздывает и обязан возместить Заказчику расходы в связи с ожиданием погрузки в сумме, которая за это выплачивается перевозчику.

6.4. Транспортные расходы, которые возникли вследствие возврата готовой продукции на доработку в связи с недостатками или упущениями Исполнителя, ложатся на Исполнителя.

6.5. Заказчик обязуется застраховать материал для производства изделий и готовую продукцию при перевозке в его адрес с базисом ____, а товар на складах в Республике Беларусь и при перевозке до _____ страхует Исполнитель.

7. Расширение сотрудничества

7.1. Данный контракт заключен на изготовление _____, но с намерением продолжить взаимное сотрудничество.

7.2. Положения данного контракта являются основой для будущего сотрудничества Заказчика и Исполнителя, которое ориентировочно должно охватить производство около _____ штук, если окажется успешным сбыт количества, предусмотренного данным контрактом.

7.3. Если стороны в контракте сочтут это необходимым, то наряду с данным контрактом и в соответствии с ним они могут заключить контракт о долгосрочной производственной кооперации и расширить сотрудничество на другие изделия.

8. Срок действия контракта

8.1. Данный контракт заключается на неопределенный срок, но минимально на 1 год, начиная с даты его вступления в силу.

8.2. По истечении 1 года с даты вступления в силу данный контракт будет применяться и дальше, если Заказчик и Исполнитель письменно не известят друг друга о прекращении его действия в течение 3 месяцев до срока истечения контракта.

8.3. В случае отказа от контракта Заказчик должен дать возможность Исполнителю закончить все начатые поставки готовой продукции из полученного материала, а также поставить дополнительный материал для завершения поставок независимо от того, когда должна быть осуществлена поставка — до или после прекращения действия контракта.

8.4. В первый год действия данного контракта от него можно отказаться только в случае наступления обстоятельств, независимых от воли сторон в контракте.

9. *Обстоятельства непреодолимой силы или форс-мажор*

9.1. Стороны могут быть освобождены от ответственности в определенных случаях, которые произойдут независимо от воли сторон (обстоятельства непреодолимой силы или форс-мажор).

9.2. Возникшие обстоятельства, независимые от воли сторон, которые даже заботливому коммерсанту не удалось бы избежать или устранить их последствия, будут считаться случаями, которые освобождают от ответственности, если они наступили после заключения контракта и препятствуют его полному или частичному исполнению.

9.3. Понятие обстоятельств непреодолимой силы охватывает внешние чрезвычайные события, которые стороны не могли предотвратить мерами и средствами, которые оправданно ожидать в конкретной ситуации от стороны, затронутой обстоятельствами непреодолимой силы.

9.4. Обстоятельствами непреодолимой силы признаются следующие события: война и военные действия, восстание, мобилизация, забастовка на предприятиях договорных сторон и их субподрядчиков (кооперантов), эпидемии, пожар, взрывы, дорожные происшествия и стихийные бедствия, акты органов власти, влияющие на исполнение обязательств, и все другие события и обстоятельства, которые компетентный арбитражный суд признает и объявит обстоятельствами непреодолимой силы.

9.5. Сторона, подвергшаяся действию обстоятельств непреодолимой силы, должна немедленно письменно уведомить другую сторону о возникновении, виде и возможной продолжительности действия обстоятельств непреодолимой силы или же других обстоятельств, которые препятствуют исполнению обязательств по контракту. Если эта сторона своевременно не сообщит о наступлении вышеупомянутых обстоятельств, предусмотренных пунктами 9.1–9.4 настоящей статьи, она лишается права ссылаться на них, разве что сами эти обстоятельства препятствовали отправлению такого сообщения.

9.6. На время действия обстоятельств непреодолимой силы и других обстоятельств, которые освобождают от ответственности, выполнение обязательств по контракту приостанавливается и не применяются санкции за неисполнение контрактных обязательств в срок.

9.7. Наступление обстоятельств, предусмотренных настоящей статьей, при условии совершения действий, которые предусмотрены пунктом 9.5 настоящего контракта, продлевает срок для исполнения контрактных обязательств на период, который по своей продолжительности соответствует сроку действия наступившего обстоятельства и разумному сроку для устранения последствий.

9.8. Если действие обстоятельств по смыслу данной статьи продолжается более 6 месяцев, стороны должны договориться о судьбе контракта. Если сторонам не удалось достичь компромисса, сторона, которую не затронуло действие непреодолимой силы, имеет право расторгнуть контракт без обращения в арбитражный суд после письменного извещения партнера.

10. *Изменения и дополнения контракта*

10.1. Изменения и дополнения к данному контракту могут вноситься только письменно. Действительными считаются только те изменения, которые стороны составили по обоюдному согласию в письменном виде.

10.2. Письменными считаются и договоренности между представителями сторон в контракте, достигнутые путем обмена телефаксами, письмами, телексами и телеграммами.

11. *Заключительные положения*

11.1. Вся предварительная переписка и документация сторон по контракту утрачивает юридическую силу с момента заключения настоящего контракта.

11.2. Приложения к контракту и протоколы, составленные после заключения контракта, в зависимости от их содержания могут дополнять или изменять содержание отдельных пунктов контракта при условии подписания их полномочными лицами обеих сторон.

11.3. Данный контракт заключен в 8 аутентичных экземплярах, из которых 4 – на русском языке и 4 – на _____ языке. Стороны согласны с тем, что тексты идентичны и являются неотъемлемой частью данного контракта.

Каждая из договаривающихся сторон может делать переводы контракта и на другие языки в зависимости от деловых потребностей.

11.4. Каждой стороне в контракте принадлежит по 4 экземпляра данного контракта, по 2 экземпляра – на русском языке и по 2 – экземпляра на _____ языке. Контракты на обоих языках аутентичны.

Типовой контракт о франчайзинге

г. Минск

«

» _____ 200_ г.

Заключен между фирмой _____, которую представляет _____, действующий на основании Устава, (далее по тексту – «Лицензиар») и организацией _____, которую представляет _____, действующий на основании Устава, (далее по тексту – «Лицензиат»).

1. Совместные цели сотрудничества

1.1. Данный контракт заключается с целью успешного сбыта товаров и услуг на рынке _____ (указать страну, территорию) и делового сотрудничества сторон в контракте ради достижения наилучших экономических результатов.

1.2. Лицензиар на основе своих многолетних исследований разработал успешную, эффективную и единственную систему производства _____ (указать изделия с обозначениями), а также соответствующую систему сбыта, которые существенно отличаются от других систем.

1.3. Система производства и сбыта Лицензиара подтвердила свое высокое качество, а изделия, обозначенные торговым знаком _____, высоко ценятся на рынках всего мира, а особенно на территории _____.

1.4. Лицензиат, учитывая факты, упомянутые в пунктах 1.1–1.3 данной статьи, желает осуществлять производственное и деловое сотрудничество с Лицензиаром и тем самым войти в производство _____ (указать изделия с обозначениями), при этом применять способ и метод производства Лицензиара, использовать его постоянную техническую помощь.

1.5. Стороны в контракте согласны с тем, что они имеют следующие деловые цели:

- разделение труда и специализация производства;
- повышение объема производства и производственной программы;
- обеспечение экономичности производства за счет снижения стоимости единицы продукции и закупочной цены на сырье и репродукционный материал;
- увеличение гибкости производства и сбыта в соответствии с требованиями рынка;
- быстрое освоение новых изделий, пользующихся спросом на рынке.

2. Планирование производства и развития

Для достижения совместных целей, упомянутых в ст. 1 данного контракта, стороны условились о следующем:

• их деловые отношения по контракту основаны на взаимном сотрудничестве и оказании помощи в ежедневной деятельности;

• для установления цен во взаимном обмене товарами и услугами применяются рыночные критерии; если на рынке произойдут значительные колебания по товарам, которые являются предметом данного контракта, цены будут утверждаться на каждый год вперед, с правом внесения изменений;

• Лицензиат планирует производство и развитие по единой методологии, которую утверждают органы управления, отвечающие за хозяйственное планирование, с учетом предложения Лицензиара;

• стороны в контракте предпримут особые усилия с тем, чтобы в области планирования хозяйственной деятельности была принята единая методология и обеспечена соответствующая координация как в производстве, так и сбыте изделий, которые являются предметом сотрудничества по данному контракту;

• согласованным планированием и производственной организацией Лицензиата создаются условия для равноправности, совместного участия в разделении прибыли за счет лучшей хозяйственной деятельности, совместного участия в разделении возможного риска и дальнейшего успешного совместного производства и делового сотрудничества.

3. Предмет франчайзинга

3.1. Предметом данного контракта является осуществление сотрудничества и объединение усилий Лицензиара и Лицензиата в соответствии с положениями данной статьи.

3.2. Производственный франчайзинг в рамках оказания помощи для развития производственных мощностей охватывает следующее:

- выбор места для производства;
- сотрудничество в обеспечение технических условий для получения разрешения в отношении места производства от компетентных органов;
- предоставление услуг для получения разрешения на строительство;
- надзор за строительством объекта;
- разработку программы обучения персонала и организацию обучения;
- обеспечение документации для пуска и работы объекта;
- разработку программы производства и плана работы;
- регулирование вопроса о праве использования фирменного наименования и защитного знака;
- обеспечение средствами труда для совместной деятельности.

3.3. Упомянутые мероприятия в пункте 3.2 составляют «пакет услуг», которые представляет Лицензиар, а их стоимость по договоренности определяется в _____.

4. Обязанности лицензиата

4.1. Лицензиат обязан предоставить следующие средства для осуществления совместной деятельности в рамках франчайзинга:

- финансовые средства на сумму _____;
- производственные помещения и оборудование;
- рабочую силу в соответствии с потребностями производства.

4.2. Лицензиат обязуется выполнить следующее:

- работать по производственной программе Лицензиара;
- осуществлять исключительный сбыт изделий Лицензиара;
- работать под фирменным наименованием _____ и защитным знаком _____ на предприятиях, работающих с предметом франчайзинга;
- в процессе производства и сбыта обеспечивать все требования, которые предусмотрены в документации Лицензиара;
- хранить как производственную тайну все данные, которые Лицензиар обозначит как секретные.

4.3. Лицензиат обязуется за использование пакета услуг выплачивать Лицензиару вознаграждение в процентах от запланированного объема деятельности совместно организованного производства и сбыта изделий, являющихся предметом контракта. Первоначальное вознаграждение покрывает все расходы Лицензиара по пункту 3.2 данного контракта и составляет _____ %.

4.4. Лицензиат обязан выплачивать Лицензиару и текущее вознаграждение (комиссионные), которые покрывают расходы на техническую помощь, услуги по снабжению репроматериалом и сырьем, услуги по сбыту готовых изделий и услуги в связи с организацией труда и производства. Это текущее вознаграждение составляет _____ % с дохода, полученного свыше гарантийного объема производства, предусмотренного инвестиционной программой контракта.

4.5. Лицензиат возмещает Лицензиару экономически обоснованные, фактически затраченные расходы за обучение кадров.

4.6. Лицензиат на основе поставленных изделий в соответствии с рабочими заданиями имеет право на оплату стоимости по критериям, которые определяются совместно и основаны на текущих рыночных ценах при соответствующей корректировке.

5. Обязанности лицензиара

5.1. Лицензиар обязуется предоставить Лицензиату пакет услуг для целей совместного сотрудничества и производства в соответствии с данным контрактом.

5.2. Лицензиар разрабатывает инвестиционную программу производства и представляет Лицензиату всю необходимую техническую и организационную помощь для деятельности, предусмотренной данным контрактом.

5.3. Лицензиар обеспечивает всю необходимую документацию для получения разрешения на место строительства и работу производственной единицы и предоставляет необходимую помощь для начала работ.

5.4. Лицензиар оказывает комиссионные услуги для приобретения оборудования Лицензиатом и своевременно поставляет производственный материал в запланированном количестве и соответствующего качества по цене франко-завод.

5.5. Лицензиар оказывает необходимую помощь в разработке технологической документации для работы производственной единицы.

5.6. Лицензиар будет оказывать постоянную специальную помощь в организации производства и осуществлять надзор за качеством изделий, являющихся предметом данного контракта.

5.7. Лицензиар будет давать рабочие задания для выполнения предусмотренного объема производства в соответствии с возможностями производственной единицы.

5.8. Лицензиар будет регулярно выплачивать Лицензиату стоимость изделий, которые регулярно выставляются и регистрируются в соответствии с положениями данного контракта.

6. Совместный орган хозяйственной деятельности

6.1. С целью успешной хозяйственной деятельности стороны в контракте согласились создать совместный орган хозяйственной деятельности – хозяйственный комитет. Комитет является органом паритетного состава, а председатель назначается из числа лиц, которых называет Лицензиат.

6.2. Компетенция, способ работы и принятия решений хозяйственным комитетом будут урегулированы в специальном приложении к данному контракту и в рабочей инструкции, которую Комитет принимает с согласия сторон в контракте.

6.3. Стороны в контракте согласны с тем, что все спорные вопросы они будут стараться предварительно решать дружественным путем на основе предложения хозяйственного комитета.

6.4. Хозяйственный комитет имеет право с целью изучения спорных вопросов и дачи предложений по их разрешению образовывать специальную комиссию на паритетной основе. В работе комиссии по мере необходимости могут принимать участие и лица, не работающие у сторон в контракте.

7. Срок действия, продление и прекращение контракта, отказ от него

7.1. Данный контракт заключается на период ____ лет.

7.2. Контракт автоматически продлевается на следующие ____ лет, если любой из партнеров не позже чем за 3 месяца до истечения срока контракта не откажется от него в письменном виде.

7.3. Дополнительные автоматические продления осуществляются на тех же условиях, что и в пункте 7.2.

7.4. Отказ от контракта оформляется заказным письмом.

8. Обстоятельства непреодолимой силы или форс-мажор

8.1. Стороны могут быть освобождены от ответственности в определенных случаях, которые произойдут независимо от воли сторон (обстоятельства непреодолимой силы или форс-мажор).

8.2. Возникшие обстоятельства, независимые от воли сторон, которые даже заботливому коммерсанту не удалось бы ни избежать, ни устранить их последствия, будут считаться случаями, которые освобождают от ответственности, если они наступили после заключения контракта и препятствуют его полному или частичному исполнению.

8.3. Понятие обстоятельств непреодолимой силы охватывает внешние чрезвычайные события, которые стороны не могли предотвратить мерами и средствами, которые оправданно ожидать в конкретной ситуации от стороны, затронутой обстоятельствами непреодолимой силы.

8.4. Обстоятельствами непреодолимой силы признаются следующие события: война и военные действия, восстание, мобилизация, забастовка на предприятиях договорных сторон и их субподрядчиков (кооперантов), эпидемии, пожар, взрывы, дорожные происшествия и стихийные бедствия, акты органов власти, влияющие на исполнение обязательств, и все другие события и обстоятельства, которые компетентный арбитражный суд признает и объявит обстоятельствами непреодолимой силы.

8.5. Сторона, подвергшаяся действию обстоятельств непреодолимой силы, должна немедленно письменно уведомить другую сторону о возникновении, виде и возможной продолжительности действия обстоятельств непреодолимой силы или же других обстоятельств, которые препятствуют исполнению обязательств по контракту. Если эта сторона своевременно не сообщит о наступлении вышеупомянутых обстоятельств, предусмотренных пунктами 8.1–8.4 настоящей статьи, она лишается права ссылаться на них, разве что сами эти обстоятельства препятствовали отправлению такого сообщения.

8.6. На время действия обстоятельств непреодолимой силы и других обстоятельств, которые освобождают от ответственности, выполнение обязательств по контракту приостанавливается и не применяются санкции за неисполнение контрактных обязательств в срок.

8.7. Наступление обстоятельств, предусмотренных настоящей статьёй, при условии совершения действий, которые предусмотрены пунктом 8.5 настоящего контракта, продлевает срок для исполнения контрактных обязательств на период, который по своей продолжительности соответствует сроку действия наступившего обстоятельства и разумному сроку для устранения

последствий.

8.8. Если действие обстоятельств по смыслу данной статьи продолжается более 6 месяцев, стороны должны договориться о судьбе контракта. Если сторонам не удалось достичь компромисса, сторона, которую не затронуло действие непреодолимой силы, имеет право расторгнуть контракт без обращения в арбитражный суд после письменного извещения партнера.

9. Изменения и дополнения контракта

9.1. Изменения и дополнения к данному контракту могут вноситься только письменно. Действительными считаются только те изменения, которые стороны составили по обоюдному согласию в письменном виде.

9.2. Письменными считаются и договоренности между представителями сторон в контракте, достигнутые путем обмена телефаксами, письмами, телексами и телеграммами.

10. Заключительные положения

10.1. Вся предварительная переписка и документация сторон по контракту утрачивает юридическую силу с момента заключения настоящего контракта.

10.2. Приложения к контракту и протоколы, составленные после заключения контракта, в зависимости от их содержания могут дополнять или изменять содержание отдельных пунктов контракта при условии подписания их полномочными лицами обеих сторон.

10.3. Данный контракт заключен в 8 аутентичных экземплярах, из которых 4 – на русском языке и 4 – на _____ языке. Стороны согласны с тем, что тексты идентичны и являются неотъемлемой частью данного контракта.

Каждая из договаривающихся сторон может делать переводы контракта и на другие языки в зависимости от деловых потребностей.

10.4. Каждой стороне в контракте принадлежит по 4 экземпляра данного контракта, по 2 экземпляра – на русском языке и по 2 экземпляра – на _____ языке. Контракты на обоих языках аутентичны.

11. Юридические адреса и реквизиты сторон

Министерство образования Республики Беларусь

Учреждение образования
«Гомельский государственный технический университет
имени П.О. Сухого»

Институт повышения квалификации
и переподготовки кадров

Кафедра «Профессиональная переподготовка»

В.А. Михарева А.А. Колесников

ЭЛЕКТРОННЫЙ УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС

тесты по дисциплине

«ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ»

для слушателей специальности

1-25 0179 Экономика и управление на малых и средних предприятиях

Гомель 2013

ОГЛАВЛЕНИЕ

1. Тесты по теме «Республика Беларусь в системе мирохозяйственных связей».....	3
2. Тесты по теме «Предприятие как субъект внешнеэкономической деятельности».....	5
3. Тесты по теме «Понятие и виды международных коммерческих операций».....	7
4. Тесты по теме «Внешнеторговые операции купли – продажи товаров».....	9
5. В. Тесты по теме «Внешнеторговые операции купли продажи услуг и объектов интеллектуальной собственности»	23
6. Тесты по теме «Франчайзинг как метод развития международного бизнеса».....	27
7. Тесты по теме «Управление и организаций внешнеэкономической деятельностью».....	28
8. Тесты по теме «Государственное регулирование внешнеэкономической деятельностью».....	29
9. Вопросы для подготовки к экзамену.....	34

ТЕСТЫ

При ответе на вопросы следует выбрать только один правильный ответ.

Тема 1

1. Внешнеторговый оборот представляет:
 - a. экспорт минус импорт
 - b. отношение экспорта к импорту
 - c. экспорт плюс импорт
 - d. отношение импорта к экспорту

2. Экспортная квота представляет:
 - a. отношение экспорта к ВВП
 - b. отношение ВВП к экспорту
 - c. ВВП минус экспорт
 - d. ВВП плюс экспорт

3. Импортная квота представляет:
 - a. ВВП минус импорт
 - b. отношение импорта к ВВП
 - c. отношение ВВП к импорту
 - d. ВВП плюс импорт

4. Внешнеторговая квота представляет:
 - a. ВВП минус импорт
 - b. отношение суммы экспорта и импорта к ВВП
 - c. отношение ВВП к импорту
 - d. ВВП плюс импорт и экспорт

5. Какая экономическая политика предполагает свободную, без ограничений, конкуренцию отечественных и зарубежных производителей?
 - a. фритредество
 - b. протекционизм
 - c. избирательный протекционизм
 - d. нет верного ответа

6. Выберите вариант ответа, наиболее полно характеризует взаимодействие Республики Беларусь и Всемирной торговой организации (ВТО):
 - a. является полноценным членом ВТО
 - b. является наблюдателем, проходит процедуру присоединения к ВТО

- c. является наблюдателем, но не присоединяется к ВТО
 - d. нет верного ответа
7. Выберите те пункты, которые характеризует преимущества присоединения к ВТО:
- a. правовой режим разрешения споров
 - b. доступ к всемирной информационной базе
 - c. доступ к дешевым сырьевым ресурсам
 - d. защита национальных товаропроизводителей
8. Инвестиции, осуществляемые в ценные бумаги, называются:
- a. прямыми
 - b. в интеллектуальную собственность
 - c. портфельные
 - d. долгосрочные
9. Вывоз капитала в виде прямых инвестиций преследует цель:
- a. получение помощи в организации производства и выпуска продукции
 - b. обход различных протекционистских барьеров
 - c. получение новых технологий
 - d. получение новых знаний для национальных кадров
10. Организация со 100% иностранными инвестициями называется:
- a. совместное предприятие
 - b. смешанное предприятие
 - c. иностранное предприятие
 - d. все ответы правильны
11. Для получения льгот в соответствии с национальным законодательством Республики Беларусь доля иностранного участника должна быть не менее:
- a. 10%
 - b. 30%
 - c. 50%
 - d. 80%
12. Эффективность и развитие внешней торговли страны можно определить при помощи следующего показателя:
- a. экспортная квота
 - b. импортная квота
 - c. коэффициент темпов международного разделения труда
 - d. индекс условий торговли

13. При помощи показателя «Индекс условий торговли» оценивается:
- уровень развития международного разделения труда
 - место страны в системе внешнеэкономических связей стран данного региона
 - эффективность и развитие внешней торговли страны
 - рентабельность экспортного производства

ТЕМА 2

1. Субъект хозяйствования, в деятельности которого внешнеторговая деятельность имеет высокий удельный вес, в качестве организационной структуры изберет:
- создание отдела внешнеэкономической связей
 - создание собственной внешнеторговой фирмы
 - сотрудничество с независимым внешнеторговым посредником
 - нет верного ответа
2. Директорские справочники содержат информацию:
- об ассортименте выпускаемой продукции
 - об истории развития фирм
 - о фирмах отдельных отраслей
 - о высшем руководстве фирм
3. Общефирменные справочники содержат информацию:
- об ассортименте выпускаемой продукции
 - о характере финансовых связей фирм
 - о фирмах отдельных отраслей
 - о высшем руководстве фирм
4. Какие из перечисленных признаков характеризуют мировую цену товара:
- устанавливается в свободно конвертированной валюте
 - по данной цене осуществляется значительная часть сделок с товаром
 - сделки являются не связанными (только экспорт или импорт)
 - все ответы верны
5. Мировая цена товара, как правило:
- значительно выше цены товара на внутреннем рынке
 - значительно выше цены товара на внутреннем рынке
 - совпадает с ценой товара на внутреннем рынке

- d. нет верного ответа
6. К не публикуемым внешнеторговым ценам относятся:
- a. справочные цены
 - b. биржевые котировки
 - c. цены коммерческих предложений
 - d. цены торгов
7. Информационная карта на фирму составляется с целью:
- a. систематизации имеющейся информации о партнере
 - b. систематизации информации о ценах
 - c. оценки надежности предполагаемого партнера
 - d. все ответы верны
8. Полное товарищество несет ответственность по обязательствам:
- a. в размере вклада каждого участника
 - b. всем имуществом участников
 - c. вкладом коммандитистов
 - d. вкладом и имуществом всех участников товарищества
9. Коммандитное товарищество несет ответственность по обязательствам:
- a. в размере вклада каждого участника
 - b. всем имуществом участников
 - c. вкладом коммандитистов
 - d. вкладом и имуществом всех участников товарищества
10. В размере вкладов в уставный капитал по обязательствам общества отвечают:
- a. вкладчики акционерного общества
 - b. участники полного товарищества
 - c. участники общества с ограниченной ответственностью
 - d. участники общества с дополнительной ответственностью
11. Предложение о продаже определенной партии товаров направленное одновременно нескольким покупателям (импортерам) называется:
- a. оферта
 - b. твердая оферта
 - c. свободная оферта
 - d. запрос

12. Предложение о продаже определенной партии товаров направленное одновременно нескольким покупателям (импортерам), с указанием срока для ответа, называется:

- a. оферта
- b. твердая оферта
- c. свободная оферта
- d. запрос

13. Покупатель (импортер) направляет запрос с целью:

- a. заключения контракта
- b. получения конкурентных предложений
- c. получения информации о продавце (экспортере)
- d. все ответы верны

14. Для изучения рынка и получения конкурентных предложений покупатель (импортер):

- a. направляет запрос потенциальным продавцам (экспортерам)
- b. направляет заказ потенциальным продавцам (экспортерам)
- c. проводит комплексные маркетинговые исследования
- d. нет верного ответа

15. Покупатель (импортер) направляет заказ с целью:

- a. заключения контракта
- b. получения конкурентных предложений
- c. получения информации о продавце (экспортере)
- d. все ответы верны

ТЕМА 3

1. Импортные операции – это:

- a. продажа и вывоз за границу отечественных товаров для передачи их иностранному контрагенту
- b. закупка и ввоз иностранных товаров для последующей реализации их на внутреннем рынке своей страны
- c. вывоз за границу ранее ввезенных товаров, не подвергшихся переработке
- d. ввоз из-за границы ранее вывезенных товаров, не подвергшихся там переработке

2. Реэкспортные операции – это:

- a. продажа и вывоз за границу отечественных товаров для передачи их иностранному контрагенту
 - b. закупка и ввоз иностранных товаров для последующей реализации их на внутреннем рынке своей страны
 - c. вывоз с таможенной территории таможенного союза ранее ввезенных товаров, не подвергшихся переработке
 - d. ввоз из-за границы ранее вывезенных с таможенной территории таможенного союза товаров, не подвергшихся там переработке
3. Реимпортные операции – это:
- a. продажа и вывоз за границу отечественных товаров для передачи их иностранному контрагенту
 - b. закупка и ввоз иностранных товаров для последующей реализации их на внутреннем рынке своей страны
 - c. вывоз с таможенной территории таможенного союза ранее ввезенных товаров, не подвергшихся переработке
 - d. ввоз из-за границы ранее вывезенных с таможенной территории таможенного союза товаров, не подвергшихся там переработке
4. Экспортные операции – это:
- a. продажа и вывоз за границу отечественных товаров для передачи их иностранному контрагенту
 - b. закупка и ввоз иностранных товаров для последующей реализации их на внутреннем рынке своей страны
 - c. вывоз за границу ранее ввезенных товаров, не подвергшихся переработке
 - d. ввоз из-за границы ранее вывезенных товаров, не подвергшихся там переработке
 - e. нет верного ответа
5. Международные расчеты как вид внешнеэкономических операций относят к группе:
- a. основных услуг
 - b. обеспечивающих услуг
 - c. услуг бытовой сферы
 - d. нет верного ответа
6. Международные арендные операции как вид внешнеэкономических операций относятся к группе:
- a. основных услуг
 - b. обеспечивающих услуг
 - c. услуг бытовой сферы

d. нет верного ответа

7. Внешнеторговая операция – это:

- a. комплекс мероприятий, направленных на вывоз товаров
- b. комплекс мероприятий, направленных на установление отношений с иностранным контрагентом и реализацию внешнеторговой сделки
- c. комплекс мероприятий, связанных с куплей-продажей товаров и услуг в международной торговле
- d. нет верного ответа

ТЕМА 4

1. Сделка, заключаемая согласно международным нормам права, оформляется:

- a. устно
- b. письменно
- c. как устно, так и письменно
- d. нет верного ответа

2. Внешнеторговый контракт в соответствии с законодательством Республики Беларусь может быть заключен:

- a. устно
- b. письменно
- c. как устно, так и письменно
- d. все ответы верны

3. Типовой контракт:

- a. имеет юридическую силу
- b. не имеет юридической силы
- c. имеет юридическую силу в письменной форме
- d. имеет юридическую силу в любой форме

4. Для конкретной внешнеторговой сделки Инкотермс носит:

- a. рекомендательный характер
- b. обязательный характер
- c. обязательный характер, если в контракте на Инкотермс сделана оговорка
- d. рекомендательный характер, если в контракте на Инкотермс сделана оговорка

5. Сфера деятельности Инкотермс относится к договорам:

- a. купли-продажи
 - b. перевозки
 - c. страхования
 - d. все ответы верны
6. Какой из перечисленных вариантов Инкотермс может быть включен в качестве составляющей в международный контракт купли-продажи:
- a. Инкотермс 1990
 - b. Инкотермс 2000
 - c. Инкотермс 2010
 - d. все ответы верны
7. Какой из перечисленных вариантов Инкотермс может быть включен в качестве составляющей во внутринациональный договор купли-продажи:
- a. Инкотермс 1990
 - b. Инкотермс 2000
 - c. Инкотермс 2010
 - d. все ответы верны
8. При каком базисном условии продавец передает товар покупателю в своем помещении, подготовив его надлежащим образом к определенному сроку:
- a. EXW
 - b. FCA
 - c. CFR
 - d. DAT
9. При базисном условии FCA риск утраты или повреждения товара переходит от продавца к покупателю:
- a. при передаче товара покупателю в пункте назначения
 - b. при передаче товара в распоряжение перевозчика указанного покупателем
 - c. при передаче товара покупателю в своем помещении
 - d. при передаче товара перевозчиком
10. При базисном условии FAS обязанность по таможенной очистке для экспорта возлагается:
- a. на покупателя
 - b. на продавца
 - c. на продавца и покупателя
 - d. обязательств нет ни у продавца, ни у покупателя

11. При базисном условии FOB обязанность по заключению договора страхования возлагается:

- a. на покупателя
- b. на продавца
- c. на продавца и покупателя
- d. обязательств нет ни у продавца, ни у покупателя

12. При базисном условии DDP обязанность по таможенной очистке для экспорта и импорта возлагается:

- a. на покупателя
- b. на продавца
- c. на продавца и покупателя
- d. обязательств нет ни у продавца, ни у покупателя

13. При базисном условии CIF обязанность по заключению договора страхования возлагается:

- a. на покупателя
- b. на продавца
- c. на продавца и покупателя
- d. обязательств нет ни у продавца, ни у покупателя

14. При базисном условии FAS обязанность по таможенной очистке для импорта возлагается:

- a. на покупателя
- b. на продавца
- c. на продавца и покупателя
- d. обязательств нет ни у продавца, ни у покупателя

15. При базисном условии DAT обязанность по таможенной очистке для экспорта возлагается:

- a. на покупателя
- b. на продавца
- c. на продавца и покупателя
- d. обязательств нет ни у продавца, ни у покупателя

16. При базисном условии DAP обязанность по таможенной очистке для импорта возлагается:

- a. на покупателя
- b. на продавца
- c. на продавца и покупателя
- d. обязательств нет ни у продавца, ни у покупателя

17. При базисном условии СІР обязанность по заключению договора страхования возлагается:

- a. на покупателя
- b. на продавца
- c. на продавца и покупателя
- d. обязательств нет ни у продавца, ни у покупателя

18. При базисном условии СРТ обязанность по заключению договора страхования возлагается:

- a. на покупателя
- b. на продавца
- c. на продавца и покупателя
- d. обязательств нет ни у продавца, ни у покупателя

19. При базисном условии ЕХW обязанность по таможенной очистке для экспорта и импорта возлагается:

- a. на покупателя
- b. на продавца
- c. на продавца и покупателя
- d. обязательств нет ни у продавца, ни у покупателя

20. При базисном условии DDP обязанность по таможенной очистке для импорта возлагается:

- a. на покупателя
- b. на продавца
- c. на продавца и покупателя
- d. обязательств нет ни у продавца, ни у покупателя

21. При базисном условии СFR основная транспортировка товара осуществляется:

- a. на риск и за счет покупателя
- b. на риск покупателя, но за счет продавца
- c. на риск продавца, но за счет покупателя
- d. на риск и за счет продавца

22. При базисном условии ЕХW основная транспортировка товара осуществляется:

- a. на риск и за счет покупателя
- b. на риск покупателя, но за счет продавца

- c. на риск продавца, но за счет покупателя
- d. на риск и за счет продавца

23. При базисном условии FAS основная транспортировка товара осуществляется:

- a. на риск и за счет покупателя
- b. на риск покупателя, но за счет продавца
- c. на риск продавца, но за счет покупателя
- d. на риск и за счет продавца

24. При базисном условии FOB основная транспортировка товара осуществляется:

- a. на риск и за счет покупателя
- b. на риск покупателя, но за счет продавца
- c. на риск продавца, но за счет покупателя
- d. на риск и за счет продавца

25. При базисном условии CPT основная транспортировка товара осуществляется:

- a. на риск и за счет покупателя
- b. на риск покупателя, но за счет продавца
- c. на риск продавца, но за счет покупателя
- d. на риск и за счет продавца

26. При базисном условии CIF основная транспортировка товара осуществляется:

- a. на риск и за счет покупателя
- b. на риск покупателя, но за счет продавца
- c. на риск продавца, но за счет покупателя
- d. на риск и за счет продавца

27. При базисном условии CIP основная транспортировка товара осуществляется:

- a. на риск и за счет покупателя
- b. на риск покупателя, но за счет продавца
- c. на риск продавца, но за счет покупателя
- d. на риск и за счет продавца

28. При базисном условии DAT основная транспортировка товара осуществляется:

- a. на риск и за счет покупателя

- b. на риск покупателя, но за счет продавца
- c. на риск продавца, но за счет покупателя
- d. на риск и за счет продавца

29. При базисном условии DAP основная транспортировка товара осуществляется:

- a. на риск и за счет покупателя
- b. на риск покупателя, но за счет продавца
- c. на риск продавца, но за счет покупателя
- d. на риск и за счет продавца

30. При базисном условии DDP основная транспортировка товара осуществляется:

- a. на риск и за счет покупателя
- b. на риск покупателя, но за счет продавца
- c. на риск продавца, но за счет покупателя
- d. на риск и за счет продавца

31. Базисное условие EXW может применяться:

- a. при использовании любого вида транспорта
- b. при использовании морского и внутреннего водного транспорта
- c. при использовании автомобильного и железнодорожного транспорта
- d. при использовании воздушного транспорта

32. Базисное условие FCA может применяться:

- a. при использовании любого вида транспорта
- b. при использовании морского и внутреннего водного транспорта
- c. при использовании автомобильного и железнодорожного транспорта
- d. при использовании воздушного транспорта

33. Базисное условие FAS может применяться:

- a. при использовании любого вида транспорта
- b. при использовании морского и внутреннего водного транспорта
- c. при использовании автомобильного и железнодорожного транспорта
- d. при использовании воздушного транспорта

34. Базисное условие FOB может применяться:

- a. при использовании любого вида транспорта
- b. при использовании морского и внутреннего водного транспорта
- c. при использовании автомобильного и железнодорожного транспорта
- d. при использовании воздушного транспорта

- d. при использовании воздушного транспорта
42. При базисном условии EXW:
- продавец обязан получить экспортную лицензию
 - продавец обязан получить экспортную и импортную лицензии
 - покупатель обязан получить экспортную и импортную лицензии
 - покупатель обязан получить импортную лицензию
43. При базисном условии FAS:
- продавец обязан получить экспортную лицензию, а покупатель импортную
 - продавец обязан получить экспортную и импортную лицензии
 - покупатель обязан получить экспортную и импортную лицензии
 - нет верного ответа
44. При базисном условии FAS:
- продавец обязан получить экспортную лицензию, а покупатель импортную
 - продавец обязан получить экспортную и импортную лицензии
 - покупатель обязан получить экспортную и импортную лицензии
 - нет верного ответа
45. При базисном условии DAT:
- продавец обязан получить экспортную лицензию, а покупатель импортную
 - продавец обязан получить экспортную и импортную лицензии
 - покупатель обязан получить экспортную и импортную лицензии
 - нет верного ответа
46. При базисном условии DAP:
- продавец обязан получить экспортную лицензию, а покупатель импортную
 - продавец обязан получить экспортную и импортную лицензии
 - покупатель обязан получить экспортную и импортную лицензии
 - нет верного ответа
47. При базисном условии DDP:
- продавец обязан получить экспортную лицензию, а покупатель импортную
 - продавец обязан получить экспортную и импортную лицензии
 - покупатель обязан получить экспортную и импортную лицензии

d. нет верного ответа

48. При базисном условии EXW обязательства продавца по поставке товара считаются выполненными:

- a. при передаче товара первому перевозчику
- b. при передаче товара основному перевозчику
- c. при передаче товара в месте назначения
- d. при передаче товара в распоряжение покупателя

49. При базисном условии FCA обязательства продавца по поставке товара считаются выполненными:

- a. при передаче товара первому перевозчику
- b. при передаче товара основному перевозчику
- c. при передаче товара в месте назначения
- d. при передаче товара в распоряжение покупателя

50. При базисном условии FAS обязательства продавца по поставке товара считаются выполненными:

- a. при размещении товара вдоль борта судна в порту назначения
- b. при размещении товара на борту судна в порту назначения
- c. при размещении товара вдоль борта судна в порту отгрузки
- d. при размещении товара на борту судна в порту отгрузки

51. При базисном условии FOB обязательства продавца по поставке товара считаются выполненными:

- a. при размещении товара вдоль борта судна в порту назначения
- b. при размещении товара на борту судна в порту назначения
- c. при размещении товара вдоль борта судна в порту отгрузки
- d. при размещении товара на борту судна в порту отгрузки

52. При базисном условии CFR обязательства продавца по поставке товара считаются выполненными:

- a. при размещении товара вдоль борта судна в порту назначения
- b. при размещении товара на борту судна в порту назначения
- c. при размещении товара вдоль борта судна в порту отгрузки
- d. при размещении товара на борту судна в порту отгрузки

53. При базисном условии CIF обязательства продавца по поставке товара считаются выполненными:

- a. при размещении товара вдоль борта судна в порту назначения
- b. при размещении товара на борту судна в порту назначения

- c. при размещении товара вдоль борта судна в порту отгрузки
- d. при размещении товара на борту судна в порту отгрузки

54. При базисном условии СРТ обязательства продавца по поставке товара считаются выполненными:

- a. при передаче товара первому перевозчику
- b. при передаче разгруженного с транспортного средства товара в месте назначения
- c. при передаче товара в месте назначения
- d. при передаче товара в распоряжение покупателя

55. При базисном условии СІР обязательства продавца по поставке товара считаются выполненными:

- a. при передаче товара первому перевозчику
- b. при передаче разгруженного с транспортного средства товара в месте назначения
- c. при передаче товара в месте назначения
- d. при передаче товара в распоряжение покупателя

56. При базисном условии DAT обязательства продавца по поставке товара считаются выполненными:

- a. при передаче товара первому перевозчику
- b. при передаче разгруженного с транспортного средства товара на терминале
- c. при передаче не разгруженного с транспортного средства товара на терминале
- d. при передаче разгруженного с транспортного средства товара в согласованном месте назначения

57. При базисном условии DAP обязательства продавца по поставке товара считаются выполненными:

- a. при передаче товара первому перевозчику
- b. при передаче разгруженного с транспортного средства товара на терминале
- c. при передаче не разгруженного с транспортного средства товара на терминале
- d. при передаче не разгруженного с транспортного средства товара в согласованном месте назначения

58. При базисном условии DDP обязательства продавца по поставке товара считаются выполненными:

- a. при передаче товара первому перевозчику
- b. при передаче разгруженного с транспортного средства товара на терминале
- c. при передаче не разгруженного с транспортного средства товара на терминале
- d. при передаче не разгруженного с транспортного средства товара в согласованном месте назначения

59. При экспорте товара из Беларуси на Украину на условиях DAP транспортные расходы оплачивает:

- a. белорусский экспортер
- b. украинский импортер
- c. белорусский экспортер по территории Беларуси, а украинский импортер по территории Украины
- d. нет верного ответа

60. Заключение договора страхования входит в обязанности продавца при базисном условии:

- a. EXW
- b. FCA
- c. CIF
- d. CFR

61. Заключение договора страхования входит в обязанности продавца при базисном условии:

- a. CPT
- b. CIP
- c. DAP
- d. FOB

62. Сколько терминов содержится в Инкотермс 2010?

- a. 10
- b. 11
- c. 12
- d. 13

63. Сколько терминов содержится в Инкотермс 2000?

- a. 10
- b. 11

- c. 12
- d. 13

64. Какой базис поставки возлагает на продавца обязанность погрузки товара на транспортное средство для основной перевозки:

- a. EXW
- b. FAS
- c. CPT
- d. все ответы верны

65. Какой базис поставки возлагает на продавца обязанность погрузки товара на транспортное средство для основной перевозки:

- a. FOB
- b. DAP
- c. CFR
- d. все ответы верны

66. При каком базисе поставки на продавца возлагаются максимальные обязанности:

- a. CIF
- b. DDP
- c. EXW
- d. FOB

67. При каком базисе поставки на продавца возлагаются минимальные обязанности:

- a. CIF
- b. DDP
- c. EXW
- d. FOB

68. Какие термины исключены из Инкотермс 2000 в редакции Инкотермс 2010:

- a. DAF, DEQ, DES, DDP
- b. DAF, DEQ, DAT, DDU
- c. DAF, DES, DEQ, DDU
- d. DAF, DES, DAP, DDP

69. Какие термины включены в Инкотермс 2010:

- a. DAF, DDP
- b. DAT, DAP
- c. DAF, DES

d. DAT, DDP

70. Термин EXW означает:

- a. франко завод
- b. перевозка оплачена до
- c. поставка на терминале;
- d. перевозка и страхование оплачены до;

71. Термин FCA означает:

- a. франко завод
- b. перевозка оплачена до
- c. франко перевозчик
- d. перевозка и страхование оплачены до;

72. Термин FAS означает:

- a. свободно на борту
- b. перевозка оплачена до
- c. франко перевозчик
- d. свободно вдоль борта судна;

73. Термин FOB означает:

- a. свободно на борту
- b. перевозка оплачена до
- c. франко перевозчик
- d. свободно вдоль борта судна;

74. Термин CFR означает:

- a. свободно на борту
- b. стоимость, страхование и фрахт
- c. стоимость и фрахт
- d. свободно вдоль борта судна;

75. Термин CIF означает:

- a. свободно на борту
- b. стоимость, страхование и фрахт
- c. стоимость и фрахт
- d. свободно вдоль борта судна;

76. Термин CPT означает:

- a. свободно на борту
- b. стоимость, страхование и фрахт

- c. перевозка оплачена до
- d. перевозка и страхование оплачены до;

77. Термин CIP означает:

- a. свободно на борту
- b. стоимость, страхование и фрахт
- c. перевозка оплачена до
- d. перевозка и страхование оплачены до;

78. Термин DAT означает:

- a. поставка в месте назначения
- b. перевозка оплачена до
- c. поставка на терминале
- d. поставка с уплатой пошлины;

79. Термин DAP означает:

- a. поставка в месте назначения
- b. перевозка оплачена до
- c. поставка на терминале
- d. поставка с уплатой пошлины;

80. Термин DDP означает:

- a. поставка в месте назначения
- b. перевозка оплачена до
- c. поставка на терминале
- d. поставка с уплатой пошлины;

81. Какие функции, из перечисленных, выполняет внешнеторговый контракт купли-продажи:

- a. юридически закрепляет отношения между партнерами
- b. определяет порядок, способы и последовательность действий партнеров
- c. предусматривает способы обеспечения выполнения обязательств
- d. все ответы верны

82. В преамбуле контракта указывают:

- a. срок действия контракта
- b. полное юридическое наименование сторон
- c. базис поставки
- d. все ответы верны

81. В преамбуле контракта указывают:

- a. дату заключения
 - b. полное юридическое наименование сторон
 - c. место заключения
 - d. все ответы верны
82. При определении количества товара в контракте согласуют:
- a. единицу измерения количества
 - b. систему мер и весов
 - c. порядок установления количества
 - d. все ответы верны
83. При поставке, каких товаров обозначение количества может дополняться оговоркой «около»:
- a. машин и оборудования
 - b. массовых товаров
 - c. одежды и обуви
 - d. все ответы верны
84. Способ установления качества товара «тель-кель» означает:
- a. качество товара устанавливается по предварительному осмотру
 - b. качество товара устанавливается по содержанию отдельных веществ в товаре
 - c. качество товара принимается такое, какое есть
 - d. качество товара устанавливается по описанию
85. Скользящая цена в контракте купли-продажи:
- a. определяется в момент поставки
 - b. определяется в момент подписания контракта
 - c. рассчитывается по специальной формуле, предусмотренной в контракте
 - d. определяется после исполнения контракта
86. Скидка «сконто» предоставляется продавцом (экспортером) покупателю (импортеру):
- a. за оборот
 - b. за расчет наличными
 - c. за покупку товара вне сезона
 - d. за количество

ТЕМА 5

1. Поездки за рубеж с целью представления и ознакомления с научными достижениями:

- a. рекреационный туризм
- b. деловой туризм
- c. этнический туризм
- d. научный туризм

2. Консультационные услуги включают в себя:

- a. маркетинговые услуги
- b. строительство
- c. туризм
- d. банковские услуги

3. Переработка сырья на давальческой основе – это:

- a. лизинг
- b. консалтинг
- c. аутсорсинг
- d. толлинг

4. Соглашение, за время которого объект лизинга амортизируется менее чем на 75%, является договором:

- a. аренды
- b. финансового лизинга
- c. оперативного лизинга
- d. нет верного ответа

5. В лизинг могут быть предоставлены:

- a. товары любого назначения и любой стоимости
- b. товары народного потребления
- c. товары производственного назначения, относимые к основным фондам предприятия
- d. все ответы верны

6. При ввозе объектов лизинга на территорию Республики Беларусь субъект хозяйствования уплачивает таможенные платежи:

- a. в полном объеме
- b. освобождается от уплаты
- c. периодически по установленной ставке
- d. в зависимости от объекта лизинга

7. Участниками договора лизинга являются:

- a. лизингодатель, лизингополучатель, продавец
- b. банк, страховая компания, продавец
- c. лизингодатель, лизингополучатель
- d. лизингодатель, лизингополучатель, страховая компания

8. Под чистым лизингом понимают арендную сделку, при которой обслуживанием объекта лизинга занимается:

- a. лизингодатель
- b. лизингополучатель
- c. продавец
- d. все ответы верны

9. Бартерная операция это:

- a. договоренность продавца и покупателя в первой сделке о том, что в последующем продавец произведет закупку продукции у покупателя
- b. договоренность продавца и покупателя о поставке оборудования для создания производственных мощностей для покупателя, и последующей закупке продавцом у покупателя продукции, произведенной на этих мощностях
- c. договоренность продавца и покупателя произвести обмен согласованного количества одного товара на другой
- d. все ответы верны

10. Компенсационная закупка это:

- a. договоренность продавца и покупателя в первой сделке о том, что в последующем продавец произведет закупку продукции у покупателя
- b. договоренность продавца и покупателя о поставке оборудования для создания производственных мощностей для покупателя, и последующей закупке продавцом у покупателя продукции, произведенной на этих мощностях
- c. договоренность продавца и покупателя произвести обмен согласованного количества одного товара на другой
- d. все ответы верны

11. Встречная закупка это:

- a. договоренность продавца и покупателя в первой сделке о том, что в последующем продавец произведет закупку продукции у покупателя
- b. договоренность продавца и покупателя о поставке оборудования для создания производственных мощностей для покупателя, и последующей

- закупке продавцом у покупателя продукции, произведенной на этих мощностях
- c. договоренность продавца и покупателя произвести обмен согласованного количества одного товара на другой
 - d. все ответы верны
12. Посредник действует от своего имени и за свой счет:
- a. дилерские операции или операции по перепродаже
 - b. комиссионные операции
 - c. агентские операции
 - d. брокерские операции
13. Посредник действует от своего имени, но за чужой счет:
- a. дилерские операции или операции по перепродаже
 - b. комиссионные операции
 - c. агентские операции
 - d. брокерские операции
14. Посредник действует от чужого имени и за чужой счет:
- a. дилерские операции или операции по перепродаже
 - b. комиссионные операции
 - c. агентские операции
 - d. брокерские операции
15. Посредник действует ни от своего, ни от чужого имени, ни за чужой, ни за свой счет:
- a. дилерские операции или операции по перепродаже
 - b. комиссионные операции
 - c. агентские операции
 - d. брокерские операции
16. Операции по перепродаже характерны для:
- a. договора комиссии
 - b. договора коммерческого представительства
 - c. агентского договора
 - d. договора консигнации
17. Договор консигнации является разновидностью:
- a. договора комиссии
 - b. договора коммерческого представительства
 - c. агентского договора

d. договора поручения

18. Посредник реализует товары на договорной территории, продавец имеет право реализовывать товары, а также привлекать других посредников для сбыта товаров на этой территории:

- a. исключительное (монопольное) право продажи
- b. неисключительное право продажи
- c. преимущественное право продажи
- d. нет верного ответа

ТЕМА 6

1. Франчайзинг является разновидностью:

- a. встречной торговли
- b. арендных сделок
- c. лицензионной торговли
- d. посреднических услуг

2. В каких сферах экономики применяется франчайзинг:

- a. производственная сфера
- b. сервисная сфера
- c. сбытовая сфера
- d. все ответы верны

3. В Республике Беларусь нормативное регулирование франчайзинга осуществляется:

- a. Гражданским кодексом
- b. Таможенным кодексом
- c. международными соглашениями
- d. Правилами ВТО

4. Термин франчайзинг означает:

- a. специфическую форму договорных отношений
- b. систему вознаграждения
- c. разновидность договора
- d. все ответы верны

ТЕМА 7.

1. Координацию внешнеэкономической деятельности в Республике Беларусь осуществляет:
 - a. Министерство торговли
 - b. Министерство экономики
 - c. Министерство иностранных дел
 - d. Министерство промышленности

2. Координацию создания товаропроводящей сети за рубежом осуществляет:
 - a. Министерство торговли
 - b. Министерство экономики
 - c. Министерство иностранных дел
 - d. Министерство промышленности

3. Лицензии на экспорт (импорт) отдельных товаров в Республике Беларусь выдает:
 - a. Министерство торговли
 - b. Министерство экономики
 - c. Министерство иностранных дел
 - d. Министерство промышленности

4. Полномочиями принятия нормативных актов в области регулирования внешнеторговых цен наделено:
 - a. Министерство торговли
 - b. Министерство экономики
 - c. Министерство иностранных дел
 - d. Министерство промышленности

5. Высшим исполнительным и распорядительным органом в системе государственного регулирования внешнеэкономической деятельности является:
 - a. Президент Республики Беларусь
 - b. Парламент Республики Беларусь
 - c. Совет Министров Республики Беларусь
 - d. Государственный таможенный комитет

6. Регулирующим органом внешнеэкономической деятельности является:
 - a. Белорусская торгово-промышленная палата
 - b. Комитет государственного контроля

- c. Государственный таможенный комитет
 - d. все ответы верны
7. Лицензирование как метод регулирования внешнеэкономической деятельности относится к группе:
- a. нетарифных методов
 - b. экономических методов
 - c. таможенно-тарифных методов
 - d. нет верного ответа
8. Количественные ограничения объема экспорта (импорта) определенных товаров или в отношении определенных стран это:
- a. лицензирование
 - b. паратарифные меры
 - c. квотирование
 - d. технические барьеры
8. Единый постоянно действующий регулирующий орган таможенного союза:
- a. Межгосударственные Советы на уровне глав государств и глав правительств
 - b. Комиссия таможенного союза
 - c. Секретариат таможенного союза
 - d. Президиум таможенного союза
10. Высшим органом таможенного союза является:
- a. Межгосударственные Советы на уровне глав государств и глав правительств
 - b. Комиссия таможенного союза
 - c. Секретариат таможенного союза
 - d. Президиум таможенного союза

ТЕМА 8

1. Ограничение объемов экспорта или импорта в количественном измерении в отношении определенных товаров и отдельных стран называется:
- a. технические барьеры
 - b. добровольное ограничение экспорта
 - c. лицензирование
 - d. нет верного ответа

2. Паратарифные меры регулирующие внешнюю торговлю включают:
- меры количественного контроля
 - монополистические меры
 - внутренние налоги и сборы на импорт
 - таможенные пошлины
3. Организации Республики Беларусь имеют право участвовать во внешнеэкономической деятельности с момента:
- государственной регистрации в качестве субъекта экономической деятельности в органах регистрации (исполкомах)
 - получения лицензии на осуществление внешнеэкономической деятельности
 - регистрации в Министерстве торговли
 - регистрации в Министерстве иностранных дел
4. Для экспорта, каких товаров требуется оформления лицензий специального образца Европейского Союза:
- лесоматериалов
 - продуктов переработки нефти
 - мяса и мясопродуктов
 - текстильных товаров
5. Какие виды лицензий оформляются для участников внешнеэкономической деятельности?
- разовая
 - генеральная
 - исключительная
 - все ответы верны
6. В какие сроки лицензия на экспорт квотируемых товаров является действительной:
- 1 год с момента выдачи
 - 18 месяцев
 - в пределах календарного года
 - устанавливается Комиссией таможенного союза в каждом конкретном случае
7. Срок действия исключительной лицензии:
- 1 год с момента выдачи
 - 18 месяцев
 - в пределах календарного года

- d. устанавливается Комиссией таможенного союза в каждом конкретном случае
- 8.Срок действия разовой лицензии:
- a. 1 год с момента выдачи
 - b. 18 месяцев
 - c. в пределах календарного года
 - d. устанавливается Комиссией таможенного союза в каждом конкретном случае
- 9.Срок действия генеральной лицензии:
- a. 1 год с момента выдачи
 - b. 18 месяцев
 - c. в пределах календарного года
 - d. устанавливается Комиссией таможенного союза в каждом конкретном случае
- 10.Предельные минимальные цены на экспортируемые товары, утверждаемые Министерством экономики:
- a. рекомендуемые контрактные цены
 - b. нижняя граница контрактных цен
 - c. верхняя граница контрактных цен
 - d. индикативная граница контрактных цен
- 11.Экспорт (импорт) котируемых товаров осуществляется при наличии:
- a. разрешения
 - b. сертификата
 - c. лицензии
 - d. регистрации
- 12.Сертификация продукции импортного производства в Республике Беларусь осуществляется в целях:
- a. обеспечения безопасности продукции для жизни и здоровья
 - b. охраны окружающей среды
 - c. обеспечения надлежащего качества импортной продукции
 - d. все ответы верны
- 13.К мерам нетарифного регулирования относят:
- a. лицензирование
 - b. санитарно-ветеринарные требования
 - c. экологические требования

- d. все ответы верны
14. К мерам тарифного регулирования относят:
- a. лицензирование
 - b. импортно-экспортные пошлины
 - c. санитарно-ветеринарные требования
 - d. экологические требования
15. Сертификация продукции заключается:
- a. в проведении лабораторных испытаний
 - b. в проверке качества
 - c. в подтверждении соответствия установленным стандартам и нормам
 - d. нет верного ответа
16. Декларирование соответствия применяется в отношении:
- a. продукции
 - b. товаров
 - c. работ
 - d. услуг
17. Перечень продукции, подлежащий обязательному подтверждению соответствия, определяется:
- a. Советом Министров Республики Беларусь
 - b. Государственным комитетом по стандартизации
 - c. Министерством здравоохранения
 - d. Министерством торговли
18. Перечень продукции, подлежащей государственной гигиенической регламентации и регистрации, определяется:
- a. Советом Министров Республики Беларусь
 - b. Государственным комитетом по стандартизации
 - c. Министерством здравоохранения
 - d. Министерством торговли
19. Срок действия удостоверения о государственной гигиенической регламентации и регистрации на ввозимую по внешнеторговому контракту продукцию составляет:
- a. 1 год
 - b. 2 года
 - c. 3 года
 - d. 5 лет

- 20.Срок действия удостоверения о государственной гигиенической регламентации и регистрации на ввозимую по внешнеторговому контракту продукцию серийного производства составляет:
- 1 год
 - 2 года
 - 3 года
 - 5 лет
- 21.Валютное регулирование в Республике Беларусь осуществляется на основе:
- Указа Президента Республики Беларусь №178 от 27.03.2008 «О порядке проведения и контроля внешнеторговых операций»
 - правил проведения валютных операций, утвержденных национальным банком
 - Закона Республики Беларусь «О валютном регулировании и валютном контроле»
 - все ответы верны
- 22.Расчеты по сделкам, предусматривающим экспорт (импорт) товаров, срок которых превышает 180 дней, являются:
- операциями с движением капитала
 - текущими валютными операциями
 - операциями связанными с получением кредита
 - все ответы верны
- 23.Регистрация сделки проводится по каждому внешнеторговому договору стоимость товаров, по которому составляет:
- 1000 евро и более
 - 2000 евро и более
 - 3000 евро и более
 - 4000 евро и более
- 24.Регистрация сделки осуществляется:
- районным исполнительным комитетом
 - управлением торговли
 - банком
 - таможенными органами
- 25.Статистическая декларация по внешнеторговому договору регистрируется:
- районным исполнительным комитетом
 - управлением торговли

- c. банком
 - d. таможенными органами
26. Какой из указанных документов является документом валютного контроля?
- a. внешнеторговый контракт
 - b. статистическая декларация
 - c. лицензия министерства торговли
 - d. нет верного ответа
27. На таможенной территории Республики Беларусь действует:
- a. Гармонизированная система описания и кодирования товаров Всемирной таможенной организации
 - b. товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь
 - c. единая товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности таможенного союза
 - d. все ответы верны
28. Какой из документов подтверждает факт производства товара в данной стране:
- a. гигиенический сертификат
 - b. сертификат соответствия
 - c. сертификат о происхождении товара
 - d. фитосанитарный сертификат
29. Виды и ставки таможенных сборов устанавливаются:
- a. Комиссией таможенного союза
 - b. законодательством государств-членов таможенного союза
 - c. решениями Межгоссовета ЕврАзЭС
 - d. все ответы верны

9. ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОДГОТОВКИ К ЭКЗАМЕНУ

1. Система мирохозяйственных связей и современные тенденции ее развития
2. Место Республики Беларусь в международном разделении труда
3. Тенденции развития товарной и географической структуры внешней торговли Республики Беларусь
4. Факторы, влияющие на выбор партнера на зарубежном рынке
5. Процесс организации работы по изучению контрагента
6. Структура и содержание карты фирмы

7. Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров
8. Понятие «международная коммерческая операция». Реэкспорт. Реимпорт
9. Виды международных встречных сделок: товарообменные операции
10. Виды международных встречных сделок: краткосрочные сделки
11. Виды международных встречных сделок: встречные операции
12. Структура контракта международной купли-продажи товаров и его содержание
13. Толкование базисных условий поставки в «Инкотермс»
14. Неустойка. Залог.
15. Понятие поручительства
16. Страхование риска непогашения кредита
17. Виды уступок права требования
18. Резервирование права собственности
19. Международный инжиниринг
20. Международные арендные операции
21. Международный факторинг
22. Отличие купли-продажи лицензий от купли-продажи товаров
23. Лицензионные операции. Виды лицензий
24. Методы определения и формы лицензионного вознаграждения
25. Экономическая целесообразность лицензионной торговли
26. Понятие ноу-хау и его отличительные особенности
27. Сущность и содержание понятия «франчайзинг»
28. Преимущества и недостатки франчайзинга
29. Виды международных торговых посредников
30. Договоры с внешнеторговыми посредниками
31. Валюта: ее сущность и классификация
32. Валютный курс и влияющие на него факторы
33. Валютные режимы и их классификация. Факторы, влияющие на валютный режим
34. Валютные условия контрактов
35. Организация биржевой торговли: сущность, особенности
36. Биржевые операции
37. Организация мировых торгов
38. Организация аукционной торговли
39. Понятие и виды международных организаций, оказывающих влияние на ВЭД
40. Управление внешнеэкономической деятельностью в Республике Беларусь
41. Административные методы регулирования внешнеэкономической деятельности
42. Экономические методы регулирования внешнеэкономической деятельности

**Михарева Валентина Алексеевна
Колесников Андрей Александрович**

**ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ**

**Электронный учебно-методический комплекс
по одноименной дисциплине
для слушателей специальности 1-25 01 79
«Экономика и управление на малых
и средних предприятиях»
заочной формы обучения**

Подписано к размещению в электронную библиотеку
ГГТУ им. П. О. Сухого в качестве электронного
учебно-методического документа 12.09.13.

Пер. № 5Е.

<http://www.gstu.by>