

Министерство образования Республики Беларусь

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

Институт повышения квалификации
и переподготовки

Кафедра «Профессиональная переподготовка»

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

ПОСОБИЕ

**для слушателей специальностей переподготовки
1-25 01 79 «Экономика и управление
на малых и средних предприятиях»,
1-26 02 74 «Деловое администрирование»,
1-26 02 85 «Логистика»
заочной формы обучения**

Гомель 2022

УДК 339.9(075.8)
ББК 65.05я73
В60

*Рекомендовано кафедрой «Профессиональная переподготовка»
ИПКиП ГГТУ им. П. О. Сухого
(протокол № 3 от 12.12.2022 г.)*

Составитель *В. А. Михарева*

Рецензент: доц. каф. «Маркетинг и отраслевая экономика» ГГТУ им. П. О. Сухого
канд. экон. наук, доц. *О. В. Лапицкая*

В60 **Внешнеэкономическая** деятельность : пособие для слушателей специальностей переподготовки 1-25 01 79 «Экономика и управление на малых и средних предприятиях», 1-26 02 74 «Деловое администрирование», 1-26 02 85 «Логистика» заоч. формы обучения / В. А. Михарева. – Гомель : ГГТУ им. П. О. Сухого, 2022. – 126 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://elib.gstu.by>. – Загл. с титул. экрана.

Изложены основные вопросы по дисциплине «Внешнеэкономическая деятельность» в соответствии с образовательными стандартами Республики Беларусь для слушателей специальностей переподготовки.

Для слушателей специальностей переподготовки 1-25 01 79 «Экономика и управление на малых и средних предприятиях», 1-26 02 74 «Деловое администрирование», 1-26 02 85 «Логистика» ИПКиП.

УДК 339.9(075.8)
ББК 65.05я73

© Учреждение образования «Гомельский
государственный технический университет
имени П. О. Сухого», 2022

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	4
ТЕМА 1. ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ	5
ТЕМА 2. ОРГАНИЗАЦИЯ КАК СУБЪЕКТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	12
ТЕМА 3. ПОНЯТИЕ И ВИДЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ КОММЕРЧЕСКИХ ОПЕРАЦИЙ	21
ТЕМА 4. ВНЕШНЕТОРГОВЫЕ ОПЕРАЦИИ КУПЛИ ПРОДАЖИ ТОВАРОВ	25
ТЕМА 5. ВНЕШНЕТОРГОВЫЕ ОПЕРАЦИИ КУПЛИ-ПРОДАЖИ УСЛУГ И ОБЪЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ	41
ТЕМА 6. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	52

ВВЕДЕНИЕ

На сегодняшний день одним из приоритетных направлений экономического развития Республики Беларусь является экспортная ориентация, которая определяет общий характер развития хозяйственного комплекса страны. Внешнеэкономическая деятельность представляет собой сложную систему взаимодействия различных субъектов, регламентируемую нормами национального и международного законодательства права.

В условиях глобализации организация внешнеэкономической деятельности требует квалифицированного подхода. Поэтому возрастает потребность в специалистах, способных принимать эффективные управленческие решения в области внешнеэкономической деятельности. Они должны знать теоретические основы, иметь представление об основах государственного регулирования ВЭД в Республике Беларусь и ЕАЭС, владеть вопросами осуществления международных коммерческих операций, подготовки внешнеторговых сделок.

Цель учебного пособия - дать основные знания по организации внешнеэкономической деятельности для успешного их применения в практической деятельности.

Изучение дисциплины позволит получить компетенции по основному понятийному аппарату изучаемой дисциплины; пониманию особенностей регулирования ВЭД; классификации и содержанию основных международных операций; характеристике участников внешнеэкономической деятельности; оформлению и подписанию контракта.

Пособие разработано на основе образовательных стандартов Республики Беларусь для слушателей специальностей переподготовки.

ТЕМА 1. ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Вопросы:

1.1 Понятие системы мирохозяйственных связей, международного разделения труда.

1.2 Понятие глобализации, факторы, проблемы глобализации.

1.3 Внешнеторговая политика Республики Беларусь.

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.

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

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

1.2 Понятие глобализации, факторы, проблемы глобализации

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

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:

- вялотекущую (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.

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

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

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.

1.3 Внешнеторговая политика Республики Беларусь

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

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

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

Особенности промышленного комплекса Беларуси, ее географическое положение и исторические связи определили высокую степень открытости экономики республики, ее ориентированность на внешние рынки. Экспорт является одним из основных приоритетов развития белорусской экономики.

В структуре экономики экспорт традиционно составляет более половины валового внутреннего продукта, в силу чего является одним из основных источников обеспечения устойчивого экономического роста страны.

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

Импорт представлен, в основном, энергоресурсами (нефть, нефтепродукты, природный и сжиженный газы, электроэнергия) и сырьем, материалами и комплектующими (металлы и изделия из них; сырье для химических производств; части машин, оборудования и транспортных средств).

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

Участие Беларуси в процессе глобализации мировой экономики обусловлено следующими причинами:

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

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

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

Функции платежного баланса:

- является источником информации – дает представление о масштабах, структуре и характере внешнеэкономических связей страны;
- позволяет моделировать процессы макроэкономического развития открытой экономики;

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

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

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

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

Преимущества присоединения Беларуси к ВТО:

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

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

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

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

Последствия для Беларуси от присоединения к ВТО:

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

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

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

4 Невозможность использовать преимущества от участия в ВТО при необходимости противостоять отрицательным последствиям, следующим от вступления и, соответственно, открытия своих рынков всех стран, непосредственно граничащих с Беларусью.

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

Цели интеграции.

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

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

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

4 Содействие структурной перестройке экономики. Подключение стран, создающих рыночную экономику или осуществляющих глубокие экономические реформы, к региональным торговым соглашениям стран с более высоким уровнем рыночного развития рассматривается как важнейший канал передачи рыночного опыта, гарантия неизменности избранного курса на рынок.

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

Этапы интеграции:

1. Заключение преференциальных торговых соглашений, в соответствии с которыми страны предоставляют более благоприятный режим друг другу, чем они предоставляют третьим странам.

2. Создание зоны свободной торговли, предусматривающей полную отмену таможенных тарифов во взаимной торговле при сохранении национальных таможенных тарифов в отношениях с третьими странами.

3. Создание таможенного союза – согласованная отмена группой стран национальных таможенных тарифов и введение общего таможенного тарифа и единой системы нетарифного регулирования торговли в отношении третьих стран. Таможенный союз требует создания уже более развитой системы межгосударственных органов, координирующих проведение согласованной внешнеторговой политики.

4. Образование общего рынка – страны договариваются о свободе движения не только товаров и услуг, но и факторов производства – капитала и рабочей силы.

5. Создание экономического союза, который предусматривает наряду с общим таможенным тарифом и свободой движения товаров и факторов производства также координацию макроэкономической политики и унификацию законодательства в ключевых областях – валютной, бюджетной, денежно-кредитной.

6. Образование политического союза, который предусматривает передачу национальными правительствами большей части своих функций в отношениях с третьими странами надгосударственным органам.

ТЕМА 2. ОРГАНИЗАЦИЯ КАК СУБЪЕКТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Вопросы:

- 2.1 Участники внешнеэкономической деятельности
- 2.2 Поиск и выбор контрагентов на мировом рынке
- 2.3 Коммерческие предложения

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 ел участников). Прибыль и убытки полного товарищества распределяются его участниками пропорционально их долям в уставном фонде (если учредительным договором не предусмотрев, 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, коммандитов), 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.

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;
- невладение 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 (контрoferту), 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.

ТЕМА 3. ПОНЯТИЕ И ВИДЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ КОММЕРЧЕСКИХ ОПЕРАЦИЙ

Вопросы:

3.1 Понятие «международная торговая сделка».

3.2 Виды международных коммерческих операций

3.1 Понятие «международная торговая сделка»

Внешнеэкономическая деятельность складывается из многочисленных коммерческих операций — комплекса экономических, правовых, валютно-финансовых и организационно-

технических действий по подготовке, заключению и исполнению внешнеэкономических сделок.

Правовой формой, опосредствующей международные коммерческие операции, является международная торговая сделка, обязательным условием которой является заключение ее с иностранным партнером.

Международная торговая сделка — 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.

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 результатов интеллектуальной деятельности

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

ТЕМА 4. ВНЕШНЕТОРГОВЫЕ ОПЕРАЦИИ КУПЛИ ПРОДАЖИ ТОВАРОВ

Вопросы:

- 4.1 Понятие и функции договора международной купли-продажи
- 4.2 Содержание внешнеторгового контракта

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 - валютный договор между резидентом и нерезидентом, предусматривающий возмездную передачу товаров (в том числе по договорам комиссии и сделкам, не связанным с перемещением товаров через Государственную границу Республики Беларусь), имущества в аренду (в том числе по сделкам, не связанным с перемещением товаров через Государственную границу Республики Беларусь), нераскрытой информации, исключительных прав на объекты интеллектуальной собственности, имущественных прав, возмездное выполнение работ, оказание услуг.

С 9 июля 2021 г. в законодательство Республики Беларусь был введен новый термин «валютный договор». Определение термина «валютный договор» предусмотрено подп.1.5 п.1 ст.1 Закона № 226-З «О валютном регулировании и валютном контроле».

Валютный договор - договор (контракт, соглашение), иной документ, на основании которых совершаются валютные операции. Исходя из указанного определения название документа, посредством которого оформлен валютный договор, не имеет правового значения и

может быть любым: договор, контракт, соглашение, спецификация и т. д.

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 раз мер 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.

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.

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.

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.

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.

Количество товара. При определении количества товара в контракте стороны должны согласовать единицу измерения количества, порядок его определения, систему мер и весов. Количество товара в контракте определяется единицами веса, объема, длины, в штуках, в условных единицах, комплектах и т.д. Выбор единиц измерения зависит от характера самого товара и сложившейся практики международной торговли.

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

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, утриска, утечка и т.п.) между сторонами. В контракт может быть включена оговорка о размере естественной убыли в пути (0,5–3% в зависимости от вида товара). Продавец, как правило, несет ответственность за недостающий товар в части превышающей установленный в контракте размер естественной убыли.

При отсутствии такого условия исходят из того, что до момента передачи товара естественная убыль лежит на продавце, а после этого момента – на покупателе.

Подлежащее поставке количество товара может быть в контракте твердо определено фиксированной цифрой или сторонами оговариваются отклонения в ту или иную сторону в установленных пределах. При поставках многих товаров обозначение количества обычно дополняется оговоркой, допускающей отклонение фактически поставляемого продавцом количества товара от количества, указанного в контракте. Это называется оговоркой «около» или *опционом* и может осуществляться по предложению продавца или по выбору покупателя.

Наличие опциона помогает стороне, взявшей на себя транспортировку товара, обеспечить оптимальное использование транспорта, не оплачивать «мертвый фрахт», т. е. оплату за неиспользуемую грузоподъемность транспортного средства.

Размер опциона устанавливается в процентах от основного количества товара и определяется договоренностью сторон и торговыми обычаями. Как правило, он не превышает 10%.

Поставка товаров по контракту в пределах опциона оплачивается покупателем по фактическому количеству и не является нарушением условий контракта.

Порядок проверки количества товара в стране покупателя должен быть четко прописан в контракте, указывается в соответствии с какими документами производится проверка фактически поставленного товара. Это могут быть транспортные документы или отгрузочная спецификация продавца.

В контракте купли-продажи должны быть четко определены действия сторон при нарушении условий договора по количеству. Общими нормами белорусского гражданского законодательства этот порядок не регламентирован. Есть страны, например Англия и США, право которых разрешает покупателю отказаться от принятия всей партии товара, поставленного в нарушение договора в количестве меньшем или большем.

Венская конвенция (ст. 51) предоставляет покупателю, которому поставлена только часть товара, широкие права, включая, в частности, возможность расторжения контракта, если продавец не устранил допущенного нарушения. При поставке товара в большем количестве, чем предусмотрено в договоре, покупателю предоставлено право по его усмотрению либо принять поставку, либо отказаться от излишне поставленного количества. При этом он должен уплатить за излишне поставленное количество по договорной цене.

Качество товара. Статья обязательна для каждого контракта. Согласно торговым обычаям многих стран, контракты, в которых отсутствует оговорка о качестве товара, могут быть признаны недействительными.

В этой статье стороны устанавливают качественные характеристики товара, т. е. совокупность свойств, определяющих его пригодность удовлетворить определенные потребности в соответствии с назначением. Стороны контракта должны стремиться к тому, чтобы дать наиболее полную качественную характеристику товара, определить порядок его проверки и указать предоставляемые продавцом документы, подтверждающие соответствие качества поставленного товара.

В международной практике используются различные способы определения качества товара в контрактах:

- по стандартам;
- техническим условиям (описанию);
- спецификации;
- образцам;
- описанию;
- предварительному осмотру;
- содержанию отдельных веществ в товаре.

В статье «Качество товара» стороны могут также предусмотреть метод проверки качества продавцом, а также перечень документов, подтверждающих соответствие качества поставленного товара контрактным требованиям. Основным документом, подтверждающим качество товара, является *сертификат качества*, выдаваемый либо фирмой-изготовителем, либо независимой организацией, осуществляющей проверку качества товара.

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

Если же в контракте не указан способ определения качества, обычно считается, что качество поставляемого товара должно соответствовать среднему качеству, являющемуся в стране продавца или в стране происхождения товара обычным для данного вида товара.

Срок поставки – согласованные сторонами и предусмотренные в контракте временные периоды, в течение которых продавец должен передать предмет сделки покупателю. При этом предмет сделки может быть поставлен как 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.

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.

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 относятся только к одному из этих договоров, а именно договору купли-продажи.

3. Положения Инкотермс по многим вопросам имеют общий характер, предлагая лишь принципиальный подход или решение. Инкотермс 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 2020» 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.

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.

Порядок отгрузки и условия сдачи-приемки. Для подготовки покупателя к проведению приемки товара в контракте предусматривается обязанность продавца уведомить покупателя о готовности товара к отгрузке и о произведенной отгрузке. В контракте также определяется срок в течение, которого продавец должен уведомить покупателя о предполагаемой дате отгрузки, а также содержание этого уведомления.

В 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.

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.

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

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

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

В контракте перечисляются также случаи, на которые гарантии не распространяются (неправильное хранение; ненадлежащая эксплуатация; чрезмерные нагрузки; применение изделия не по назначению; недостаточный или неправильный монтаж и пуск в ход неквалифицированным персоналом покупателя, а также поломки и повреждения, возникшие при транспортировке товара и т. д.). Гарантия может не распространяться на быстроизнашивающиеся детали и запасные части.

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.

При поставке сложного оборудования, требующего монтажа и технического обслуживания силами продавца, контракт должен содержать условия, оговаривающие порядок монтажа и техобслуживания. Эти условия могут быть включены в текст контракта отдельным пунктом, однако эти условия могут быть оформлены отдельным контрактом на монтаж и техническое обслуживание, в дополнение основного контракта купли-продажи. Во многих случаях стоимость монтажных работ сразу включают в стоимость оборудования по контракту купли-продажи, но можно оплату этих работ обусловить в контракте на монтаж и техобслуживание.

Штрафные санкции устанавливаются в контракте и могут быть применены к сторонам в случае нарушения его условий (сроков поставки, качества, комплектности или сроков и условий платежа и т.д.).

За просрочку поставки, если она не вызвана форс-мажорными обстоятельствами, продавец обязан уплатить неустойку – конвенционный штраф. Обычно штраф предусматривается в тех случаях, когда покупатель оплачивает товар полностью или частично авансом. Размер конвенционного штрафа фиксируется в контракте в виде процента от стоимости не поставленного товара или в виде определенной твердой суммы.

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

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.

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.

Маркировка грузов – товаросопроводительная информация, содержащая реквизиты импортера, номер контракта, номер транса, весогабаритные характеристики мест, номер места и число мест в партии или трансе. Она является указанием транспортным фирмам, как обращаться с грузом, при необходимости используется для

предупреждения об опасности обращения с грузом. Реквизиты маркировки согласуются сторонами и указываются в контракте.

В контракте может оговариваться ответственность продавца за отправку оборудования не по адресу вследствие неполной или неправильной маркировки.

Форс-мажор. Практически все контракты купли-продажи содержат статью, которая разрешает переносить срок исполнения договора или вообще освобождает стороны от полного или частичного выполнения обязательств по договору в случае наступления определенных обстоятельств, которые обычно именуется форс-мажорными, или обстоятельствами непреодолимой силы. Соответствующая статья в контракте носит то же название. Стандартная оговорка о наступлении форс-мажорных обстоятельств:

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.

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.

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.

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

Вопросы:

5.1 Международная торговля услугами

5.2 Лицензионные соглашения в международной торговле

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. 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.

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.

Факторы, способствующие развитию международного рынка услуг:

– трансформация услуг, ранее выполнявшихся на предприятии, – выделение из сферы производства тех услуг, которые ранее носили внутрифирменный характер. Фирмы и частные лица все чаще нанимают специалистов для оказания услуг, которые прежде они делали сами. Производственные услуги выделились в самостоятельный сектор. Программное обеспечение, проектно-конструкторские разработки, исследование рынка, бухгалтерское, юридическое обслуживание и другие услуги выгоднее заказать специализированным фирмам вместо содержания собственного штата высококвалифицированных специалистов;

– расширение возможностей оказания услуг в условиях развития и постоянного совершенствования информационно-коммуникационных технологий. Для оказания многих услуг не требуется физического присутствия поставщика и потребителя в одном месте. Например, на расстоянии оказываются финансовые услуги посредством телекоммуникаций. Информация, скорость ее получения и услуги в области информации стали ключевым фактором повышения конкурентоспособности в любом секторе экономики;

– трансформация неконкурентных рынков важнейших секторов услуг в конкурентные (железнодорожный транспорт, передача электроэнергии, телекоммуникации, развитие сотовой связи как альтернативы традиционным телефонным линиям);

– распространение системы мультимодальных (смешанных) перевозок. Снижение транспортных издержек увеличило степень мобильности производителей и потребителей услуг;

– появление во многих секторах услуг транснациональных компаний.

Поставка услуг на международный рынок тесно связана с движением прямых иностранных инвестиций. Более половины мирового экспорта услуг осуществляется посредством коммерческого присутствия, т.е. создания зарубежным поставщиком филиала в стране потребителя. Поскольку производство капиталоемких видов услуг требует вложения крупных инвестиций, на соответствующих рынках активно действуют ТНК. В особенности это касается телекоммуникационного сектора, электро-, газо- и водоснабжения, строительства, транспорта, оптовой торговли, финансовой сферы.

Также крупные фирмы (особенно в финансовой сфере) для расширения географии своей деятельности и облегчения внутрикорпорационных потоков заинтересованы в устранении или снижении барьеров, препятствующих выходу на рынки других стран. В то же время в других секторах услуг (туризм, образование, медицина, розничная торговля, деловые услуги) успешно функционируют предприятия мелкого и среднего бизнеса.

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

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.

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

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. Транспортные услуги	Пассажирский	Включают все виды транспортного обслуживания, осуществляемого резидентами одной страны для резидентов другой страны, связанного с перевозкой пассажиров

Вид	Подвид	Содержание
	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

Вид	Подвид	Содержание
		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
	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, гастрологи театров, артистов, лекции профессоров университетов, услуги архитекторов, юристов, поездка иностранного консультанта в страну для предоставления консультационных услуг).

5.2 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.

ТЕМА 6. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Вопросы:

- 6.1 Понятие государственного регулирования.
- 6.2 Органы государственного регулирования ВЭД.
- 6.3 Общие принципы внешнеэкономического регулирования в Республике Беларусь
- 6.4 Квотирование и лицензирование экспорта и импорта
- 6.5 Валютное регулирование и валютный контроль
- 6.6 Технические меры государственного регулирования ВЭД
- 6.7 Таможенно - тарифное регулирование ВЭД

6.1 Понятие государственного регулирования

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.

Государственное регулирование внешнеторговой деятельности осуществляется посредством:

- таможенно-тарифного регулирования;
- нетарифного регулирования;
- запретов и ограничений внешней торговли услугами и объектами интеллектуальной собственности;
- мер экономического и административного характера, содействующих развитию внешнеторговой деятельности.

Государственное регулирование внешнеторговой деятельности в Республике Беларусь осуществляется с учетом следующих основных принципов:

реализации внешнеторговой политики как составной части единой внешней политики Республики Беларусь;

обеспечения национальной безопасности Республики Беларусь, в том числе в экономической сфере;

единства таможенной территории Республики Беларусь;

приоритета экономических мер государственного регулирования внешнеторговой деятельности;

невмешательства в частные дела при осуществлении внешнеторговой деятельности, за исключением случаев, когда такое вмешательство осуществляется на основании правовых норм в интересах национальной безопасности, общественного порядка, охраны здоровья населения, защиты нравственности, прав и свобод других лиц;

обеспечения выполнения обязательств, принятых Республикой Беларусь по международным договорам, и реализации прав, возникающих из международных договоров Республики Беларусь;

применения в отношении другого государства (группы государств) мер государственного регулирования внешнеторговой деятельности с учетом взаимности;

выбора мер государственного регулирования внешнеторговой деятельности, являющихся не более обременительными для ее участников, чем это необходимо для обеспечения эффективного достижения целей, преследуемых данными мерами;

обоснованности и объективности применения мер государственного регулирования внешнеторговой деятельности; гарантирования права на судебную защиту прав, свобод и законных интересов участников внешнеторговой деятельности; гласности в применении мер государственного регулирования внешнеторговой деятельности.

6.2 Органы государственного регулирования ВЭД

Органы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь:

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

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

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

Совету Министров подчинены различные министерства и ведомства:

- общие (Министерство иностранных дел, Министерство экономики, Министерство финансов, Министерство юстиции);
- отраслевые (Министерство промышленности, Министерство антимонопольного регулирования и торговли, Министерство сельского хозяйства и продовольствия и т.д.);
- специальные (Министерство труда и социальной защиты, Министерство жилищно-коммунального хозяйства и т.д.);
- крупные государственные концерны, объединяющие государственные предприятия ключевых отраслей («Белнефтехим», «Беллегпром», «Беллесбумпром» и т.д.).

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

Органы, содействующие развитию внешнеэкономической деятельности в Республике Беларусь:

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

– предоставление информации о действующих нормативных актах, регламентирующих внешнеэкономическую и инвестиционную деятельность в Беларуси (исключая информацию относительно экспертиз и сертификации товаров); членах БелТПП, выпускаемой, экспортируемой и импортируемой ими продукции; международных выставках и выставках в стране;

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

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

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

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

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

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

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

– проведение маркетинговых исследований;

– обзоры состояния зарубежных рынков, анализ их конъюнктуры;

– мониторинг цен на внутреннем и зарубежных рынках;

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

– консалтинговые услуги, методологическая помощь в проведении процедур закупок;

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

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

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

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

Важную роль в системе государственного управления внешнеэкономической деятельностью Республики Беларусь играют

местные органы управления, к которым относятся: Советы депутатов; исполнительные комитеты; органы общественного самоуправления.

Основные задачи органов местного управления в сфере развития внешнеэкономической деятельности:

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

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

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

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

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

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

6.3 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 6.1. [40, с.51 - 52].

Таблица 6.1

Классификация методов нетарифного регулирования

Группа нетарифных ограничений	Виды нетарифных мер
1.Ограничения,	А. Льготы производителям и потребителям местной

Группа нетарифных ограничений	Виды нетарифных мер
вызванные участием государства во внешнеторговых операциях	продукции. Б. Экспортные субсидии. В. Компенсационные пошлины. Г. Государственные закупки. Д. Торговые операции государственных предприятий. Е. Прочие меры по ограничению торговли.
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.

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.

6.4 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.

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.

6.5 Валютное регулирование и валютный контроль

Валютная политика Республики Беларусь – совокупность мер государственного воздействия на сферу валютных отношений в целях обеспечения стабильности платежного баланса и белорусского рубля, экономической безопасности поддержания устойчивого экономического роста и развития международного сотрудничества.

Валютная политика является составной частью экономической политики государства и разрабатывается Национальным банком Республики Беларусь во взаимодействии с Правительством Республики Беларусь. Реализация валютной политики осуществляется на основе Закона Республики Беларусь «О валютном регулировании и валютном контроле».

Варианты валютной политики: финансирование общего платежного дефицита без изменения валютного курса; жесткий валютный контроль; плавающие валютные курсы; постоянно

фиксированные валютные курсы; компромисс валютных курсов (промежуточные режимы).

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

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

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

- психологическое воздействие на ожидания участников рынка (прогнозы);

- манипулирование ставкой процента (дисконтная политика).

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

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

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 ЕАЭС в Республике Беларусь; предотвращение легализации доходов, полученных незаконным путем, финансирования террористической деятельности и иной экстремистской деятельности; проверка полноты

и достоверности учета и отчетности по валютным операциям; анализ данных учета, отчетности и информации по валютным операциям.

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

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

Валютный контроль осуществляется через обслуживающий экспортера (импортера) банк посредством регистрации сделки.

Регистрация валютного договора - совокупность действий по представлению на веб-портале (информационный ресурс для регистрации валютных договоров, размещенный на сайте Национального банка в сети Интернет) информации о валютном договоре, которая завершается присвоением валютному договору регистрационного номера с использованием программно-аппаратных средств и технологий (абз.7 ч.1 п.2 Инструкции № 37).

Валютный договор подлежит регистрации в следующие сроки в зависимости от того, какое из нижеуказанных событий наступает раньше:

- до совершения резидентом действий, направленных на исполнение валютного договора;
- не позднее 7 рабочих дней с даты, следующей за датой поступления денежных средств по валютному договору на счет, открытый резиденту в банке либо иностранном банке (ч.1 п.6 Инструкции № 37).

Алгоритм регистрации валютного договора

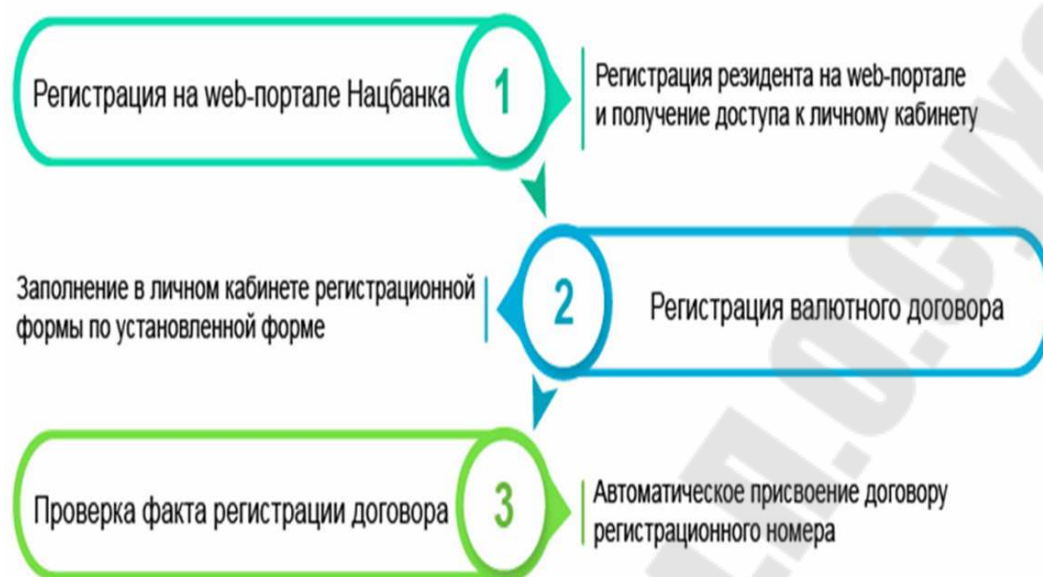


Рисунок 6.1 Алгоритм регистрации валютного договора

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.

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

6.6 Технические меры государственного регулирования ВЭД

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).

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.

6.7 Таможенно-тарифное регулирование ВЭД

Таможенно-тарифное регулирование внешнеэкономической деятельности осуществляется путем установления, введения, изменения

и прекращения действия таможенных пошлин на товары, перемещаемые через таможенную границу ЕАЭС.

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

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

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

В случае возникновения противоречий между Таможенным кодексом и иными регулирующими таможенные правоотношения международными договорами, составляющими право Союза, применяются положения Таможенного кодекса ЕАЭС.

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

Элементы таможенно-тарифного регулирования:

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

Единый таможенный тариф ЕАЭС (ЕТТ ЕАЭС) – свод ставок таможенных пошлин, применяемых к товарам, ввозимым (ввезенным) на таможенную территорию Союза из третьих стран,

систематизированный в соответствии с единой Товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности ЕАЭС.

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

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

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.

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.

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 представительствам 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 6.2

Таблица 6.2

Виды и содержание таможенных операций

Вид таможенной операции	Содержание таможенной операции
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

Вид таможенной операции	Содержание таможенной операции
	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.
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.

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Пособие

**для слушателей специальностей переподготовки
1-25 01 79 «Экономика и управление
на малых и средних предприятиях»,
1-26 02 74 «Деловое администрирование»,
1-26 02 85 «Логистика»
заочной формы обучения**

Составитель Михарева Валентина Алексеевна

Подписано к размещению в электронную библиотеку
ГГТУ им. П. О. Сухого в качестве электронного
учебно-методического документа 29.12.22.

Рег. № 83Е.

<http://www.gstu.by>