

Учреждение образования Федерации профсоюзов Беларуси
«Международный университет «МИТСО»

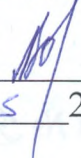
Факультет экономический
Кафедра экономики и менеджмента

СОГЛАСОВАНО
Заведующий кафедрой

СОГЛАСОВАНО
Декан факультета

 С.А.Чечеткин

30.05 2026 г.

 А.В.Ковтунов

30.05 2026 г.

**ЭЛЕКТРОННЫЙ УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС
ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ**

**УПРАВЛЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ**

для специальностей:

6-05-0412-01 «Менеджмент» (по направлениям)

6-05-0414-04 «Управление информационными ресурсами»

Составители:

Дадалко С.В., профессор кафедры экономики и менеджмента учреждения образования Федерации профсоюзов Беларуси «Международный университет «МИТСО», кандидат экономических наук, доцент;

Рассмотрено и рекомендовано к утверждению на заседании кафедры экономики и менеджмента учреждения образования Федерации профсоюзов Беларуси «Международный университет «МИТСО»

30.03.2026, протокол №10

Утверждено на заседании научно-методического совета учреждения образования Федерации профсоюзов Беларуси «Международный университет «МИТСО»

13.04 2026 г., протокол № 4

РЕЦЕНЗЕНТЫ:

1. Кафедра менеджмента, технологий бизнеса и устойчивого развития УО «Белорусский государственный технологический университет»
2. Колеснева Е.П., канд. экон. наук, доцент, заведующий кафедры логистики и маркетинга УО ФПБ «Международный университет «МИТСО»

Регистрационный № УД-057-26/2

Регистрационное свидетельство № 1062437212 от 09.01.2024

АКТУАЛИЗИРОВАН

заседание кафедры _____
учреждения образования Федерации профсоюзов Беларуси «Международный университет МИТСО»

_____20_____, протокол № _____

ОГЛАВЛЕНИЕ

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА.....	7
Учебная программа для специальности 6-05-0412-01 «Менеджмент»	8
Учебная программа для специальности 6-05-0414-04 «Управление информационными ресурсами»	35
I. ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ.....	65
Тема 1. Введение в дисциплину «управление внешнеэкономической деятельностью. Роль внешнеэкономического фактора в развитии национальной экономики.....	65
1.1. Сущность, содержание и взаимосвязь внешнеэкономических категорий «внешнеэкономические отношения», «внешнеэкономические связи», «внешнеэкономическая деятельность», «внешнеэкономический потенциал».....	65
1.2. Виды, формы и модели внешнеэкономической деятельности	67
1.3. Субъекты и объекты внешнеэкономической деятельности	69
1.4. Государство как субъект внешнеэкономической деятельности. Внешнеэкономическая политика государства: принципы, составные элементы, приоритеты.....	71
1.5. Условия выбора страны для осуществления внешнеэкономической деятельности.....	74
1.6. Предпосылки и факторы развития внешнеэкономических отношений в условиях глобализации.....	77
1.7. Влияние внешнеэкономической деятельности на развитие национальных экономик. Роль внешнеэкономических связей в повышении эффективности экономики.....	79
1.8. Влияние основных тенденций развития мировой экономики на экономику и внешнеэкономическую деятельность Республики Беларусь. Динамика показателей внешней торговли республики	81
1.9. Внешняя торговля как основная форма ВЭД. Экономические показатели, характеризующие состояние внешней торговли	82
Тема 2. Международные организации и их роль в регулировании внешнеэкономической деятельности.....	84
2.1. Роль международных экономических организаций в регулировании мирохозяйственных связей, их классификация, функции и направления деятельности.....	84

2.2. Специализированные учреждения ООН, осуществляющие деятельность в экономической и финансовой сферах.....	86
2.3. Всемирная торговая организация (ВТО): цель, задачи, принципы, механизм и основные направления деятельности, процедура присоединения к ВТО.....	91
Тема 3. Понятие и виды внешнеэкономических (международных коммерческих) операций.....	100
3.1. Понятия «внешнеторговая сделка и «внешнеторговая операция». Классификация международных коммерческих операций	100
3.2. Прямой и косвенный метод осуществления внешнеторговых операций.....	102
3.3. Виды внешнеторговых операций купли-продажи товаров	103
3.4. Унификация правил международных торговых сделок	109
3.5. Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров	111
3.6. Способы установления контактов с зарубежными контрагентами и информационное обеспечение ВЭД	112
3.7. Факторы, учитываемые при выборе контрагентов на рынках зарубежных стран	121
3.8. Этапы и порядок подготовки внешнеторговой сделки.....	122
3.9. Понятие торгово-посреднических операций. Функции посредников в современной международной коммерческой практике, виды предоставляемых услуг	125
3.10. Виды торгово-посреднических операций в международной торговле. Классификация посредников по объему предоставляемых полномочий, условия их работы на внешних рынках.....	129
Тема 4. Внешнеторговый договор (контракт) международной купли-продажи как основной документ внешнеэкономической деятельности.....	134
4.1. Понятие внешнеторгового договора (контракта).	134
4.2. Структура и содержание внешнеторгового договора (контракта). Коммерческие и юридические условия внешнеторговых контрактов купли-продажи товаров	135
4.3. Обязательные требования во внешнеторговом договоре	146
Тема 5. Организация и техника международной торговли услугами	147
5.1. Понятие и классификация услуг. Международное регулирование торговли услугами	148

5.2. Международный инжиниринг	152
5.3. Международные арендные операции	154
5.4. Международный туризм	158
Тема 6. Организация международного обмена объектами интеллектуальной собственности.....	163
6.1. Понятие и объекты интеллектуальной собственности. Международные соглашения в области защиты интеллектуальной собственности	163
6.2. Международный технологический обмен.....	166
6.3. Управление интеллектуальной собственностью в Республике Беларусь	169
6.4. Объекты интеллектуальной собственности и их правовое регулирование	171
6.5. Международная лицензионная торговля.....	176
6.6. Охрана прав на средства индивидуализации: товарные знаки, знаки обслуживания, наименование мест происхождения товаров.....	180
Тема 7. Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности. Таможенно-тарифное регулирование внешнеторговой деятельности. Нетарифные ограничения.....	183
7.1. Сущность и методы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности.....	183
7.2. Нетарифные ограничения их классификация и характеристика	184
7.3. Таможенно-тарифное регулирование, таможенные пошлины, таможенный тариф.....	190
Тема 8. Управление внешнеэкономической деятельностью в Республике Беларусь	208
8.1. Система органов государственного управления внешнеэкономической деятельностью в Республике Беларусь, их функции и полномочия	208
8.2. Инструменты внешнеторговой политики Республики Беларусь. Законодательные основы регулирования ВЭД.....	212
8.3. Регулирование внешнеэкономической деятельности в Евразийском экономическом союзе (ЕАЭС).....	215
Тема 9. Управление внешнеэкономической деятельностью на предприятии. Экономическая эффективность внешнеэкономической деятельности	218
9.1. Формы внешнеэкономической деятельности предприятия	218
9.2. Управление внешнеэкономической деятельностью на предприятии ..	221

9.3. Формы организации внешнеэкономической службы предприятия. Организационные структуры внешнеэкономических служб предприятия	222
9.4. Планирование внешнеэкономической деятельности, внешнеэкономической стратегии предприятия	226
9.5. Оценка эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия	232
II. ПРАКТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ	236
Планы семинарских занятий	236
III. РАЗДЕЛ КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ	243
Тестовые задания	243
Темы заданий (рефератов) для управляемой самостоятельной работы	270
Примерная тематика творческих заданий	275
Примерный перечень вопросов для подготовки к текущей аттестации	278
IV. ВСПОМОГАТЕЛЬНЫЙ РАЗДЕЛ	281
Список рекомендуемой литературы	281

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Электронный учебно-методический комплекс по учебной дисциплине «Управление внешнеэкономической деятельностью» предназначен для студентов базового высшего образования (бакалавриата) для специальностей 6-05-0412-01 «Менеджмент» и 6-05-0414-04 «Управление информационными ресурсами».

Цель ЭУМК: систематизация всех учебных, учебно-методических, организационно-методических, контрольных и вспомогательных материалов для изучения дисциплины «Управление внешнеэкономической деятельностью».

Цель дисциплины: дальнейшее развитие экономического мышления студентов в области внешнеэкономической деятельности, развитие навыков анализа конкретных экономических явлений и ситуаций, формирование умения применять теоретические знания в процессе принятия управленческих решений.

Структура ЭУМК и рекомендации по организации работы с комплексом.

ЭУМК состоит из пяти разделов: учебная программа дисциплины; теоретический раздел; практический раздел; контроль знаний; вспомогательные материалы.

В первом разделе представлена учебная программа по дисциплине. «Теоретический раздел» включает краткий конспект лекций по всем темам курса, графические материалы. «Практический раздел» содержит материалы для проведения практических (семинарских) учебных занятий; тематику рефератов и докладов. Раздел «Контроль знаний» содержит задания для самостоятельной управляемой работы студента, материалы текущей и итоговой аттестации; образцы тестовых заданий. В разделе «Вспомогательные материалы» представлены: список рекомендованной литературы, методические рекомендации по изучению дисциплины и отдельных ее тем, проведению семинарских занятий, написанию рефератов, самостоятельной работы студентов.

В начале семестра преподаватель знакомит студентов с целями, задачами, структурой и содержанием курса. Студенты получают доступ к электронному УМК по дисциплине на сайте электронной библиотеки университета. Преподаватель распределяет темы рефератов, докладов. Студенты посещают лекции, знакомятся с лекционными материалами, представленными в ЭУМК, читают основную и дополнительную литературу согласно рекомендованному списку. На семинарских (практических) занятиях преподаватель совместно со студентами обсуждает изученные темы, заслушивает доклады, проводит контрольный опрос и проверяет расчетные задания. В конце семестра проводится зачет(экзамен) по дисциплине. При выведении итоговой оценки учитывается результативность занятий студентов в течение семестра.

Учреждение образования Федерации профсоюзов Беларуси
«Международный университет «МИТСО»

УТВЕРЖДАЮ

Ректор учреждения образования
Федерации профсоюзов Беларуси
«Международный университет «МИТСО»

В.М. Поздняков

2025 г.

Регистрационный № УД 022/01-25 /уч.

УПРАВЛЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

**Учебная программа учреждения высшего образования
по учебной дисциплине для специальности**

6-05-0412-01 Менеджмент

2025 г.

Контрольный экземпляр

Учебная программа составлена на основе Образовательного стандарта высшего образования ОСВО 6-05-0412-01-2023 (общее высшее образование), для специальности 6-05-0412-01 «Менеджмент», утвержденного Постановлением Министерства образования Республики Беларусь 02.08.2023 г. № 225, учебных планов учреждения образования Федерации профсоюзов Беларуси «Международный университет «МИТСО» по специальности 6-05-0412-01 «Менеджмент», утвержденных 01.03.2023 рег. №№ 6-05-0412-01/уч, 6-05-0412-01/уч/з, 6-05-0412-01/уч/зс.

СОСТАВИТЕЛЬ:

С.В. Дадалко, профессор кафедры экономики и менеджмента учреждения образования Федерации профсоюзов Беларуси «Международный университет «МИТСО»

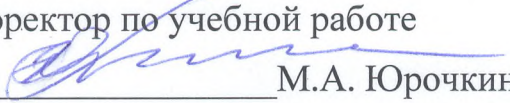
РЕКОМЕНДОВАНА К УТВЕРЖДЕНИЮ:

Кафедрой экономики и менеджмента учреждения образования Федерации профсоюзов Беларуси «Международный университет «МИТСО» (протокол № 11 от 26.06.2025 г.);

Научно-методическим советом учреждения образования Федерации профсоюзов Беларуси «Международный университет «МИТСО» (протокол № 8 от 07.07. 2025 г.)

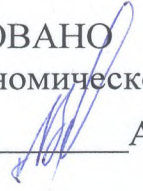
СОГЛАСОВАНО

Проректор по учебной работе

 М.А. Юрочкин

СОГЛАСОВАНО

Декан экономического факультета

 А.В.Ковтунов

Заведующий библиотекой

 О.О.Бабарикина

Нормоконтроль

ведущий специалист УМУ

 Г.Д.Лагунович

I. ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

В условиях глобализации мирового хозяйства значительно повышается роль внешнеэкономической сферы как на макро-, так и на микроуровне. На современном этапе внешнеэкономические связи являются неотъемлемой частью деятельности отраслей народного хозяйства, предприятий (организаций).

Целью изучения курса «Управление внешнеэкономической деятельностью» (ВЭД) является овладение студентами механизмом осуществления внешнеторговых экспортно-импортных операций, оценки эффективности внешнеторговой деятельности.

Для достижения поставленной цели предусматривается решение следующих **задач**:

- формирование у студентов необходимой теоретической базы в области организации и управления ВЭД для последующего прикладного применения;

- привитие навыков самостоятельной работы с литературными источниками, исходя из содержания дисциплины и задач по управлению ВЭД;

- овладение методами системного анализа управленческих ситуаций в сфере внешнеэкономической деятельности и умениями находить оптимальные решения для успешного осуществления ВЭД Республики Беларусь.

- освоение техники ведения международного коммерческого дела, исследование тенденций развития мирового хозяйства и специфики осуществления внешнеэкономической деятельности в Республике Беларусь.

В результате изучения дисциплины студенты должны:

знать:

- сущность и значение внешнеэкономической деятельности на уровне государства и на уровне предприятия;

- приоритетные направления развития ВЭД с точки зрения обеспечения экономической безопасности страны;

- организационные формы и основные направления ВЭД, принципы и методы ее регулирования;

- внешнеторговый потенциал, товарную структуру и основных партнеров во внешней торговле Республики Беларусь, особенности ее организации и регулирования;

- систему управления ВЭД в Республике Беларусь;

- функции управления ВЭД предприятия;

- теоретические аспекты технологии осуществления внешнеторговых операций разных видов;

- методы сбора и обработки коммерческой информации о зарубежных партнерах, критерии и принципы выбора партнера по внешнеторговой сделке;

- особенности подготовки, заключения и исполнения внешнеторгового договора;

уметь:

анализировать состояние и перспективы развития внешней торговли как одной из основных форм ВЭД;

различать типы структур организации внешнеэкономических служб предприятия;

характеризовать особенности и организацию встречных операций во ВЭД;

оценивать целесообразность привлечения посредников при работе на зарубежных рынках;

составлять контракты купли-продажи с учётом специфики торговли различными товарами и услугами;

обосновывать цены внешнеторговых сделок и определять базисные условия поставки;

вести деловую переписку;

анализировать проблемы и ситуации, складывающиеся в области управления ВЭД республики на уровне государства и на уровне предприятия;

оценивать эффективность ВЭД предприятия;

иметь навыки:

методов оценки и решения конкретных ситуаций с учетом реального положения во ВЭД и, особенно, во внешней торговле Республики Беларусь при заключении внешнеэкономических сделок;

составления и заключения внешнеторгового договора, учитывая собственные интересы и гарантии успешного осуществления внешнеторговой сделки.

иметь представление о применении основных принципов и методов управления ВЭД в ежедневной практической деятельности, практической работе во внешнеторговых фирмах и в органах управления внешнеэкономической деятельностью.

Освоение учебной дисциплины «Управление внешнеэкономической деятельностью» должно обеспечить формирование следующих **специализированных компетенций**: осуществлять международные валютные расчеты, операции по страхованию внешнеэкономической деятельности, составлять и заключать международные контракты.

**Распределение аудиторных часов по видам занятий и семестрам.
Виды и формы аттестации**

Семестр	Количество академических часов							Самостоят. работа	Форма промежуточной аттестации
	Всего	Аудит.	Из них				УСР ¹		
			Лекции	Лабор. занятия	Практ. занятия	Семи- нары			
Очная форма получения высшего образования									
6	130	84	36		28		20	46	зач.
Всего	130	84	36		28		20	46	
Заочная форма получения высшего образования									
6	130	8	8					110	зач.
7		12	4		8				
Всего	130	20	12		8			110	
Заочная (сокращенная) форма получения высшего образования									
3	130	6	6					110	зач.
4		14	6		8				
Всего	130	20	12		8			110	

¹Управляемая самостоятельная работа

II. СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Республика Беларусь в системе мирохозяйственных связей

Предмет, задачи и структура дисциплины «Управление внешнеэкономической деятельностью». Сущность и содержание понятий «внешнеэкономические связи» и «внешнеэкономическая деятельность». Условия и предпосылки развития внешнеэкономических отношений государств. Влияние основных тенденций развития мировой экономики на экономику и внешнеэкономическую деятельность Республики Беларусь. Факторы расширения внешнеэкономических связей в условиях глобализации. Влияние ВЭД на развитие национальных экономик. Роль внешнеэкономических связей в повышении эффективности экономики. Межгосударственные торгово-экономические соглашения: их виды и содержание. Торговые режимы: свободной торговли, наибольшего благоприятствования, национальный, преференциальный и др. Заключение, вступление в силу международных договоров. Формы внешнеэкономических связей, их характеристика. Место Республики Беларусь в мировом хозяйстве.

Понятия «внешняя торговля» и «внешнеторговая деятельность». Внешняя торговля как основная форма ВЭД. Внешнеторговый потенциал и внешнеторговая квота. Тенденции и пути развития внешней и международной торговли. Экономические показатели, характеризующие состояние внешней торговли.

Объем, товарная структура, динамика внешней торговли Республики Беларусь, основные партнеры. Проблемы и пути развития экспортного потенциала Республики Беларусь. Участие Республики Беларусь в интеграционных объединениях стран. ЕАЭС и его влияние на развитие внешней торговли. Развитие торгово-экономических отношений Беларуси со странами-членами ЕАЭС. Тенденции и приоритеты развития внешней торговли в Республике Беларусь.

Тема 2. Управление внешнеэкономической деятельностью в Республике Беларусь

Функции государства как субъекта ВЭД. Категория «внешнеэкономическая политика», принципы внешнеэкономической политики Республики Беларусь. Приоритеты внешнеэкономической политики Республики Беларусь на современном этапе. Субъекты внешнеэкономической деятельности, их функции и полномочия.

Система органов государственного управления внешнеэкономической деятельностью в Республике Беларусь.

Инструменты внешнеторговой политики Республики Беларусь. Законодательные основы регулирования ВЭД. Меры содействия развитию внешнеторговой деятельности. Государственные целевые программы регулирования экспорта и импорта.

Тема 3. Международные организации и их роль в развитии международной торговли

Основные направления деятельности международных экономических организаций и их функции. Критерии классификации, принципы и направления деятельности международных экономических организаций. Порядок создания и формирования структуры международных организаций.

Специализированные учреждения ООН, осуществляющие деятельность в экономической и финансовой сферах. Международный валютный фонд (МВФ), группа Всемирного банка.

Цели, задачи и направления деятельности экономического и социального совета ООН (ЭКОСОС), Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), Организации Объединенных Наций по промышленному развитию (ЮНИДО), Программы развития ООН (ПРООН), Комиссия ООН по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ). Международная торговая палата (МТП). Всемирная таможенная организация.

Шанхайская организация сотрудничества (ШОС), БРИКС.

Цель, задачи основные направления деятельности, структура Всемирной торговой организации (ВТО). Принципы и механизм деятельности ВТО в области регулирования международной торговли, раунды торговых переговоров. Процедура присоединения к ВТО. Преимущества многосторонней торговой системы ВТО. Основные соглашения ВТО. Проблемы и перспективы вхождения Республики Беларусь в ВТО. Функции и направления деятельности Всемирной таможенной организации.

Тема 4. Внешнеторговые операции и техника их осуществления

Содержание и связь понятий «внешнеторговая сделка» и «внешнеторговая операция». Классификация международных коммерческих операций. Основные и вспомогательные операции. Прямой и косвенный методы осуществления операций, их преимущества и недостатки, возможности использования. Унификация правил международных торговых сделок. Регулирование внешнеторговых сделок.

Способы установления контактов с зарубежными контрагентами. Процедура подготовки экспортной сделки. Документы по подготовке экспортной сделки. Содержание понятия оферта. Твердые и свободные оферты. Сходство и различие. Особенности оформления оферт. Коммерческие предложения продавца.

Порядок осуществления внешнеторговой сделки и содержание основных этапов. Факторы, учитываемые при выборе контрагентов на рынках зарубежных стран, их роль в заключении сделок. Фирменное досье. Подготовка к заключению сделки. Процедура подготовки внешнеторговой сделки. Документы по подготовке внешнеторговой сделки. Коммерческие запросы и заказы. Особенности оформления. Способы и формы заключения сделок. Коммерческие предложения покупателя.

Тема 5. Подготовка и заключение внешнеторговых сделок

Понятие внешнеторгового договора. Договор – юридический документ по оформлению внешнеторговой сделки. Типовые договоры. Требования и рекомендации по оформлению и составлению договора. Основные правила заключения сделок. Виды договоров. Факторы, влияющие на структуру и содержание договора. Требования к содержанию внешнеторговых договоров купли-продажи товаров по законодательству Республики Беларусь. Существенные и несущественные условия внешнеторгового договора. Форма внешнеторгового договора купли-продажи товаров. Устная форма сделки. Форма договора и момент заключения сделки по законодательству Республики Беларусь.

Понятие договора купли-продажи, его отличие от других внешнеторговых договоров. Правовые аспекты регулирования внешнеторговых договоров купли-продажи. Структура и содержание внешнеторгового договора купли-продажи. Коммерческие и юридические условия внешнеторговых договоров купли-продажи. Особенности оформления, постатейные комментарии и примеры для различных видов товаров. Определение сторон сделки. Предмет договора. Способы определения качества товаров. Установление цены договора. Условия платежа. Выбор формы международных расчетов. Срок и дата поставки. Порядок отгрузки и условия сдачи-приемки. Форс-мажорные обстоятельства. Порядок предъявления и способы урегулирования рекламаций. Гарантийные обязательства. Содержание арбитражной оговорки. Дополнительные условия договоров. Указание юридических адресов сторон. Способы обеспечения исполнения обязательств по внешнеторговому договору купли-продажи.

Базисные условия поставки. Содержание понятия «базисные условия поставки». Распределение обязанностей продавца и покупателя по доставке товара. Цель и задачи INCOTERMS-2020. Структура и краткое содержание INCOTERMS-2020. Использование базисных условий поставки во внешнеторговых договорах. Выбор условий поставки. Обязанности продавца и покупателя по таможенной очистке, заключению договора страхования и договора перевозки.

Способы обеспечения исполнения обязательств по внешнеторговому договору купли-продажи.

Тема 6. Международные операции купли-продажи услуг

Понятие и классификация услуг. Торговля услугами как часть мирохозяйственных связей. Факторы, определяющие развитие торговли услугами. Особенности услуг как объекта торговли. Способы международной торговли услугами. Общие принципы и правила регулирования торговли услугами в соответствии с ГАТС ВТО. Классификация услуг в соответствии с положением ВТО. Обязательства стран-членов ВТО в области торговли услугами. Международное регулирование торговли услугами. Основные формы торговли услугами. Инструменты национальной торговой политики в области внешней торговли услугами. Особенности содержания договоров международной купли-продажи услуг. Современные тенденции мирового

рынка услуг. Инжиниринговые услуги. Туристические услуги. Лизинговые услуги.

Тема 7. Международная торговля результатами интеллектуальной деятельности

Понятие и объекты интеллектуальной собственности. Права и обязательства членов ВТО в области защиты интеллектуальной собственности в соответствии с Соглашением по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности. Функции Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС). Ключевые международные соглашения в области защиты интеллектуальной собственности. Особенности защиты прав на результаты интеллектуальной деятельности авторским, смежным, патентным правом, правом на средства индивидуализации и на закрытую коммерческую информацию (Ноу-хау).

Система управления интеллектуальной собственностью в Республике Беларусь. Функции Национального центра интеллектуальной собственности Республики Беларусь как патентного органа. Объекты интеллектуальной собственности, права промышленной собственности в соответствии с Гражданским Кодексом Республики Беларусь. Критерии охраноспособности объектов интеллектуальной собственности. Экономические аспекты интеллектуальной собственности, оценка стоимости объектов интеллектуальной собственности.

Содержание, особенности и характерные черты международного технологического обмена. Технология как товар на мировом рынке. Факторы, определившие развитие рынка технологий. Субъекты и объекты мирового рынка технологий. Формы международного обмена научно-техническими знаниями.

Международная лицензионная торговля. Виды лицензий и их характеристики. Структура и содержание международных лицензионных соглашений. Лицензионные платежи. Охрана прав на средства индивидуализации: товарные знаки, знаки обслуживания, наименование мест происхождения.

Тема 8. Внешнеторговые посреднические операции

Методы осуществления внешнеторговых операций. Понятие торгово-посреднических операций. Каналы сбыта при организации товаропроводящей сети. Функции, выполняемые посредниками в современной международной коммерческой практике, виды предоставляемых услуг. Факторы, определяющие привлечение торговых посредников. Основные критерии выбора посредника. Преимущества и недостатки использования услуг посредников.

Методы осуществления международных посреднических операций. Операции по перепродаже. Посредники в операциях по перепродаже. Операции по перепродаже на основе договора купли-продажи. Операции по перепродаже на основе договора о предоставлении права продажи. Комиссионные и консигнационные операции. Функции комиссионера. Виды консигнации. Агентские операции и особенности их правового регулирования. Брокерские операции.

Условия работы посредников на внешних рынках. Структура и содержание соглашений с посредниками. Вознаграждение посредников.

Международная торговля на товарных биржах, аукционах и торгах.

Тема 9. Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности

Принципы и методы регулирования ВЭД: мировой опыт. Функции государства по регулированию ВЭД, необходимость такого регулирования для обеспечения экономической безопасности. Эволюция политики протекционизма и свободной торговли. Методы регулирования. Классификация методов регулирования согласно ВТО. Характеристика экономических методов.

Таможенно-тарифное регулирование. Таможенный тариф как инструмент торговой политики. Таможенные пошлины и их виды. Таможенный кодекс ЕАЭС. Таможенные процедуры. Методы определения таможенной стоимости. Особенности и документальное сопровождение экспорта и импорта товаров.

Международные товарные номенклатуры. Гармонизированная система описания и кодирования товаров. Таможенно-статистический учет экспортно-импортных операций и его унификация на многосторонней основе.

Регулирование внешнеэкономической деятельности в Евразийском экономическом союзе (ЕАЭС). Основные направления деятельности Евразийской экономической комиссии. Таможенно-тарифное регулирование в соответствии с нормами ЕАЭС. Перемещение товаров через таможенную границу Таможенного союза в Республике Беларусь в соответствии с таможенным законодательством Таможенного союза и законодательством Республики Беларусь о таможенном регулировании.

Понятие нетарифных ограничений. Количественные ограничения. Таможенные и административные импортные формальности. Технические барьеры, стандарты и требования к товару. Государственное субсидирование и другие меры нетарифного регулирования.

Тема 10. Управление внешнеэкономической деятельностью на предприятии. Экономическая эффективность внешнеэкономической деятельности

Сущность и формы внешнеэкономической деятельности предприятия, их классификации. Основные и специальные (специфические) функции управления ВЭД предприятия. Формы организации внешнеэкономической службы предприятия. Факторы, влияющие на формирование организационной структуры управления ВЭД. Типы организационных структур внешнеэкономических служб предприятия, их характеристика, преимущества и недостатки.

Планирование внешнеэкономической деятельности на предприятии. Внешнеэкономическая стратегия. Оценка эффективности ВЭД предприятия. Система показателей оценки эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия.

IV. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКАЯ КАРТА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Очная (дневная) форма получения высшего образования

Номер темы	Название раздела, темы	Всего часов	Количество аудиторных часов					Самостоятельная работа	Литература	Форма контроля
			Лекции	Практические занятия	Семинарские занятия	Лабораторные занятия	Количество часов УСР			
6 семестр										
1	Республика Беларусь в системе мирохозяйственных связей	16	6	4			2	4	[2; 3; 6]	УО, Р
2	Управление внешнеэкономической деятельностью в Республике Беларусь	10	2	2			2	4	[3; 6]	УО, Р
3	Международные организации и их роль в развитии международной торговли	12	2	2			2	6	[2; 3; 4; 6]	УО, Р
4	Внешнеторговые операции и техника их осуществления	12	4	2			2	4	[1; 3; 4; 7]	УО, Р
5	Подготовка и заключение внешнеторговых сделок	14	4	4			2	4	[1;2; 3; 4; 7]	УО, Р, ЗТТ(ТА) ²
6	Международные операции купли-продажи услуг	12	4	2			2	4	[1;3; 4; 5; 6; 7]	УО, Р
7	Международная торговля результатами интеллектуальной деятельности	10	2	2			2	4	[1;3; 4; 5; 6; 7]	УО, РПЗ, Р
8	Внешнеторговые посреднические операции	8	2	2			2	2	[3; 4; 5; 6]	УО, ЗТТ, Р
9	Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности	20	6	4			2	8	[3; 4; 5; 6; 7]	УО, РПЗ, Р
10	Управление внешнеэкономической деятельностью на предприятии. Экономическая эффективность внешнеэкономической деятельности	16	4	4			2	6	[3; 4; 5; 6; 7]	УО, РПЗ, Р
	Всего по дисциплине	130	36	28			20	46		зач.

² Текущая аттестация

Заочная форма получения высшего образования

Номер темы	Название раздела, темы	Всего часов	Количество аудиторных часов				Самостоятельная работа	Литература	Форма контроля
			Лекции	Практические занятия	Семинарские занятия	Лабораторные занятия			
6 семестр									
1	Республика Беларусь в системе мирохозяйственных связей	14	2				12	[2; 3; 6]	
2	Управление внешнеэкономической деятельностью в Республике Беларусь	12	2				10	[3; 6]	
3	Международные организации и их роль в развитии международной торговли	10					10	[2; 3; 4; 6]	
4	Внешнеторговые операции и техника их осуществления	12	2				10	[1; 3; 4; 7]	
5	Подготовка и заключение внешнеторговых сделок	8	2				6	[1;2; 3; 4; 7]	
Итого за 6 семестр		56	8				48		
7 семестр									
5	Подготовка и заключение внешнеторговых сделок	8		2			6	[1;2; 3; 4; 7]	УО
6	Международные операции купли-продажи услуг	12					12	[1;3; 4; 5; 6;7]	
7	Международная торговля результатами интеллектуальной деятельности	10					10	[1;3; 4; 5; 6;7]	
8	Внешнеторговые посреднические операции	6					6	[3; 4; 5;6]	
9	Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности	22	2	4			16	[3; 4; 5;6; 7]	УО
10	Управление внешнеэкономической деятельностью на предприятии. Экономическая эффективность внешнеэкономической деятельности	16	2	2			12	[3; 4; 5;6; 7]	УО, РПЗ
Итого за 7 семестр		74	4	8			62		зачет
Всего по дисциплине		130	12	8			110		

Заочная (сокращенная) форма получения высшего образования

Номер темы	Название раздела, темы	Всего часов	Количество аудиторных часов				Самостоятельная работа	Литература	Форма контроля
			Лекции	Практические занятия	Семинарские занятия	Лабораторные занятия			
3 семестр									
1	Республика Беларусь в системе мирохозяйственных связей	14	2	-			12	[2; 3; 6]	
2	Управление внешнеэкономической деятельностью в Республике Беларусь	12	2	-			10	[3; 4, 6]	
3	Международные организации и их роль в развитии международной торговли	10	-	-			10	[2; 3; 4; 6]	
4	Внешнеторговые операции и техника их осуществления	12	2	-			10	[1; 3; 4; 7, 8]	
Итого за 6 семестр		48	6	-			42		
4 семестр									
5	Подготовка и заключение внешнеторговых сделок	16	2	2			12	[1;2; 3; 4; 7]	УО
6	Международные операции купли-продажи услуг	12	-	-			12	[1;3; 4; 5; 6;7]	
7	Международная торговля результатами интеллектуальной деятельности	10	-	-			10	[1;3; 4; 5; 6;7]	
8	Внешнеторговые посреднические операции	6	-	-			6	[3; 4; 5;6]	
9	Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности	22	2	4			16	[3; 4; 5;6; 7]	УО
10	Управление внешнеэкономической деятельностью на предприятии. Экономическая эффективность внешнеэкономической деятельности	16	2	2			12	[3; 4; 5;6; 7, 8]	УО, РПЗ
Итого за 7 семестр		82	6	8			68		зачет
Всего по дисциплине		130	12	8			110		

V. ИНФОРМАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ

ОСНОВНАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. Жудро, М. К. Внешнеэкономическая деятельность : практикум / М. К. Жудро, М. М. Жудро. – Минск : Выш. шк., 2017. – 157 с.
2. Сушко, В. И. Экономика и управление внешнеэкономической деятельностью : учеб. пособие для студентов учреждений высшего образования по экономическим специальностям / В. И. Сушко. – Минск : Выш. шк., 2022. – 495 с.
3. Сенотрусова, С. В. Внешнеэкономическая деятельность организации : учебник для вузов / С. В. Сенотрусова. – М. : Юрайт, 2024. – 198 с.
4. Шуст, А. С. Управление внешнеэкономической деятельностью : пособие для обучающихся учреждений высшего образования / А. С. Шуст – Минск : Акад. управления при Президенте Респ. Беларусь. 2023 – 210 с.

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ЛИТЕРАТУРА

5. Прокушев, Е. Ф. Организация и техника внешнеторговых операций : учебник и практикум для вузов / Е. Ф. Прокушев, А. А. Костин ; под редакцией Е. Ф. Прокушева. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Юрайт, 2025. – 202 с.
6. Багратуни, К.Ю. Внешнеэкономическая политика государства : учебное пособие /К.Ю. Багратуни, М.В.Данилина. – М. : Русайнс, 2025. – 136 с.
7. Кривокоченко, Л. В. Организация и техника внешнеэкономических операций : учебник / Л. В. Кривокоченко [и др.]. – М. : ВАВТ Минэкономразвития России, 2016. – 360 с.
8. Левкович, А. П. Кредитные и расчетные операции во внешнеэкономической деятельности : учебник / А. П. Левкович. – Минск : БГЭУ, 2024. – 454 с.

НОРМАТИВНЫЕ ПРАВОВЫЕ АКТЫ

9. Гражданский кодекс Республики Беларусь от 7 декабря 1998 г. № 218-3 (с изм. и доп.). [сайт]. – URL: <http://pravo.by/document/?guid=3871&p0=hk9800218>.
10. Закон Республики Беларусь 12 июля 2013 г. N 53-3 «Об инвестициях (в ред. закона Республики Беларусь от 05.01.2022 N 149-3) [сайт] – URL: https://economy.gov.by/ru/about_ministry-ru/.
11. Таможенный кодекс Евразийского экономического союза" (ред. от 29.05.2019, с изм. от 18.03.2023) (приложение N 1 к Договору о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза). [сайт] – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_215315/?ysclid=lmrlfmkoys983827038.
12. Договор о Евразийском экономическом союзе" (подписан г. Астане 29.05.2014) (ред. от 24.03.2022) (с изм. и доп., вступ. в силу с 03.04.2023). – URL: <http://pravo.by/document/?guid=3871&p0=F01400176>.

13. О валютном регулировании и валютном контроле в Республике Беларусь : закон Республики Беларусь от 22 июля 2003 г., №226-З (с измен. и доп. от 5 января 2016 г.).

14. О порядке проведения и контроля внешнеторговых операций: Указ Президента Республики Беларусь от 27 марта 2008 г., № 178 (с измен. и доп. от 22 декабря 2018 г.) // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь, 28.12.2018, 1/18084.

15. О свободных экономических зонах: Закон Республики Беларусь от 7 декабря 1998 г., №213-З (с измен. и доп. от 17 июля 2018 г.) // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь, 28.07.2018, 2/2570.

16. О содействии развитию экспорта товаров (работ, услуг) : Указ Президента Республики Беларусь 232 от 25 августа 2006 г., № 534 (с изм. от 19 декабря 2019 г.).

МЕТОДЫ (ТЕХНОЛОГИИ) ОБУЧЕНИЯ

Основными методами (технологиями) обучения, отвечающими целям изучения дисциплины, являются: элементы проблемного обучения, реализуемые на лекционных занятиях; элементы учебно-исследовательской деятельности, творческого подхода, реализуемые на семинарских занятиях и при самостоятельной работе; коммуникативные технологии, реализуемые на занятиях; игровые технологии, реализуемые на практических занятиях.

СРЕДСТВА ОБУЧЕНИЯ

1. Система дистанционного обучения "Moodle".
2. Учебные пособия, практикумы, содержащие теоретические материалы, ситуационные задания и задачи в соответствии с тематикой практических занятий по дисциплине.
3. Мультимедийные презентации с дидактическими материалами в соответствии с тематикой лекций, практических и лабораторных занятий по дисциплине.

СРЕДСТВА ДИАГНОСТИКИ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Диагностика результатов образовательной деятельности обучающихся осуществляется в ходе проведения всех видов занятий, самостоятельной работы и текущей аттестации по учебной дисциплине.

Основными формами контроля знаний по учебной дисциплине являются:

устный опрос	УО;
тест (задание тестового типа)	ЗТТ;
решение практических задач	РПЗ;
реферат	Р.

Текущая аттестация обучающихся проводится в течение семестра в целях периодического контроля и оценки результатов их учебной деятельности по учебной дисциплине, модулю учебного плана учреждения образования по специальности, изучаемым в семестре с выставлением отметок.

Форма текущей аттестации по учебной дисциплине:

тест (задание тестового типа)	ЗТТ.
-------------------------------	------

К промежуточной аттестации по учебной дисциплине, модулю обучающиеся допускаются при условии успешного прохождения текущей аттестации, предусмотренной учебной программой в текущем семестре.

К промежуточной аттестации по учебной дисциплине, модулю обучающиеся допускаются при условии успешного прохождения текущей аттестации, предусмотренной учебной программой в текущем семестре.

Формой промежуточной аттестации является:

зачет	зач.
-------	------

Оценка уровня знаний и компетенций студентов производится по десятибалльной шкале в соответствии с критериями, утвержденными Министерством образования Республики Беларусь.

ПРИМЕРНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ

Тема 1. Республика Беларусь в системе мирохозяйственных связей

Вопросы для обсуждения.

1. Сущность и содержание понятий «внешнеэкономические связи» и «внешнеэкономическая деятельность».
2. Условия и предпосылки развития внешнеэкономических отношений государств.
3. Влияние основных тенденций развития мировой экономики на экономику и внешнеэкономическую деятельность Республики Беларусь.
4. Факторы расширения внешнеэкономических связей в условиях глобализации.
5. Влияние ВЭД на развитие национальных экономик. Роль внешнеэкономических связей в повышении эффективности экономики.
6. Межгосударственные торгово-экономические соглашения: их виды и содержание.

7. Торговые режимы: свободной торговли, наибольшего благоприятствования, национальный, преференциальный и др.

8. Заключение, вступление в силу международных договоров. Формы внешнеэкономических связей, их характеристика.

9. Место Республики Беларусь в мировом хозяйстве. Функции государства как субъекта ВЭД.

10. Категория «внешнеэкономическая политика», принципы внешнеэкономической политики Республики Беларусь.

11. Приоритеты внешнеэкономической политики Республики Беларусь на современном этапе.

12. Субъекты внешнеэкономической деятельности, их функции и полномочия.

13. Понятия «внешняя торговля» и «внешнеторговая деятельность». Внешняя торговля как основная форма ВЭД.

14. Внешнеторговый потенциал и внешнеторговая квота. Тенденции и пути развития внешней и международной торговли.

15. Экономические показатели, характеризующие состояние внешней торговли.

16. Объем, товарная структура, динамика внешней торговли Республики Беларусь, основные партнеры.

17. Проблемы и пути развития экспортного потенциала Республики Беларусь.

18. ЕАЭС и его влияние на развитие внешней торговли. Развитие торгово-экономических отношений Беларуси со странами-членами ЕАЭС.

19. Тенденции и приоритеты развития внешней торговли в Республике Беларусь.

Тема 2. Управление внешнеэкономической деятельностью в Республике Беларусь

Вопросы для обсуждения

1. Система органов государственного управления внешнеэкономической деятельностью в Республике Беларусь.

2. Функции и полномочия Президента, Парламента, Совета Министров. Функции Министерства иностранных дел Республики Беларусь, Министерства экономики, Министерства финансов, Министерства антимонопольного регулирования и торговли, Национального Банка, Государственного Таможенного комитета, местных органов власти по регулированию внешнеэкономической деятельности.

3. Цели и направления деятельности Торгово-промышленной палаты.

4. Инструменты внешнеторговой политики Республики Беларусь. Законодательные основы регулирования ВЭД.

5. Меры содействия развитию внешнеторговой деятельности. Государственные целевые программы регулирования экспорта и импорта.

6. Регулирование внешнеэкономической деятельности в Евразийском экономическом союзе (ЕАЭС). Основные направления деятельности Евразийской экономической комиссии.

Тема 3. Международные организации и их роль в развитии международной торговли

Вопросы для обсуждения.

1. Роль международных экономических организаций в регулировании мирохозяйственных связей, решении глобальных проблем.
2. Основные направления деятельности международных экономических организаций и их функции.
3. Критерии классификации, принципы и направления деятельности международных экономических организаций.
4. Порядок создания информирования структуры международных организаций.
5. Специализированные учреждения ООН, осуществляющие деятельность в экономической и финансовой сферах.
6. Международный валютный фонд (МВФ), группа Всемирного банка.
7. Цели, задачи и направления деятельности экономического и социального совета ООН (ЭКОСОС), Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД).
8. Организация Объединенных Наций по промышленному развитию (ЮНИДО), Программа развития ООН (ПРООН), Комиссия ООН по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ).
9. Международная торговая палата (МТП).
10. Всемирная таможенная организация. Функции и направления деятельности Всемирной таможенной организации.
11. Международные организации ШОС, БРИКС: цель создания, участники, формы сотрудничества, участие Республики Беларусь.
11. Цель, задачи основные направления деятельности, структура Всемирной торговой организации (ВТО). Принципы и механизм деятельности.
12. ВТО в области регулирования международной торговли, раунды торговых переговоров.
13. Процедура присоединения к ВТО. Преимущества многосторонней торговой системы ВТО. Основные соглашения ВТО.
14. Проблемы и перспективы вхождения Республики Беларусь в ВТО

Тема 4. Внешнеторговые операции и техника их осуществления

Вопросы для обсуждения.

1. Содержание и связь понятий «внешнеторговая сделка» и «внешнеторговая операция».
2. Классификация международных коммерческих операций.
3. Основные и вспомогательные операции. Прямой и косвенный методы осуществления операций, их преимущества и недостатки, возможности использования.

4. Унификация правил международных торговых сделок. Регулирование внешнеторговых сделок Конвенцией ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980г. (Венской).

5. Значение Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи. Участники Конвенции. Цели и основные принципы. Структура Конвенции, области ее применения. Действие Венской конвенции на территории Республики Беларусь.

6. Особенности организации торговли основными товарными группами.

7. Способы установления контактов с зарубежными контрагентами. Факторы, учитываемые при выборе контрагентов на рынках зарубежных стран, их роль в заключении сделок.

8. Процедура подготовки экспортной сделки. Документы по подготовке внешнеторговой сделки. Фирменное досье. Способы и формы заключения сделок. Содержание понятия «оферта». Твердые и свободные оферты. Сходство и различие. Особенности оформления оферт.

9. Порядок осуществления внешнеторговой сделки и содержание основных этапов.

10. Коммерческие предложения продавца. Коммерческие предложения покупателя. Коммерческие запросы и заказы. Особенности оформления.

Тема 5. Подготовка и заключение внешнеторговых сделок

Вопросы для обсуждения.

1. Понятие внешнеторгового договора. Договор как юридический документ по оформлению внешнеторговой сделки.

2. Типовые договоры. Требования и рекомендации по оформлению и составлению договора. Основные правила заключения сделок.

3. Виды договоров. Факторы, влияющие на структуру и содержание договора.

4. Требования к содержанию внешнеторговых договоров купли-продажи товаров по законодательству Республики Беларусь. Существенные и несущественные условия внешнеторгового договора.

5. Форма внешнеторгового договора купли-продажи товаров. Устная форма сделки. Форма договора и момент заключения сделки по законодательству Республики Беларусь.

6. Понятие договора купли-продажи, его отличие от других внешнеторговых договоров. Правовые аспекты регулирования внешнеторговых договоров купли-продажи. Структура и содержание внешнеторгового договора купли-продажи. Коммерческие и юридические условия внешнеторговых договоров купли-продажи.

7. Определение сторон сделки. Предмет договора. Установление цены договора.

8. Способы определения качества товаров. Условия платежа. Выбор формы международных расчетов. Срок и дата поставки.

9. Порядок отгрузки и условия сдачи-приемки. Форс-мажорные обстоятельства.

10. Порядок предъявления и способы урегулирования рекламаций. Гарантийные обязательства. Содержание арбитражной оговорки. Дополнительные условия договоров. Указание юридических адресов сторон.

11. Способы обеспечения исполнения обязательств по внешнеторговому договору.

12. Базисные условия поставки. Содержание понятия «базисные условия поставки». Распределение обязанностей продавца и покупателя по доставке товара. Цель и задачи INCOTERMS-2020.

13. Структура и краткое содержание INCOTERMS–2020. Использование базисных условий поставки во внешнеторговых договорах. Выбор условий поставки. Обязанности продавца и покупателя по таможенной очистке, заключению договора страхования и договора перевозки.

Тема 6. Международные операции купли-продажи услуг

Вопросы для обсуждения.

1. Понятие и классификация услуг. Факторы, определяющие развитие торговли услугами. Особенности услуг как объекта торговли.

2. Способы международной торговли услугами. Общие принципы и правила регулирования торговли услугами в соответствии с ГАТС/ ВТО.

3. Классификация услуг в соответствии с положением ВТО. Обязательства стран-членов ВТО в области торговли услугами. Международное регулирование торговли услугами.

4. Основные формы торговли услугами. Инструменты национальной торговой политики в области внешней торговли услугами: меры регулирования доступа на рынок, изъятия из национального режима.

5. Особенности содержания договоров международной купли-продажи услуг.

6. Современные тенденции мирового рынка услуг.

7. Виды услуг во внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь.

Тема 7. Международная торговля результатами интеллектуальной деятельности

Вопросы для обсуждения

1. Понятие и объекты интеллектуальной собственности.

2. Права и обязательства членов ВТО в области защиты интеллектуальной собственности в соответствии с Соглашением по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности.

3. Функции Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС). Ключевые международные соглашения в области защиты интеллектуальной собственности.

4. Особенности защиты прав на результаты интеллектуальной деятельности авторским, смежным, патентным правом, правом на средства индивидуализации и на закрытую коммерческую информацию (Ноу-хау).

5. Система управления интеллектуальной собственностью в Республике Беларусь. Функции Национального центра интеллектуальной собственности Республики Беларусь как патентного органа.

6. Объекты интеллектуальной собственности, права промышленной собственности в соответствии с Гражданским Кодексом Республики Беларусь.

7. Критерии охраноспособности объектов интеллектуальной собственности. Экономические аспекты интеллектуальной собственности, оценка стоимости объектов интеллектуальной собственности.

8. Содержание, особенности и характерные черты международного технологического обмена. Технология как товар на мировом рынке.

9. Факторы, определившие развитие рынка технологий. Субъекты и объекты мирового рынка технологий. Формы международного обмена научно-техническими знаниями.

10. Международная лицензионная торговля. Виды лицензий и их характеристики. Структура и содержание международных лицензионных соглашений.

11. Лицензионные платежи.

12. Охрана прав на средства индивидуализации: товарные знаки, знаки обслуживания, наименование мест происхождения.

Тема 8. Внешнеторговые посреднические операции

Вопросы для обсуждения

1. Методы осуществления внешнеторговых операций. Понятие торгово-посреднических операций.

2. Функции, выполняемые посредниками в современной международной коммерческой практике, виды предоставляемых услуг. Основные критерии выбора посредника.

3. Факторы, определяющие привлечение торговых посредников. Преимущества и недостатки использования услуг посредников

4. Каналы сбыта при организации товаропроводящей сети. Меры по развитию, оптимизации и повышению эффективности работы собственных и отраслевых субъектов товаропроводящей сети за рубежом в соответствии с законодательством Республики Беларусь.

5. Виды и характеристика торгово-посреднических операций в международной торговле. Классификация посредников по объему предоставляемых полномочий.

6. Методы осуществления международных посреднических операций. Операции по перепродаже. Посредники в операциях по перепродаже. Операции по перепродаже на основе договора купли-продажи.

7. Операции по перепродаже на основе договора о предоставлении права продажи. Комиссионные и консигнационные операции. Функции комиссионера. Виды консигнации.

8. Агентские операции и особенности их правового регулирования. Брокерские операции.

9. Условия работы посредников на внешних рынках. Структура и содержание соглашений с посредниками. Вознаграждение посредников.

10. Международная торговля на товарных аукционах.

11. Международная торговля на товарных биржах

12. Международная торговля на товарных торгах.

Тема 9. Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности

Вопросы для обсуждения

1. Принципы и методы регулирования ВЭД: мировой опыт. Функции государства по регулированию ВЭД, необходимость такого регулирования для обеспечения экономической безопасности.

2. Эволюция политики протекционизма и свободной торговли.

3. Методы регулирования. Классификация методов регулирования согласно ВТО. Характеристика экономических методов.

4. Таможенно-тарифное регулирование. Таможенный тариф как инструмент торговой политики.

5. Понятие нетарифных ограничений. Количественные ограничения. Таможенные и административные импортные формальности.

6. Технические барьеры, стандарты и требования к товару. Государственное субсидирование и другие меры.

7. Таможенно-тарифное регулирование в соответствии с нормами ЕАЭС. Перемещение товаров через таможенную границу Таможенного союза в Республике Беларусь в соответствии с таможенным законодательством Таможенного союза и законодательством Республики Беларусь о таможенном регулировании.

8. Методы определения таможенной стоимости.

9. Международные товарные номенклатуры. Гармонизированная система описания и кодирования товаров.

10. Виды таможенных платежей и порядок их уплаты.

11. Таможенное и статистическое декларирование.

12. Таможенно-статистический учет экспортно-импортных операций и его унификация на многосторонней основе.

Тема 10. Управление внешнеэкономической деятельностью на предприятии. Экономическая эффективность внешнеэкономической деятельности

Вопросы для обсуждения

1. Сущность и формы внешнеэкономической деятельности предприятия, их классификации.

2. Основные и специальные (специфические) функции управления ВЭД предприятия.

3. Формы организации внешнеэкономической службы предприятия. Факторы, влияющие на формирование организационной структуры управления ВЭД.

4. Типы организационных структур внешнеэкономических служб предприятия, их характеристика, преимущества и недостатки.
5. Порядок планирования внешнеэкономической деятельности
6. Последовательность разработки внешнеэкономической стратегии предприятия.
7. Оценка эффективности экспортных и импортных операций предприятия.
8. Сущность методики определения экономической эффективности экспорта, импорта организации (фирмы).
9. Система показателей оценки эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия.

ПЕРЕЧЕНЬ ЗАДАНИЙ И КОНТРОЛЬНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ УСР

№ темы	Тема УСР	Кол-во часов	Метод. обеспечение	Форма контроля
3 курс, 6 семестр (20 часов)				
1	Республика Беларусь в системе мирохозяйственных связей	2	Интернет-ресурсы	Компьютерная презентация
2	Управление внешнеэкономической деятельностью в Республике Беларусь	2	Интернет-ресурсы	Реферат, доклад, сообщение
3	Международные организации и их роль в развитии международной торговли	2	Интернет-ресурсы	Компьютерная презентация
4	Внешнеторговые операции и техника их осуществления	2	Интернет-ресурсы	Реферат, доклад, сообщение
5	Подготовка и заключение внешнеторговых сделок	2	Интернет-ресурсы	Реферат, доклад, сообщение
6	Международные операции купли-продажи услуг	2	Интернет-ресурсы	Реферат, доклад, сообщение
7	Международная торговля результатами интеллектуальной деятельности	2	Интернет-ресурсы	Реферат, доклад, сообщение
8	Внешнеторговые посреднические операции	2	Интернет-ресурсы	Реферат, доклад, сообщение
9	Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности	2	Интернет-ресурсы	Реферат, доклад, сообщение
10	Управление внешнеэкономической деятельностью на предприятии. Экономическая эффективность внешнеэкономической деятельности	2	Интернет-ресурсы	Реферат, доклад, сообщение

ПРИМЕРНЫЙ ПЕРЕЧЕНЬ ТЕМ РЕФЕРАТОВ ДЛЯ УПРАВЛЯЕМОЙ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

1. Объем, товарная структура, динамика внешней торговли (экспорта и импорта) Республики Беларусь, основные партнеры.
2. Проблемы и пути развития экспортного потенциала Республики Беларусь.
3. Тенденции и приоритеты развития внешней торговли в Республике Беларусь.
4. Сотрудничество Республики Беларусь со странами ЕАЭС: формы, товарный аспект, динамика экономических показателей.

5. Инструменты внешнеторговой политики Республики Беларусь. Законодательные основы регулирования ВЭД.

6. Меры содействия развитию внешнеторговой деятельности. Государственные целевые программы регулирования экспорта и импорта.

7. Регулирование внешнеэкономической деятельности в Евразийском экономическом союзе (ЕАЭС). Основные направления деятельности Евразийской экономической комиссии.

8. ВТО в области регулирования международной торговли, раунды торговых переговоров.

9. Процедура присоединения к ВТО. Преимущества многосторонней торговой системы ВТО. Основные соглашения ВТО.

10. Проблемы и перспективы вхождения Республики Беларусь в ВТО

11. Значение Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи. Участники Конвенции. Цели и основные принципы. Структура Конвенции, области ее применения. Действие Венской конвенции на территории Республики Беларусь.

12. Особенности организации торговли основными товарными группами.

13. Требования к содержанию внешнеторговых договоров купли-продажи товаров по законодательству Республики Беларусь. Существенные и несущественные условия внешнеторгового договора.

14. Структура и краткое содержание INCOTERMS–2020. Использование базисных условий поставки во внешнеторговых договорах. Выбор условий поставки. Обязанности продавца и покупателя по таможенной очистке, заключению договора страхования и договора перевозки.

15. Основные формы торговли услугами. Инструменты национальной торговой политики в области внешней торговли услугами: меры регулирования доступа на рынок, изъятия из национального режима.

16. Особенности содержания договоров международной купли-продажи услуг.

17. Современные тенденции мирового рынка услуг.

18. Виды услуг во внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь (экспорт и импорт услуг: географический и продуктовый аспекты).

19. Современные тенденции мирового рынка услуг.

20. Содержание, особенности и характерные черты международного технологического обмена. Технология как товар на мировом рынке.

21. Факторы, определившие развитие рынка технологий. Субъекты и объекты мирового рынка технологий. Формы международного обмена научно-техническими знаниями.

22. Методы осуществления международных посреднических операций. Операции по перепродаже. Посредники в операциях по перепродаже. Операции по перепродаже на основе договора купли-продажи.

23. Международная торговля на товарных аукционах.

24. Международная торговля на товарных биржах

25. Международная торговля на товарных торгах.

26. Международные товарные номенклатуры. Гармонизированная система описания и кодирования товаров.

27. Виды таможенных платежей и порядок их уплаты.
28. Таможенное и статистическое декларирование.
29. Таможенно-статистический учет экспортно-импортных операций и его унификация на многосторонней основе.
30. Порядок планирования внешнеэкономической деятельности.
31. Последовательность разработки внешнеэкономической стратегии предприятия.
32. Риски во внешнеэкономической деятельности и управление ими.

ПРИМЕРНЫЙ ПЕРЕЧЕНЬ ВОПРОСОВ ДЛЯ ПОДГОТОВКИ К ЗАЧЕТУ

1. Республика Беларусь как субъект внешнеэкономической деятельности.
2. Внешняя торговля как основная форма внешнеэкономических связей.
3. Система показателей оценки внешней торговли страны.
4. Основные принципы внешнеэкономической политики Республики Беларусь.
5. Экономические организации системы ООН и направления их деятельности по регулированию международной торговли.
6. Принципы функционирования ВТО, функции и структура ВТО.
7. Порядок вступления в ВТО. Республика Беларусь и ВТО.
8. Всемирная таможенная организация, Международная торговая палата и направления их деятельности.
9. Понятие внешнеторговой сделки, внешнеторговой операции в международной торговле.
10. Виды внешнеторговых операций и методы их осуществления.
11. Основные этапы осуществления внешнеторговых сделок.
12. Способы установления контактов с зарубежными партнерами.
13. Понятие и структура внешнеторгового договора купли-продажи товаров.
14. Содержание коммерческих условий внешнеторгового договора купли-продажи товаров.
15. Содержание юридических условий внешнеторгового договора купли-продажи товаров.
16. Транспортные условия внешнеторгового договора купли-продажи товаров (Базисные условия поставки).
17. Способы осуществления международной торговли услугами в соответствии с ГАТС.
18. Методы регулирования международной торговли услугами.
19. Понятие торгово-посреднических операций. Преимущества и недостатки использования посредников в международной торговле.
20. Виды и характеристика торгово-посреднических операций в международной торговле.
21. Международная торговля на товарных биржах, аукционах и торгах.
22. Функции, выполняемые посредниками в современной международной коммерческой практике.

23. Понятие и объекты интеллектуальной собственности в международной торговле.
24. Система управления интеллектуальной собственностью в Республике Беларусь.
25. Содержание, особенности и характерные черты международного технологического обмена.
26. Международная лицензионная торговля.
27. Специфика и содержание лицензионного договора.
28. Принципы и задачи государственного регулирования внешнеэкономической деятельности.
29. Методы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности.
30. Система государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в Республике Беларусь.
31. Таможенно-тарифное регулирование внешнеэкономической деятельности.
32. Нетарифные методы регулирования внешнеэкономической деятельности и их применение в Республике Беларусь.
33. Функции и организация внешнеэкономической деятельности предприятия.
34. Регулирование ВЭД в Евразийском экономическом союзе (ЕАЭС).
35. Организация внешнеэкономической службы предприятия.
36. Подготовка и проведение переговоров по экспортно-импортным сделкам.
37. Таможенный тариф: понятие и цели использования.
38. Таможенные пошлины: сущность, функции, классификация.
39. Таможенные режимы: понятие и практическое применение в Республике Беларусь.
40. Международные организации и их роль в регулировании внешнеэкономической деятельности.
41. Инструменты внешнеторговой политики Республики Беларусь.
42. Меры содействия развитию внешнеторговой деятельности в Республике Беларусь.
43. Таможенно-тарифное регулирование в соответствии с нормами ЕАЭС.
44. Сущность и формы внешнеэкономической деятельности предприятия, их классификации.
45. Основные и специальные (специфические) функции управления ВЭД предприятия.
46. Типы организационных структур внешнеэкономических служб предприятия, их характеристика, преимущества и недостатки.
47. Оценка эффективности ВЭД предприятия.
48. Система показателей оценки эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия.

VI. ПРОТОКОЛ СОГЛАСОВАНИЯ УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЫ

Название учебной дисциплины, с которой требуется согласование	Название кафедры	Предложения об изменениях в содержании учебной программы учреждения высшего образования по изучаемой учебной дисциплине	Решение, принятое кафедрой, разработавшей учебную программу (с указанием даты и номера протокола)
Менеджмент качества	экономики и менеджмента	Предложений нет	протокол заседания кафедры № 11 от 26.06.2025 г.

Учреждение образования Федерации профсоюзов Беларуси
«Международный университет «МИТСО»

УТВЕРЖДАЮ

Ректор учреждения образования
Федерации профсоюзов Беларуси
«Международный университет «МИТСО»

В.М. Поздняков

12. 2025 г.

Регистрационный № УД-010/02-25/уч.



УПРАВЛЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

Учебная программа учреждения высшего образования
по учебной дисциплине для специальности

6-05-0414-04 Управление информационными ресурсами

2025 г.

Контрольный экземпляр

Учебная программа составлена на основе образовательного стандарта ОСВО 6-05-0414-04-2023 (общее высшее образование) для специальности 6-05-0414-04 «Управление информационными ресурсами», утвержденного Постановлением Министерства образования Республики Беларусь 07.08.2023 № 240, примерной учебной программы «Управление внешнеэкономической деятельностью», утвержденной 27.06.2024 регистр. № 6-05-04-034/пр. и учебного плана учреждения образования Федерации профсоюзов Беларуси «Международный университет «МИТСО» по специальности 6-05-0414-04 Управление информационными ресурсами, утвержденного 01.03.2023 рег. № 6-05-0414-04/уч.

СОСТАВИТЕЛЬ:

С.В. Дадалко, профессор кафедры экономики и менеджмента учреждения образования Федерации профсоюзов Беларуси «Международный университет «МИТСО», кандидат экономических наук, доцент

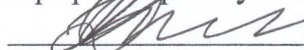
РЕКОМЕНДОВАНА К УТВЕРЖДЕНИЮ:

Кафедрой экономики и менеджмента учреждения образования Федерации профсоюзов «Международный университет «МИТСО» (протокол № 4 от 28.11.2025);

Научно-методическим советом учреждения образования Федерации профсоюзов Беларуси «Международный университет «МИТСО» (протокол № 2 от 16.12.2025)

СОГЛАСОВАНО

Проректор по учебной работе

 М.А. Юрочкин

Нормоконтроль

ведущий специалист УМУ

 Г.Д. Лагунович**СОГЛАСОВАНО**

Декан экономического факультета

 А.В. Ковтунов

Библиограф I категории

 Н.А. Лёпа

I. ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

На современном этапе внешнеэкономические связи являются неотъемлемой частью деятельности отраслей народного хозяйства, предприятий (организаций).

Целью изучения курса «Управление внешнеэкономической деятельностью» является повышение компетентности обучающихся, приобретение знаний и умений по вопросам теории и практики управления во взаимосвязи с внешнеэкономической деятельностью государства и его субъектов на разных уровнях с учетом зарубежного опыта для эффективной работы на мировом рынке.

Для достижения поставленной цели предусматривается решение следующих **задач**:

формирование у обучающихся необходимой теоретической базы в области управления внешнеэкономической деятельностью для последующего прикладного применения;

выработка навыков самостоятельной работы с литературными источниками, исходя из содержания дисциплины и задач по управлению внешнеэкономической деятельностью государства;

овладение методами системного анализа управленческих ситуаций в сфере внешнеэкономической деятельности и умениями находить оптимальные решения для успешного осуществления внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь.

Учебная дисциплина «Управление внешнеэкономической деятельностью» является составной частью модуля «Управление» и относится к циклу учебных дисциплин государственного компонента. Учебная программа составлена с учетом межпредметных связей с учебными дисциплинами «Государственное управление», «Национальная экономика Беларуси».

В результате изучения учебной дисциплины обучающийся должен **знать**:

сущность и значение внешнеэкономической деятельности на уровне государства и на уровне предприятия;

организационные формы и основные направления внешнеэкономической деятельности, принципы и методы ее регулирования;

внешнеторговый потенциал, товарную структуру и основных партнеров во внешней торговле Республики Беларусь, особенности ее организации и регулирования;

систему управления внешнеэкономической деятельностью в Республике Беларусь; функции управления внешнеэкономической деятельностью предприятия;

теоретические аспекты технологии осуществления внешнеторговых операций разных видов;

методы сбора и обработки коммерческой информации о зарубежных партнерах, критерии и принципы выбора партнера по внешнеторговой сделке.

уметь:

определять приоритетные направления развития внешнеэкономической деятельности с точки зрения их целесообразности для обеспечения экономической безопасности страны;

выбирать оптимального партнера по внешнеэкономической сделке;

решать проблемы и ситуации, складывающиеся в области управления внешнеэкономической деятельностью;

рассчитывать эффективность внешнеэкономической деятельности предприятия;

иметь навыки:

оценки и решения конкретных ситуаций с учетом реального положения во внешнеэкономической деятельности, особенно во внешней торговле Республики Беларусь, при заключении внешнеэкономических сделок;

составления и заключения внешнеторгового договора, учитывая собственные интересы и гарантии успешного осуществления внешнеторговой сделки; навыками профессиональной аргументации при разборе стандартных ситуаций в сфере предстоящей деятельности.

Освоение учебной дисциплины должно обеспечить **формирование** следующих **универсальных компетенций**:

проявлять инициативу и адаптироваться к изменениям в профессиональной деятельности;

базовых профессиональных компетенций:

владеть методами регламентирования внешнеэкономической деятельности на межгосударственном и государственном уровнях, выполнять экономические расчеты по внешнеэкономическим контрактам и планировать внешнеэкономическую деятельность организации.

В рамках образовательного процесса по данной учебной дисциплине обучающийся должен приобрести не только теоретические и практические знания, умения и навыки по специальности, но и развить свой ценностно-личностный, духовный потенциал, сформировать качества патриота и гражданина, готового к активному участию в экономической, производственной, социально-культурной и общественной жизни страны.

Распределение аудиторных часов по видам занятий и семестрам.

Формы промежуточной аттестации

Семестр	Количество академических часов							Самостоят. работа	Форма промежуточной аттестации
	Всего	Аудит.	Из них						
			Лекции	Лабор. занятия	Практ. занятия	Семи- нары	УСР ¹		
Очная форма получения высшего образования									
6	100	50	24		8	8	10	50	зач.
Всего	100	50	24		8	8	10	50	

¹ Управляемая самостоятельная работа

II. СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Введение в дисциплину «Управление внешнеэкономической деятельностью». Роль внешнеэкономического фактора в развитии национальной экономики потенциал. Субъекты внешнеэкономической деятельности

Цель, задачи и структура дисциплины. Предметная область теории управления внешнеэкономической деятельностью. Принципы и функции системы управления внешнеэкономической деятельностью. Задачи, принципы и функции системы управления внешнеэкономической деятельностью. Понятие и сущность основных категорий: «внешнеэкономические отношения», «внешнеэкономические связи», «внешнеэкономическая деятельность», «внешнеэкономический (экспортный) потенциал», «внешнеэкономический комплекс».

Условия и предпосылки развития внешнеэкономических отношений государств. Мотивы производителей для участия во внешнеэкономической деятельности. Факторы развития внешнеэкономической деятельности. Основные формы внешнеэкономических связей. Основные направления, формы и виды внешнеэкономической деятельности и их характеристика. Внешняя торговля как основной вид внешнеэкономической деятельности. Предпосылки и необходимость участия Республики Беларусь во внешнеэкономических отношениях. Внешнеторговая политика Республики Беларусь, ее основные цели. Объем, товарная и региональная структура, динамика внешней торговли Республики Беларусь. Евразийский экономический союз и его влияние на развитие внешней торговли. Иностранные инвестиции в Республике Беларусь. Формы инвестирования. Оценка инвестиционного климата национальной экономики. Участие Республики Беларусь в международном научно-техническом и производственно-техническом сотрудничестве.

Система управления внешнеэкономической деятельностью: субъекты и объекты. Многообразие участников внешнеэкономической деятельности и их классификация: по профилю внешнеэкономической деятельности; по характеру внешнеэкономических операций; по организационно-правовой форме; по характеру собственности, принадлежности капитала и контролю; по сфере деятельности. Определение понятия «контрагент». Виды контрагентов на зарубежных рынках. Классификация иностранных контрагентов и их характеристика. Критерии выбора страны и компании-контрагента. Основные принципы выбора зарубежного партнера во внешнеэкономической деятельности. Организация работы по сбору информации и изучению контрагентов во внешнеторговых фирмах. Роль информации в современной международной деловой практике. Источники информации о зарубежных партнерах. Факторы, учитываемые при выборе контрагентов на рынках зарубежных стран. Оперативно коммерческая работа по изучению фирм.

Тема 2. Международные организации и их роль в регулировании внешнеэкономической деятельности

Предпосылки многостороннего регулирования экономических отношений государств на современном этапе, его цели и методы. Межгосударственные торгово-экономические соглашения: их виды и содержание. Регулирование торгово-экономических отношений в рамках экономических интеграционных объединений государств. Международные организации и их роль в регулировании внешнеэкономической деятельности Всемирная торговая организация (ВТО) и ее роль в регулировании мировой торговли. Международные соглашения, лежащие в основе деятельности ВТО. Экономический и социальный совет ООН (ЭКОСОС). Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД). Специализированные международные организации в области экономического сотрудничества. Группа Всемирного банка. Международный валютный фонд. Европейский банк реконструкции и развития. Всемирная таможенная организация. Международная торговая палата.

Участие Республики Беларусь в международных организациях в области экономического сотрудничества и торговых соглашениях.

Тема 3. Понятие и виды внешнеэкономических (международных коммерческих) операций

Понятие и виды внешнеэкономических операций. Содержание понятия «внешнеэкономическая (международная коммерческая) операция». Принципы классификации внешнеэкономических операций. Основные и вспомогательные операции. Правовая форма внешнеэкономических операций. Внешнеэкономическая (международная торговая) сделка. Унификация правил и условий международных торговых сделок. Виды внешнеэкономических операций по направлениям торговли. Внешнеторговые операции по купле-продаже товаров в материально вещественной форме. Внешнеэкономические операции по купле-продаже услуг. Внешнеэкономические операции по купле-продаже объектов интеллектуальной собственности. Основные этапы внешнеэкономических операций и их содержание. Коммерческие предложения в международной торговле. Методы осуществления внешнеэкономических операций, их преимущества и недостатки. Прямой и косвенный метод. Виды и характеристики торгово-посреднических операций во внешнеэкономической деятельности. Условия работы посредников на внешних рынках и их вознаграждение. Влияние государственного регулирования в стране на успех фирмы в конкуренции.

Тема 4. Договор (контракт) международной купли-продажи как основной документ во внешнеэкономической деятельности

Сущность, виды и функции международных контрактов. Структура контракта международной купли-продажи товара и его содержание. Понятие существенных и несущественных условий контракта. Использование типовых контрактов. Форма и структура внешнеторгового контракта купли продажи товаров. Требования к содержанию внешнеторговых контрактов купли-продажи

товаров по законодательству Республики Беларусь. Регулирование внешнеторговых сделок Венской конвенцией ООН о договорах международной купли-продажи товаров (1980 г.). Действие Венской конвенции на территории Республики Беларусь. Структура Конвенции, области ее применения. Базисные условия поставки. Международные правила толкования международных терминов ИНКОТЕРМС и его значение для заключения внешнеторговых контрактов. ИНКОТЕРМС-2020: основные черты, характеристика групп типов контрактов и терминов.

Тема 5. Организация и техника международной торговли товарами и услугами

Организация и техника внешнеэкономических операций по основным товарным группам. Особенности организации международной торговли сырьевыми и продовольственными товарами, по поставке товаров массового спроса и по поставке машино-технической продукции. Международный лизинг и его оформление. Преимущества лизинга. Основные черты и виды международного лизинга. Нормативная правовая база международного лизинга. Конвенция ЮНИДРУА о международном финансовом лизинге. Регулирование лизинговой деятельности в Республике Беларусь. Содержание специфических статей лизингового контракта. Особенности организации международного инжиниринга. Составляющие инжиниринговой деятельности. Фирмы, оказывающие международные инжиниринговые услуги и оказываемые инженерно-консультационными фирмами услуги. Виды договоров на оказание инжиниринговых услуг. Нормативная правовая база оформления договоров на оказание инжиниринговых услуг. Отношения консультанта с заказчиком и методы расчета вознаграждения консультанта.

Тема 6. Организация международного обмена объектами интеллектуальной собственности

Объекты интеллектуальной собственности и их характеристика. Международный обмен лицензиями как форма международной торговли объектами интеллектуальной собственности. Классификация лицензий. Типы франчайзинга: производственный, торговый (товарный) и лицензионный (деловой). Структура и содержание договоров международной купли-продажи лицензий. Размеры и способы платежей по международным лицензионным соглашениям. Основные статьи международного лицензионного соглашения, обязанности лицензиара и лицензиата в лицензионном соглашении.

Тема 7. Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности. Таможенно-тарифное регулирование внешнеторговой деятельности

Роль государства в регулировании внешнеэкономической деятельности в условиях рынка, необходимость такого регулирования для обеспечения экономической безопасности. Эволюция политики протекционизма и свободной торговли. Функции внешнеэкономической деятельности. государственного

регулирования Механизм государственного регулирования
внешнеэкономической деятельности и характеристика его составляющих.
Внешнеэкономическая политика государства и факторы. Принципы и
структурообразующие элементы внешнеэкономической политики государства.
Стимулирование экспорта национальных товаропроизводителей. Стратегия
государства в отношении импорта.

Методы государственного регулирования внешнеторговой деятельности.
Основная задача государства в области внешней торговли. Таможенно-тарифное
регулирование как основной инструмент государства при регулировании
внешней торговли. Таможенно-тарифное регулирование в Евразийском
экономическом союзе. Сущность и основные элементы таможенно-тарифного
регулирования. Таможенный тариф и его виды. Тарифные преференции. Виды
таможенных платежей. Таможенная пошлина: понятие, функции,
классификация. Критерии дифференциации ставок таможенных пошлин.
Таможенная стоимость товара, методы ее определения. Определение страны
происхождения ввозимого товара. Таможенные процедуры. Таможенные
операции. Международные товарные номенклатуры, принципы их построения и
применения в коммерческой практике. Характеристика кода товара. Товарная
номенклатура внешнеэкономической деятельности Евразийского
экономического союза и ее отличительные особенности.

Тема 8. Нетарифные ограничения международной торговли.

Валютное регулирование и валютный контроль во внешнеэкономической деятельности

Сущность и необходимость нетарифных ограничений в международной
торговле. Классификация инструментов нетарифного регулирования. Единые
меры нетарифного регулирования Евразийского экономического союза.
Инструменты административного ограничения экспорта и импорта.
Количественные ограничения. Лицензирование. Автоматическое
лицензирование (наблюдение) экспорта и импорта товаров. Демпинг и
антидемпинговая политика. Таможенные и административные экспортно
импортные формальности. Санитарные, ветеринарно-санитарные и карантинные
фитосанитарные меры. Экспортный контроль. Финансовые методы торговой
политики. Налоги и налоговая политика как средство скрытого протекционизма.

Понятие и общая характеристика валютного регулирования
внешнеэкономической деятельности. Валютное законодательство. Система
органов валютного регулирования и валютного контроля в Республике Беларусь
и их полномочия. Валютные ограничения в системе валютного регулирования.
Валютный контроль и его основные направления. Валютный курс как элемент
валютного регулирования.

Тема 9. Эффективность внешнеэкономической деятельности

Теоретический и методологический аспекты экономической
эффективности. Методы экономического обоснования принимаемых решений
по управлению внешнеэкономической деятельностью предприятия. Факторы

эффективности внешнеэкономической деятельности. Показатели эффекта и эффективности. Общая и сравнительная эффективность. Методика и показатели оценки эффективности внешнеэкономической деятельности. Система показателей внешней торговли. Общие показатели эффективности внешней торговли. Частные показатели эффективности внешней торговли. Экспортная, импортная, внешнеторговая квота. Показатели уровня международной специализации. Экспортный, импортный, внешнеторговый обороты. Внешнеторговое сальдо.

Тема 10. Управление внешнеэкономической деятельностью в Республике Беларусь

Законодательная основа государственного внешнеэкономической деятельностью в Республике Беларусь. управления Система органов государственного управления внешнеэкономической деятельностью в Республике Беларусь. Функции и полномочия Президента Республики Беларусь, Всебелорусского народного собрания, Парламента Республики Беларусь, Правительства Республики Беларусь. Министерство иностранных дел Республики Беларусь: структура, функции. Роль республиканских государственных органов в регулировании внешнеэкономической деятельности – Национального банка, Министерства финансов, Министерства антимонопольного регулирования и торговли, Министерства экономики, Государственного таможенного комитета и др. Роль местных органов власти в управлении внешнеэкономической деятельностью. Организации, содействующие осуществлению внешнеэкономической деятельности. Цели и направления деятельности Белорусской торгово-промышленной палаты в области внешнеэкономической деятельности.

Тема 11. Управление внешнеэкономической деятельностью на предприятии

Предприятие как субъект внешнеэкономической деятельности. Преимущества, предпосылки и условия развития внешнеэкономической деятельности предприятия. Концепция развития внешнеэкономической деятельности предприятия. Формы внешнеэкономической деятельности предприятия. Экономическая и информационная безопасность предприятия во внешнеэкономической деятельности. Сущность и методические основы планирования внешнеэкономической деятельности предприятия. Способы и формы выхода предприятия на внешний рынок. на Организационные структуры управления внешнеэкономической деятельностью предприятия. Критерии выбора оптимальной организационной структуры внешнеэкономической службы предприятия. Принципы организационной оптимизации при построении структуры управления внешнеэкономической деятельностью предприятия. Ценообразование во внешнеэкономической деятельности предприятия. Определение цены на экспортную продукцию и его этапы.

IV. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКАЯ КАРТА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Очная (дневная) форма получения высшего образования

Номер темы	Название раздела, темы	Всего часов	Количество аудиторных часов					Самостоятельная работа	Литература	Форма контроля
			Лекции	Практические занятия	Семинарские занятия	Лабораторные занятия	Количество часов УСР			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1	Введение в дисциплину «Управление внешнеэкономической деятельностью». Роль внешнеэкономического фактора в развитии национальной экономики потенциал. Субъекты внешнеэкономической деятельности	8	2		1		1	4	[1;2; 3; 4,7; 11;12]	УО, УД, Р
2	Международные организации и их роль в регулировании внешнеэкономической деятельности	7	2		1		1	3	[1,2;8;12]	УО,УД, Р
3	Понятие и виды внешнеэкономических (международных коммерческих) операций	6	2		1		1	2	[1,2; 3; 4; 6;7;11;12]	УО,УД, Р
4	Договор (контракт) международной купли-продажи как основной документ во внешнеэкономической деятельности	8	2		1		1	4	[1,2; 3; 4; 6;7;11;12]	УО, Р
5	Организация и техника международной торговли товарами и услугами	8	2	1			1	4	[1,2; 3; 4; 6;7;11;12]	УО, ЗТТ, Р
6	Организация международного обмена объектами интеллектуальной собственности	7	2	1			1	3	[1,2; 3; 4; 6;7;11;12]	РПЗ, УО, Р
7	Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности. Таможенно-тарифное регулирование внешнеторговой деятельности.	18	4	2	1		1	10	[1,2; 3; 4; 5;6;7;9;10;11]	КР, Р ЗТТ(ТА) ²

² Текущая аттестация

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
8	Нетарифные ограничения международной торговли. Валютное регулирование и валютный контроль во внешнеэкономической деятельности	14	2	2	1		1	8	[1,2; 3; 4; 5;6;7;11;12]	РПЗ, РЗТТ, УО
9	Эффективность внешнеэкономической деятельности	9	2	2			1	4	[1,2; 3; 4; 5;6;7;11;12]	РПЗ, РЗТТ, УО
10	Управление внешнеэкономической деятельностью в Республике Беларусь	7	2		1			4	[1, 3; 4]	УО,УД
11	Управление внешнеэкономической деятельностью на предприятии	8	2		1		1	4	[1,2; 3; 4;7;11;12]	УО,УД, Р
	Всего по дисциплине	100	24	8	8	-	10	50		зач.

IV. ИНФОРМАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ

ОСНОВНАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. Сушко, В. И. Экономика и управление внешнеэкономической деятельностью : учеб. пособие : для студентов учреждений высшего образования по экономическим специальностям / В. И. Сушко. – Минск : Выш. шк., 2022. – 495 с.
2. Сенотрусова, С. В. Внешнеэкономическая деятельность организации : учебник для вузов / С. В. Сенотрусова. – М. : Юрайт, 2024. – 198 с.
3. Шуст, А. С. Управление внешнеэкономической деятельностью : пособие для обучающихся учреждений высшего образования, осваивающих образовательную программу высшего образования 1-й ступени 1-26 01 03 «Государственное управление и экономика» / А. С. Шуст. – Минск : Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь, 2023. – 210 с.
4. Юрова, Н. В. Организация и управление внешнеэкономической деятельностью : учеб. пособие : для студентов учреждений высшего образования по специальности «Мировая экономика» / Н. В. Юрова. – Минск : БГУ, 2020. – 129 с.

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ЛИТЕРАТУРА

5. Джабиев, А. П. Таможенные процедуры : учеб. для вузов / А. П. Джабиев. – М. : Юрайт, 2020. – 426 с.
6. Кузнецова, Г. В. Международная торговля товарами и услугами : учебник и практикум для вузов / Г. В. Кузнецова, Г. В. Подбиралина. – М. : Юрайт, 2021. – 720 с.
7. Лебедев, Д. С. Внешнеэкономическая деятельность предприятий в схемах и таблицах / Д. С. Лебедев. – М. : Проспект, 2021. – 400 с.
8. Международные экономические организации : учеб. для вузов / С. Н. Сильвестров [и др.] ; под ред. С. Н. Сильвестрова. – М. : Юрайт, 2021. – 246 с.
9. Новикова, С. А. Таможенное дело и таможенное регулирование в ЕАЭС : учеб. для вузов / С. А. Новикова. – М. : Юрайт, 2020. – 377 с.
10. Попова, Л. И. Технологии таможенного контроля : учеб. пособие для вузов / Л. И. Попова. – М. : Юрайт, 2020. – 257 с.
11. Прокушев, Е. Ф. Внешнеэкономическая деятельность : учеб. и практикум для вузов / Е. Ф. Прокушев, А. А. Костин; под ред. Е. Ф. Прокушева. – 11-е изд., перераб. и доп. – М. : Юрайт, 2021. – 470 с.
12. Чурсин, А. А. Внешнеэкономическая деятельность организации / А. А. Чурсин, С. Ю. Муртузалиева. – М. : Инфра-М, 2018. – 332 с.

НОРМАТИВНЫЕ ПРАВОВЫЕ АКТЫ

13. О государственном регулировании внешнеторговой деятельности : Закон Респ. Беларусь, 25 нояб. 2004 г., № 347-З : в ред. Закона Респ. Беларусь от 12 июля 2023 г. № 280-З) // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. – 2004. – № 103. – 2/1096.

14. Об утверждении Основных направлений внутренней и внешней политики Республики Беларусь : Закон Респ. Беларусь, 14 нояб. 2005 г., № 60-З : в ред. Закона Респ. Беларусь от 4 июня 2015 г. № 275-З // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. – 2005. – № 188. – 2/1157.

15. О валютном регулировании и валютном контроле : Закон Респ. Беларусь, 22 июля 2003 г., № 226-З : в ред. Закона Респ. Беларусь от 9 декабря 2025 г.

16. О таможенном регулировании в Республике Беларусь : Закон Респ. Беларусь, 10 янв. 2014 г., № 129-З : в ред. Закона Респ. Беларусь от 22 апреля 2024 г. № 366 // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – URL: <https://pravo.by/document/?guid=3871&p0=H11400129> (дата обращения: 20.11.2025).

17. О повышении эффективности внешнеэкономической деятельности : Указ Президента Респ. Беларусь, 22 авг. 2022 г., № 291 // ЭТАЛОН : информ.-поисковая система (дата обращения: 20.11.2025).

18. Об утверждении Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2026–2030 годы : Решение Всебелорусского народного собрания от 19 декабря 2025 г. № 1 // ЭТАЛОН : информ.-поисковая система (дата обращения: 20.11.2025).

19. О повышении эффективности внешнеэкономической деятельности : постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 22 мая 2021 г., № 284 // ЭТАЛОН : информ.-поисковая система (дата обращения: 20.11.2025).

20. О проведении юридическими лицами – резидентами операций, связанных с экспортом : постановление Совета Министров Респ. Беларусь и 13 Национального банка Респ. Беларусь, 7 июня 2022 г., № 363/13 // ЭТАЛОН : информ.-поисковая система (дата обращения: 20.11.2025).

21. Таможенный кодекс Евразийского экономического союза" (ред. от 29.05.2019, с изм. от 18.03.2023) (приложение N 1 к Договору о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза). [сайт] – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_215315/?ysclid=lmrlfmkoys983827038 (дата обращения: 20.11.2025).

СРЕДСТВА ОБУЧЕНИЯ

1. Система дистанционного обучения «Moodle».
2. Учебные пособия, практикумы, содержащие теоретические материалы, ситуационные задания и задачи в соответствии с тематикой практических занятий по дисциплине.
3. Мультимедийные презентации с дидактическими материалами в соответствии с тематикой лекций, практических и семинарских занятий по дисциплине.

ФОРМЫ И МЕТОДЫ ОБУЧЕНИЯ

Формы обучения – аудиторные занятия (лекции, практические и семинарские занятия), самостоятельная работа обучающихся.

Основными методами обучения, отвечающими целям учебной дисциплины, являются: элементы проблемного обучения (проблемное изложение, вариативное изложение, частично-поисковый метод), реализуемые на лекционных занятиях; элементы учебно-исследовательской деятельности, творческого подхода, реализуемые на практических и семинарских занятиях.

СРЕДСТВА ДИАГНОСТИКИ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Диагностика результатов образовательной деятельности обучающихся осуществляется в ходе проведения всех видов занятий, самостоятельной работы и текущей аттестации по учебной дисциплине.

Основными формами контроля знаний по учебной дисциплине являются:

устный опрос	УО;
устный доклад	УД;
контрольная работа	КР;
тест (задание тестового типа)	ЗТТ;
решение практических задач	РПЗ;
реферат	Р.

Текущая аттестация обучающихся проводится в течение семестра в целях периодического контроля и оценки результатов их учебной деятельности по учебной дисциплине с выставлением отметок.

Текущий контроль проводится строго в соответствии с учебно-методической картой дисциплины. Обучающийся должен в обязательном порядке участвовать во всех контрольных мероприятиях текущего контроля, предусмотренных учебной программой дисциплины.

Форма текущей аттестации по учебной дисциплине:

тест (задание тестового типа)	ЗТТ.
-------------------------------	------

К промежуточной аттестации по учебной дисциплине, модулю обучающиеся допускаются при условии успешного прохождения текущей аттестации, предусмотренной учебной программой в текущем семестре.

Формой промежуточной аттестации является:

зачет

зач.;

Оценка уровня знаний и компетенций студентов производится по десятибалльной шкале в соответствии с критериями, утвержденными Министерством образования Республики Беларусь.

МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ОРГАНИЗАЦИИ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ

При изучении учебной дисциплины рекомендуется использовать следующие формы самостоятельной работы обучающихся: изучение нормативных правовых актов; использование учебно-методических материалов; подготовка докладов, рефератов, творческих заданий и др.; конспектирование учебной литературы; подготовка к зачету по перечню вопросов учебной программы.

ПЕРЕЧЕНЬ ТЕМ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ

Целью практических занятий является закрепление теоретического курса, приобретение навыков решения задач, активизация самостоятельной работы студентов.

Практическое занятие 1. Тема 5. Организация и техника международной торговли товарами и услугами

Цель: формирование у обучаемых понимания сущности и роли организации и техники международной торговли товарами и услугами.

Вопросы для обсуждения:

1. Особенности организации международной торговли сырьевыми и продовольственными товарами, по поставке товаров массового спроса и по поставке машинно-технической продукции.

2. Понятие и классификация услуг. Факторы, определяющие развитие торговли услугами. Особенности услуг как объекта торговли.

3. Способы международной торговли услугами. Общие принципы и правила регулирования торговли услугами в соответствии с ГАТС/ ВТО.

4. Классификация услуг в соответствии с положением ВТО. Обязательства стран-членов ВТО в области торговли услугами. Международное регулирование торговли услугами.

5. Основные формы торговли услугами. Инструменты национальной торговой политики в области внешней торговли услугами: меры регулирования доступа на рынок, изъятия из национального режима.

6. Особенности содержания договоров международной купли-продажи услуг.

7. Современные тенденции мирового рынка услуг.

8. Виды услуг во внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь.

9. Международный лизинг и его оформление.

10. Международные инжиниринговые услуги, их сущность и особенности осуществления.

Практические задания.

Тестирование.

Практическое занятие 2. Тема 6. Организация международного обмена объектами интеллектуальной собственности

Цель: формирование у обучаемых понимания сущности и роли международного обмена объектами интеллектуальной собственности

Вопросы для обсуждения:

1. Понятие и объекты интеллектуальной собственности.
2. Права и обязательства членов ВТО в области защиты интеллектуальной собственности в соответствии с Соглашением по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности.
3. Функции Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС). Ключевые международные соглашения в области защиты интеллектуальной собственности.
4. Особенности защиты прав на результаты интеллектуальной деятельности авторским, смежным, патентным правом, правом на средства индивидуализации и на закрытую коммерческую информацию (Ноу-хау).
5. Система управления интеллектуальной собственностью в Республике Беларусь. Функции Национального центра интеллектуальной собственности Республики Беларусь как патентного органа.
6. Объекты интеллектуальной собственности, права промышленной собственности в соответствии с Гражданским Кодексом Республики Беларусь.
7. Критерии охраноспособности объектов интеллектуальной собственности. Экономические аспекты интеллектуальной собственности, оценка стоимости объектов интеллектуальной собственности.
8. Содержание, особенности и характерные черты международного технологического обмена. Технология как товар на мировом рынке.
9. Факторы, определившие развитие рынка технологий. Субъекты и объекты мирового рынка технологий. Формы международного обмена научно-техническими знаниями.
10. Международная лицензионная торговля. Виды лицензий и их характеристики. Структура и содержание международных лицензионных соглашений.
11. Лицензионные платежи.
12. Охрана прав на средства индивидуализации: товарные знаки, знаки обслуживания, наименование мест происхождения.

Анализ конкретных ситуаций.

Практические задания.

Практическое занятие 3. Тема 7. Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности. Таможенно-тарифное регулирование внешнеторговой деятельности

Цель: формирование у обучающихся понимания сущности и роли государственного регулирования внешнеэкономической деятельности. Сущность таможенно-тарифного регулирования внешнеторговой деятельности.

Вопросы для обсуждения:

1. Роль государства в регулировании внешнеэкономической деятельности в условиях рынка, функции государства по регулированию ВЭД, необходимость такого регулирования для обеспечения экономической безопасности.
2. Эволюция политики протекционизма и свободной торговли.
3. Механизм государственного регулирования внешнеэкономической деятельности и характеристика его составляющих.
4. Стимулирование экспорта национальных товаропроизводителей. Стратегия государства в отношении импорта.
5. Таможенно-тарифное регулирование. Таможенный тариф как инструмент торговой политики.
6. Таможенно-тарифное регулирование в Евразийском экономическом союзе. Сущность и основные элементы таможенно-тарифного регулирования. Таможенный тариф и его виды.
7. Виды таможенных платежей. Таможенная пошлина: понятие, функции, классификация.
8. Критерии дифференциации ставок таможенных пошлин. Таможенная стоимость товара, методы ее определения.
9. Определение страны происхождения ввозимого товара.
10. Таможенные процедуры. Таможенные операции.
11. Международные товарные номенклатуры, принципы их построения и применения в коммерческой практике. Характеристика кода товара. Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности Евразийского экономического союза и ее отличительные особенности.

Практические задания.

Тестирование.

Практическое занятие 4. Тема 8. Нетарифные ограничения международной торговли. Валютное регулирование и валютный контроль во внешнеэкономической деятельности

Цель: формирование у обучающихся понимания сущности и роли нетарифных ограничений международной торговли. Анализ валютного регулирования и валютного контроля во внешнеэкономической деятельности.

Вопросы для обсуждения:

1. Сущность и необходимость нетарифных ограничений в международной торговле.
2. Классификация инструментов нетарифного регулирования. Единые меры нетарифного регулирования Евразийского экономического союза.

3. Инструменты административного ограничения экспорта и импорта. Количественные ограничения. Лицензирование.

4. Демпинг и антидемпинговая политика. Таможенные и административные экспортно-импортные формальности. Санитарные, ветеринарно-санитарные и карантинные фитосанитарные меры. Экспортный контроль.

5. Финансовые методы торговой политики. Налоги и налоговая политика как средство скрытого протекционизма.

6. Понятие и общая характеристика валютного регулирования внешнеэкономической деятельности. Валютное законодательство.

7. Система органов валютного регулирования и валютного контроля в Республике Беларусь и их полномочия.

8. Валютные ограничения в системе валютного регулирования. Валютный контроль и его основные направления.

9. Валютный курс как элемент валютного регулирования.

Практические задания.

Тестирование.

Практическое занятие 5. Тема 9. Эффективность внешнеэкономической деятельности

Цель: формирование у обучаемых понимания эффективности внешнеэкономической деятельности.

Вопросы для обсуждения:

1. Теоретические аспекты экономической эффективности.
2. Факторы эффективности внешнеэкономической деятельности.
3. Показатели эффекта и эффективности. Общая и сравнительная эффективность.
4. Методика и показатели оценки эффективности внешнеэкономической деятельности.
5. Система показателей внешней торговли.
6. Общие показатели эффективности внешней торговли. Частные показатели эффективности внешней торговли.
7. Экспортная, импортная, внешнеторговая квота и порядок их расчета 8. Показатели уровня международной специализации.
8. Экспортный, импортный, внешнеторговый обороты. Внешнеторговое сальдо.

Анализ конкретных ситуаций.

Практические задания.

Тестирование.

ПЕРЕЧЕНЬ ТЕМ И ВОПРОСОВ СЕМИНАРСКИХ ЗАНЯТИЙ

Целью семинарских занятий является углубление знаний, их систематизация и обобщение на основе изучения разнообразных источников, развития широкого спектра аналитических умений, в том числе конспектирования, рецензирования, подготовки развернутых тематических выступлений, критического сопоставления источников и т. д.

Семинарское занятие 1. Тема 1. Введение в дисциплину «Управление внешнеэкономической деятельностью». Роль внешнеэкономического фактора в развитии национальной экономики потенциал. Субъекты внешнеэкономической деятельности

Вопросы для обсуждения:

1. Сущность и содержание понятий «внешнеэкономические связи» и «внешнеэкономическая деятельность».
2. Условия и предпосылки развития внешнеэкономических отношений государств.
3. Влияние основных тенденций развития мировой экономики на экономику и внешнеэкономическую деятельность Республики Беларусь.
4. Факторы расширения внешнеэкономических связей в условиях глобализации.
5. Влияние ВЭД на развитие национальных экономик. Роль внешнеэкономических связей в повышении эффективности экономики.
6. Межгосударственные торгово-экономические соглашения: их виды и содержание.
7. Торговые режимы: свободной торговли, наибольшего благоприятствования, национальный, преференциальный и др.
8. Заключение, вступление в силу международных договоров. Формы внешнеэкономических связей, их характеристика.
9. Место Республики Беларусь в мировом хозяйстве. Функции государства как субъекта ВЭД.
10. Категория «внешнеэкономическая политика», принципы внешнеэкономической политики Республики Беларусь.
11. Приоритеты внешнеэкономической политики Республики Беларусь на современном этапе.
12. Система управления внешнеэкономической деятельностью: субъекты и объекты.
13. Понятия «внешняя торговля» и «внешнеторговая деятельность». Внешняя торговля как основная форма ВЭД.
14. Внешнеторговый потенциал и внешнеторговая квота. Тенденции и пути развития внешней и международной торговли.
15. Объем, товарная структура, динамика внешней торговли Республики Беларусь, основные партнеры.
16. Проблемы и пути развития экспортного потенциала Республики Беларусь.

17. ЕАЭС и его влияние на развитие внешней торговли. Развитие торгово-экономических отношений Беларуси со странами-членами ЕАЭС.

18. Тенденции и приоритеты развития внешней торговли в Республике Беларусь.

Семинарское занятие 2. Тема 2. Международные организации и их роль в регулировании внешнеэкономической деятельности

Вопросы для обсуждения:

1. Роль международных экономических организаций в регулировании мирохозяйственных связей, решении глобальных проблем.

2. Основные направления деятельности международных экономических организаций и их функции.

3. Критерии классификации, принципы и направления деятельности международных экономических организаций.

4. Порядок создания информирования структуры международных организаций.

5. Специализированные учреждения ООН, осуществляющие деятельность в экономической и финансовой сферах.

6. Международный валютный фонд (МВФ), группа Всемирного банка.

7. Цели, задачи и направления деятельности экономического и социального совета ООН (ЭКОСОС), Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД).

8. Организация Объединенных Наций по промышленному развитию (ЮНИДО), Программа развития ООН (ПРООН), Комиссия ООН по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ).

9. Международная торговая палата (МТП).

10. Всемирная таможенная организация. Функции и направления деятельности Всемирной таможенной организации.

11. Международные организации ШОС, БРИКС: цель создания, участники, формы сотрудничества, участие Республики Беларусь.

12. Цель, задачи основные направления деятельности, структура Всемирной торговой организации (ВТО). Принципы и механизм деятельности.

Семинарское занятие 3. Тема 3. Понятие и виды внешнеэкономических (международных коммерческих) операций

Вопросы для обсуждения:

1. Содержание и связь понятий «внешнеторговая сделка» и «внешнеторговая операция».

2. Классификация международных коммерческих операций.

3. Основные и вспомогательные операции. Прямой и косвенный методы осуществления операций, их преимущества и недостатки, возможности использования.

4. Унификация правил международных торговых сделок. Регулирование внешнеторговых сделок Конвенцией ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980г. (Венской).

5. Значение Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи. Участники Конвенции. Цели и основные принципы. Структура Конвенции, области ее применения. Действие Венской конвенции на территории Республики Беларусь.

6. Особенности организации торговли основными товарными группами.

7. Способы установления контактов с зарубежными контрагентами. Факторы, учитываемые при выборе контрагентов на рынках зарубежных стран, их роль в заключении сделок.

8. Процедура подготовки экспортной сделки. Документы по подготовке внешнеторговой сделки. Фирменное досье. Способы и формы заключения сделок. Содержание понятия «оферта». Твердые и свободные оферты. Сходство и различие. Особенности оформления оферт.

9. Порядок осуществления внешнеторговой сделки и содержание основных этапов.

10. Коммерческие предложения продавца. Коммерческие предложения покупателя. Коммерческие запросы и заказы. Особенности оформления.

11. Методы осуществления внешнеторговых операций. Понятие торгово-посреднических операций.

12. Функции, выполняемые посредниками в современной международной коммерческой практике, виды предоставляемых услуг. Основные критерии выбора посредника.

13. Каналы сбыта при организации товаропроводящей сети. Меры по развитию, оптимизации и повышению эффективности работы собственных и отраслевых субъектов товаропроводящей сети за рубежом в соответствии с законодательством Республики Беларусь.

14. Виды и характеристика торгово-посреднических операций в международной торговле. Классификация посредников по объему предоставляемых полномочий.

15. Методы осуществления международных посреднических операций. Операции по перепродаже. Посредники в операциях по перепродаже.

Семинарское занятие 4. Тема 4. Договор (контракт) международной купли-продажи как основной документ во внешнеэкономической деятельности

Вопросы для обсуждения:

1. Понятие внешнеторгового договора. Договор как юридический документ по оформлению внешнеторговой сделки.

2. Типовые договоры. Требования и рекомендации по оформлению и составлению договора. Основные правила заключения сделок.

3. Виды договоров. Факторы, влияющие на структуру и содержание договора.

4. Требования к содержанию внешнеторговых договоров купли-продажи товаров по законодательству Республики Беларусь. Существенные и несущественные условия внешнеторгового договора.

5. Форма внешнеторгового договора купли-продажи товаров. Устная форма сделки. Форма договора и момент заключения сделки по законодательству Республики Беларусь.

6. Понятие договора купли-продажи, его отличие от других внешнеторговых договоров. Правовые аспекты регулирования внешнеторговых договоров купли-продажи. Структура и содержание внешнеторгового договора купли-продажи. Коммерческие и юридические условия внешнеторговых договоров купли-продажи.

7. Определение сторон сделки. Предмет договора. Установление цены договора.

8. Способы определения качества товаров. Условия платежа. Выбор формы международных расчетов. Срок и дата поставки.

9. Порядок отгрузки и условия сдачи-приемки. Форс-мажорные обстоятельства.

10. Порядок предъявления и способы урегулирования рекламаций. Гарантийные обязательства. Содержание арбитражной оговорки. Дополнительные условия договоров. Указание юридических адресов сторон.

11. Способы обеспечения исполнения обязательств по внешнеторговому договору.

12. Базисные условия поставки. Содержание понятия «базисные условия поставки». Распределение обязанностей продавца и покупателя по доставке товара. Цель и задачи INCOTERMS-2020.

13. Структура и краткое содержание INCOTERMS–2020. Использование базисных условий поставки во внешнеторговых договорах. Выбор условий поставки. Обязанности продавца и покупателя по таможенной очистке, заключению договора страхования и договора перевозки.

Семинарское занятие 5. Тема 7. Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности. Таможенно-тарифное регулирование внешнеторговой деятельности

Вопросы для обсуждения:

1. Роль государства в регулировании внешнеэкономической деятельности в условиях рынка, функции государства по регулированию ВЭД, необходимость такого регулирования для обеспечения экономической безопасности

2. Эволюция политики протекционизма и свободной торговли.

3. Механизм государственного регулирования внешнеэкономической деятельности и характеристика его составляющих.

4. Стимулирование экспорта национальных товаропроизводителей. Стратегия государства в отношении импорта.

5. Таможенно-тарифное регулирование. Таможенный тариф как инструмент торговой политики.

6. Таможенно-тарифное регулирование в Евразийском экономическом союзе. Сущность и основные элементы таможенно-тарифного регулирования. Таможенный тариф и его виды.

7. Виды таможенных платежей. Таможенная пошлина: понятие, функции, классификация.

8. Критерии дифференциации ставок таможенных пошлин. Таможенная стоимость товара, методы ее определения.

9. Определение страны происхождения ввозимого товара.

10. Таможенные процедуры. Таможенные операции.

11. Международные товарные номенклатуры, принципы их построения и применения в коммерческой практике. Характеристика кода товара. Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности Евразийского экономического союза и ее отличительные особенности.

Семинарское занятие 6. Тема 8. Нетарифные ограничения международной торговли. Валютное регулирование и валютный контроль во внешнеэкономической деятельности

Вопросы для обсуждения:

1. Сущность и необходимость нетарифных ограничений в международной торговле.

2. Классификация инструментов нетарифного регулирования. Единые меры нетарифного регулирования Евразийского экономического союза.

3. Инструменты административного ограничения экспорта и импорта. Количественные ограничения. Лицензирование.

4. Демпинг и антидемпинговая политика. Таможенные и административные экспортно-импортные формальности. Санитарные, ветеринарно-санитарные и карантинные фитосанитарные меры. Экспортный контроль.

5. Финансовые методы торговой политики. Налоги и налоговая политика как средство скрытого протекционизма.

6. Понятие и общая характеристика валютного регулирования внешнеэкономической деятельности. Валютное законодательство.

7. Система органов валютного регулирования и валютного контроля в Республике Беларусь и их полномочия.

8. Валютные ограничения в системе валютного регулирования. Валютный контроль и его основные направления.

9. Валютный курс как элемент валютного регулирования.

Семинарское занятие 7. Тема 10. Управление внешнеэкономической деятельностью в Республике Беларусь

Вопросы для обсуждения:

1. Законодательная основа государственного внешнеэкономической деятельностью в Республике Беларусь.
2. Система органов государственного управления внешнеэкономической деятельностью в Республике Беларусь.
3. Функции и полномочия Президента, Парламента, Совета Министров. Функции Министерства иностранных дел Республики Беларусь, Министерства экономики, Министерства финансов, Министерства антимонопольного регулирования и торговли, Национального Банка, Государственного Таможенного комитета, местных органов власти по регулированию внешнеэкономической деятельности.
4. Цели и направления деятельности Торгово-промышленной палаты.
5. Инструменты внешнеторговой политики Республики Беларусь. Законодательные основы регулирования ВЭД.
6. Меры содействия развитию внешнеторговой деятельности. Государственные целевые программы регулирования экспорта и импорта.

Семинарское занятие 8. Тема 11. Управление внешнеэкономической деятельностью на предприятии

Вопросы для обсуждения:

1. Предприятие как субъект внешнеэкономической деятельности. Преимущества, предпосылки и условия развития внешнеэкономической деятельности предприятия.
2. Сущность и формы внешнеэкономической деятельности предприятия, их классификации.
3. Основные и специальные (специфические) функции управления ВЭД предприятия.
4. Формы организации внешнеэкономической службы предприятия. Факторы, влияющие на формирование организационной структуры управления ВЭД.
5. Экономическая и информационная безопасность предприятия во внешнеэкономической деятельности.
6. Сущность и методические основы планирования внешнеэкономической деятельности предприятия.
7. Способы и формы выхода предприятия на внешний рынок.
8. Типы организационных структур внешнеэкономических служб предприятия, их характеристика, преимущества и недостатки. Критерии выбора оптимальной организационной структуры внешнеэкономической службы предприятия.
9. Порядок планирования внешнеэкономической деятельности
10. Последовательность разработки внешнеэкономической стратегии предприятия.

11. Ценообразование во внешнеэкономической деятельности предприятия. Определение цены на экспортную продукцию и его этапы.

12. Система показателей оценки эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия.

ПЕРЕЧЕНЬ ЗАДАНИЙ И КОНТРОЛЬНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ УСР

№ темы, (раздела)	Тема УСР	Кол-во часов	Метод. обеспечение	Форма контроля
3 курс, 6 семестр (10 часов)				
1	Введение в дисциплину «Управление внешнеэкономической деятельностью». Роль внешнеэкономического фактора в развитии национальной экономики потенциал. Субъекты внешнеэкономической деятельности	1	Интернет-ресурсы	Реферат, доклад, сообщение
2	Международные организации и их роль в регулировании внешнеэкономической деятельности	1	Интернет-ресурсы	Реферат, доклад, сообщение
3	Понятие и виды внешнеэкономических (международных коммерческих) операций	1	Интернет-ресурсы	Реферат, доклад, сообщение
4	Договор (контракт) международной купли-продажи как основной документ во внешнеэкономической деятельности	1	Интернет-ресурсы	Реферат, доклад, сообщение
5	Организация и техника международной торговли товарами и услугами	1	Интернет-ресурсы	Реферат, доклад, сообщение
6	Организация международного обмена объектами интеллектуальной собственности	1	Интернет-ресурсы	Реферат, доклад, сообщение
7	Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности. Таможенно-тарифное регулирование внешнеторговой деятельности	1	Интернет-ресурсы	Реферат, доклад, сообщение
8	Нетарифные ограничения международной торговли. Валютное регулирование и валютный контроль во внешнеэкономической деятельности	1	Интернет-ресурсы	Реферат, доклад, сообщение
9	Эффективность внешнеэкономической деятельности	1	Интернет-ресурсы	Реферат, доклад, сообщение
11	Управление внешнеэкономической деятельностью на предприятии	1	Интернет-ресурсы	Реферат, доклад, сообщение

ПРИМЕРНЫЙ ПЕРЕЧЕНЬ ТЕМ РЕФЕРАТОВ ДЛЯ УСР

1. Объем, товарная структура, динамика внешней торговли (экспорта и импорта) Республики Беларусь, основные партнеры.

2. Проблемы и пути развития экспортного потенциала Республики Беларусь.
3. Тенденции и приоритеты развития внешней торговли в Республике Беларусь.
4. Сотрудничество Республики Беларусь со странами ЕАЭС: формы, товарный аспект, динамика экономических показателей.
5. Инструменты внешнеторговой политики Республики Беларусь. Законодательные основы регулирования ВЭД.
6. Меры содействия развитию внешнеторговой деятельности. Государственные целевые программы регулирования экспорта и импорта.
7. Регулирование внешнеэкономической деятельности в Евразийском экономическом союзе (ЕАЭС). Основные направления деятельности Евразийской экономической комиссии.
8. ВТО в области регулирования международной торговли, раунды торговых переговоров.
9. Проблемы и перспективы вхождения Республики Беларусь в ВТО
10. Значение Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи. Участники Конвенции. Цели и основные принципы. Структура Конвенции, области ее применения. Действие Венской конвенции на территории Республики Беларусь.
11. Особенности организации торговли основными товарными группами.
12. Требования к содержанию внешнеторговых договоров купли-продажи товаров по законодательству Республики Беларусь. Существенные и несущественные условия внешнеторгового договора.
13. Структура и краткое содержание INCOTERMS–2020. Использование базисных условий поставки во внешнеторговых договорах. Выбор условий поставки. Обязанности продавца и покупателя по таможенной очистке, заключению договора страхования и договора перевозки.
14. Основные формы торговли услугами. Инструменты национальной торговой политики в области внешней торговли услугами: меры регулирования доступа на рынок, изъятия из национального режима.
15. Особенности содержания договоров международной купли-продажи услуг.
16. Современные тенденции мирового рынка услуг.
17. Виды услуг во внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь (экспорт и импорт услуг: географический и продуктовый аспекты).
18. Современные тенденции мирового рынка услуг.
19. Содержание, особенности и характерные черты международного технологического обмена. Технология как товар на мировом рынке.
20. Факторы, определившие развитие рынка технологий. Субъекты и объекты мирового рынка технологий. Формы международного обмена научно-техническими знаниями.

21. Методы осуществления международных посреднических операций. Операции по перепродаже. Посредники в операциях по перепродаже. Операции по перепродаже на основе договора купли-продажи.

22. Международные товарные номенклатуры. Гармонизированная система описания и кодирования товаров.

23. Виды таможенных платежей и порядок их уплаты.

24. Таможенное и статистическое декларирование.

25. Порядок планирования внешнеэкономической деятельности.

26. Последовательность разработки внешнеэкономической стратегии предприятия.

27. Риски во внешнеэкономической деятельности и управление ими.

28. Методы стимулирования экспорта в Республике Беларусь.

29. Внешняя торговля Республики Беларусь: географический и продуктовый аспекты.

ПРИМЕРНЫЙ ПЕРЕЧЕНЬ ВОПРОСОВ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ (ЗАЧЕТ)

1. Республика Беларусь как субъект внешнеэкономической деятельности.
2. Внешняя торговля как основная форма внешнеэкономических связей.
3. Система показателей оценки внешней торговли страны.
4. Основные принципы внешнеэкономической политики Республики Беларусь.

5. Экономические организации системы ООН и направления их деятельности по регулированию международной торговли.

6. Принципы функционирования ВТО, функции и структура ВТО.

7. Всемирная таможенная организация, Международная торговая палата и направления их деятельности.

8. Понятие внешнеторговой сделки, внешнеторговой операции в международной торговле.

9. Виды внешнеторговых операций и методы их осуществления.

10. Основные этапы осуществления внешнеторговых сделок.

11. Способы установления контактов с зарубежными партнерами.

12. Понятие и структура внешнеторгового договора купли-продажи товаров.

13. Содержание коммерческих условий внешнеторгового договора купли-продажи товаров.

14. Содержание юридических условий внешнеторгового договора купли-продажи товаров.

15. Транспортные условия внешнеторгового договора купли-продажи товаров (Базисные условия поставки).

16. Способы осуществления международной торговли услугами в соответствии с ГАТС.

17. Методы регулирования международной торговли услугами.

18. Понятие торгово-посреднических операций. Преимущества и недостатки использования посредников в международной торговле.

19. Виды и характеристика торгово-посреднических операций в международной торговле.

20. Международная торговля на товарных биржах, аукционах и торгах.

21. Функции, выполняемые посредниками в современной международной коммерческой практике.

22. Понятие и объекты интеллектуальной собственности в международной торговле.

23. Система управления интеллектуальной собственностью в Республике Беларусь.

24. Содержание, особенности и характерные черты международного технологического обмена.

25. Международная лицензионная торговля.

26. Специфика и содержание лицензионного договора.

27. Принципы и задачи государственного регулирования внешнеэкономической деятельности.

28. Методы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности.

29. Система государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в Республике Беларусь.

30. Таможенно-тарифное регулирование внешнеэкономической деятельности.

31. Нетарифные методы регулирования внешнеэкономической деятельности и их применение в Республике Беларусь.

32. Функции и организация внешнеэкономической деятельности предприятия.

33. Регулирование ВЭД в Евразийском экономическом союзе (ЕАЭС).

34. Организация внешнеэкономической службы предприятия.

35. Подготовка и проведение переговоров по экспортно-импортным сделкам.

36. Таможенный тариф: понятие и цели использования.

37. Таможенные пошлины: сущность, функции, классификация.

38. Таможенные процедуры: понятие и практическое применение в Республике Беларусь.

39. Международные организации и их роль в регулировании внешнеэкономической деятельности.

40. Инструменты внешнеторговой политики Республики Беларусь.

41. Меры содействия развитию внешнеторговой деятельности в Республике Беларусь.

42. Таможенно-тарифное регулирование в соответствии с нормами ЕАЭС.

43. Сущность и формы внешнеэкономической деятельности предприятия, их классификации.

- 44. Основные и специальные (специфические) функции управления ВЭД предприятия.
- 45. Типы организационных структур внешнеэкономических служб предприятия, их характеристика, преимущества и недостатки.
- 46. Оценка эффективности ВЭД предприятия.
- 47. Система показателей оценки эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия.
- 48. Экономическая и информационная безопасность предприятия во внешнеэкономической деятельности.
- 49. Способы и формы выхода предприятия на внешний рынок.
- 50. Система органов государственного управления внешнеэкономической деятельностью в Республике Беларусь.

V. ПРОТОКОЛ СОГЛАСОВАНИЯ УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЫ

Название учебной дисциплины, с которой требуется согласование	Название кафедры	Предложения об изменениях в содержании учебной программы учреждения высшего образования по изучаемой учебной дисциплине	Решение, принятое кафедрой, разработавшей учебную программу (с указанием даты и номера протокола)
Государственное управление	информационных технологий	Предложений нет	протокол заседания кафедры экономики и менеджмента № 4 от 28.11.2025
Национальная экономика Беларуси	экономики и менеджмента	Предложений нет	протокол заседания кафедры экономики и менеджмента № 4 от 28.11.2025

I. ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

ТЕМА 1. ВВЕДЕНИЕ В ДИСЦИПЛИНУ «УПРАВЛЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ. РОЛЬ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОГО ФАКТОРА В РАЗВИТИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Вопросы:

1.1 Сущность, содержание и взаимосвязь внешнеэкономических категорий «внешнеэкономические отношения», «внешнеэкономические связи», «внешнеэкономическая деятельность», «внешнеэкономический потенциал».

1.2 Виды, формы и модели внешнеэкономической деятельности.

1.3 Субъекты и объекты внешнеэкономической деятельности.

1.4. Государство как субъект внешнеэкономической деятельности. Внешнеэкономическая политика государства: принципы и составные элементы.

1.5 Условия выбора страны для осуществления внешнеэкономической деятельности.

1.6 Предпосылки и факторы развития внешнеэкономических отношений в условиях глобализации.

1.7 Влияние внешнеэкономической деятельности на развитие национальных экономик. Роль внешнеэкономических связей в повышении эффективности экономики.

1.8 Влияние основных тенденций развития мировой экономики на экономику и внешнеэкономическую деятельность Республики Беларусь. Динамика показателей внешней торговли республики.

1.9 Внешняя торговля как основная форма внешнеэкономической деятельности. Экономические показатели, характеризующие состояние внешней торговли.

1.1. Сущность, содержание и взаимосвязь внешнеэкономических категорий «внешнеэкономические отношения», «внешнеэкономические связи», «внешнеэкономическая деятельность», «внешнеэкономический потенциал»

Внешнеэкономические отношения – это система экономических отношений, возникающих при движении всех видов ресурсов между государствами и экономическими субъектами разных государств (объединениями, союзами, группами и т.п.). Внешнеэкономические отношения являются одной из наиболее динамично развивающихся сфер экономической жизни и осуществляются в рамках внешнеэкономической политики государства.

Внешнеэкономическая политика государства – это совокупность мер и действий, которые государство принимает для регулирования своих

экономических отношений с другими странами. Она направлена на достижение определенных целей и защиту национальных интересов в международной экономике.

Внешеэкономические связи (ВЭС) – это форма международного сотрудничества, осуществляемого между странами на правительственном и межправительственном уровне в торгово-экономическом, валютно-финансовом и производственно-техническом направлениях. Сферой внешнеэкономических связей являются международные, хозяйственные, торговые, политические, информационные отношения, обеспечивающие обмен товарами и услугами, различные формы экономического и научно-технического сотрудничества, специализацию, кооперацию производства, совместное предпринимательство, валютно-финансовая и иные формы сотрудничества.

Цель внешнеэкономических связей состоит в координации деятельности государственных органов и субъектов хозяйствования, обеспечении экспортных и импортных поставок для государственных нужд, а также в исполнении межгосударственных обязательств и торговых соглашений. Это означает что, в структуре внешнеэкономических отношений имеются два различных, но взаимозависимых уровня. *Первый уровень* – внешнеэкономические отношения на макроуровне – субъектов международного права (государств, межгосударственных и межправительственных образований), которые определяются как внешнеэкономические связи. *Второй уровень* – внешнеэкономические отношения на микроуровне – внешнеэкономическая деятельность субъектов хозяйствования (юридических и физических) лиц. Стратегию внешнеэкономической деятельности субъектов хозяйствования от первичных звеньев до специализированных и отраслевых внешнеэкономических объединений (ВЭО) определяет характер существующих внешнеэкономических связей.

Понятие «**внешнеэкономическая деятельность**» (ВЭД) определяется как процесс реализации внешнеэкономических связей. Появление понятия «внешнеэкономическая деятельность» является результатом либерализации внешнеэкономических отношений государства. В отличие от внешнеэкономических связей, внешнеэкономическая деятельность осуществляется на микроуровне, то есть на уровне субъектов хозяйствования: фирм, организаций (предприятий). **Внешнеэкономическая деятельность организации (предприятия)** – это сфера его хозяйственной деятельности, связанная с международной производственной и научно-технической кооперацией, экспортом и импортом продукции, выходом на внешний рынок. Субъекты хозяйствования самостоятельны в выборе иностранного партнера, номенклатуры товаров для экспортно-импортных сделок, определении цены и стоимости товара, объемов, условий и сроков поставки.

Внешнеэкономический комплекс страны – совокупность отраслей, подотраслей, организаций (предприятий), производящих экспортную продукцию (товары, работы, услуги), потребляющих импортные товары (работы, услуги) и осуществляющие все виды ВЭД, а также государственные органы, координирующие и регламентирующие ВЭД, организации,

содействующие ее развитию, заграничные учреждения, занимающиеся торгово-экономическими вопросами.

Внешекономический потенциал предприятия – совокупность его собственных и привлеченных ресурсов (финансовых, трудовых, технологических, информационных, организационных и др.), позволяющих производить конкурентоспособные товары (работы, услуги) для внешних рынков.

Внешекономический потенциал страны – это совокупность находящихся в ее распоряжении ресурсов национального и иностранного происхождения, обеспечивающих ее внешнеэкономические отношения.

1.2. Виды, формы и модели внешнеэкономической деятельности

Внешекономическая деятельность осуществляется многообразием видов и форм. Провести четкую грань между видами и формами ВЭД на практике довольно сложно. При определении классификации видов ВЭД играет роль субъективный фактор. Каждый вид внешнеэкономической деятельности может реализовываться посредством нескольких форм. Формы ВЭД характеризуются большим многообразием и динамичностью. По мере развития мирохозяйственных связей появляются все новые формы ВЭД, которые со временем могут стать ее самостоятельными видами, в то время как сущность основных видов ВЭД в целом остается вполне стабильной (табл.1.1.)

Таблица 1.1 – Примерная классификация основных видов и форм ВЭД

Виды ВЭД	Формы ВЭД
Внешняя торговля	- экспорт товаров, работ, услуг, информации; - импорт товаров, работ услуг, информации; -международный обмен в области интеллектуальной деятельности; - компенсационные сделки; - бартерные сделки
Международное производственно-техническое сотрудничество	- международная производственная кооперация; - совместные производственные программы; - совместное сооружение производственных объектов включая изыскательские работы; - подрядное сотрудничество; - аутсорсинг.
Международное научно-техническое сотрудничество	- купля продажа патентов и лицензий, ноу-хау; - совместные научные исследования и разработки; - оказание технической помощи; - франчайзинг; -обучение персонала; - оказание консультационных и инжиниринговых услуг.

Виды ВЭД	Формы ВЭД
Международное инвестиционное сотрудничество	- прямые иностранные инвестиции; - портфельные инвестиции; - международный лизинг; - совместные предприятия;
Международные валютно-кредитные и финансовые отношения	- купля-продажа валюты; - осуществление международных расчетов; - предоставление кредитов и займов; - купля-продажа ценных бумаг.

Можно выделить **три группы моделей осуществления ВЭД:**

1 группа – *торговые модели*, которые включают комплекс международных (экспортно-импортных операций), связанных с торговлей товарами и услугами. Главной особенностью этих моделей является наличие двух сторон международной сделки: покупателя (заказчика) и продавца (исполнителя). В процессе торговой операции происходит переход собственности от одной стороны к другой. Торговые модели предусматривают как самостоятельную деятельность предпринимателя на внешнем рынке, так использование услуг посредников (специализированных фирм).

2 группа – *кооперационные модели* представляют собой международную деятельность, связанную с реализацией совместных согласованных научно-технических и производственных программ. Эти модели отличаются тем, что стороны совместно участвуют в производстве каких-либо товаров или услуг, т.е. являются совладельцами результатов их совместной деятельности, а также разделяют между собой производственные и финансовые риски.

3 группа – *инвестиционные модели*, которые характеризуются вложением капитала и владением собственностью за рубежом, с целью получения финансовой прибыли. Различают:

- прямые иностранные инвестиции;
- портфельные иностранные инвестиции.

Если иностранный инвестор покупает пакет акций, позволяющий ему установить контроль над предприятием или участвовать в его управлении, то он осуществляет *прямые инвестиции*, в остальных случаях – *портфельные*. Применение инвестиционных моделей в форме прямого инвестирования приводит к созданию совместных предприятий или предприятий со 100%-м иностранным капиталом.

1.3. Субъекты и объекты внешнеэкономической деятельности

Факт международного обмена и пространство его осуществления, выходящее за рамки отдельных стран, создают предпосылки множественности объектов и субъектов внешнеэкономической деятельности.

Наряду с национальными предпринимателями и фирмами **субъектами внешнеторговой деятельности** являются иностранные, международные компании и организации, транснациональные корпорации и международные объединения. С либерализацией экономических отношений, кроме юридических лиц, во внешнеэкономическую деятельность оказалась вовлеченной большая численность физических лиц.

В качестве субъектов внешнеэкономической деятельности рассматривается также и государство, которое разрабатывает и осуществляет внешнеэкономическую политику и без которого такая деятельность невозможна.

Участников ВЭД можно классифицировать по ряду признаков, важнейшими из которых являются:

- по профилю деятельности;
- по характеру совершаемых внешнеторговых операций;
- по организационно-правовой форме;
- по виду хозяйственной и внешнеэкономической деятельности и другие.

1. *По профилю внешнеэкономической деятельности* классификация построена с учетом ее функционально- целевой направленности и включает три группы субъектов ВЭД:

- к первой группе относятся участники, работающие на внешнеторговом рынке без посредников – промышленные предприятия (объединения), производственные кооперативы, консорциумы и совместные предприятия, обеспечивающие выпуск конкурентоспособной экспортной продукции (услуг) в различных отраслях народного хозяйства;

- вторую группу участников ВЭД составляют всевозможного рода объединения, организации, которые не являются производителями и владельцами экспортной продукции, а лишь обеспечивают внешнеторговые операции на внешнем рынке от лица производителей. Это специализированные внешнеторговые организации (ВО), специализированные внешнеэкономические объединения (ВЭО), торговые дома, трейдинговые компании.

- третью группу субъектов ВЭД представляют содействующие организации. Профилем их деятельности является – оказание различного рода услуг и консультационно-методической помощи в обеспечении выхода на внешний рынок, в поиске иностранного партнера, организации выставок, ярмарок, проведении экспертизы, оформлении финансово-расчетных и валютно-кредитных операций, а также внешнеторговых транспортных перевозок. В состав этой группы входят многочисленные ассоциации внешнеэкономического сотрудничества с зарубежными странами и международные организации,

созданные на неправительственной добровольной основе, в том числе торгово-промышленные палаты.

2. По характеру совершаемых внешнеторговых операций участников ВЭД подразделяют на экспортеров и импортеров и специализированных посредников (отраслевые внешнеэкономические объединения, комиссионеры, агенты, таможенные брокеры).

3. По организационно-правовой форме субъекты ВЭД подразделяются на:

а) коммерческие организации, основной целью деятельности которых является получение прибыли:

- хозяйственные товарищества и общества;
- производственные кооперативы;
- унитарные предприятия;

б) некоммерческие организации, для которых получение прибыли не является основной целью (прибыль не распределяется между участниками):

- потребительские кооперативы;
- религиозные организации;
- объединения (ассоциации и союзы).

Организационно-правовая форма субъекта ВЭД определяется в соответствии с Гражданским кодексом страны в зависимости от целевой деятельности

4. По виду хозяйственной и внешнеэкономической деятельности:

- промышленные;
- агропромышленные
- сельскохозяйственные,
- торговые,
- транспортные;
- страховые;
- издательско-полиграфические;
- рекламные;
- туристские;
- инжиниринговые;
- лизинговые;
- другие

Объекты ВЭД – товары, работы, услуги, технологии, информация, результаты интеллектуальной деятельности, капиталы, которые под воздействием управления субъектов ВЭД вовлекаются в процессы перемещения между различными странами.

В более широком понимании, **товар** – предмет труда, удовлетворяющий какую-либо общественную потребность и произведенный для обмена, имеющий форму осязаемого продукта. В более узком понимании, **товар** – предмет труда человека, удовлетворяющий общественную потребность, произведенный для обмена и принимающий видимую и осязаемую форму.

Услуга – предмет труда человека, направленный на удовлетворение общественной потребности и произведенный для обмена, но принимающий форму невидимого, неосязаемого продукта.

Объекты интеллектуальной собственности (результаты интеллектуальной деятельности) – произведения науки, литературы и других видов творческой деятельности, в том числе открытия, изобретения, ноу-хау, товарные знаки, фирменные наименования.

1.4. Государство как субъект внешнеэкономической деятельности. Внешнеэкономическая политика государства: принципы, составные элементы, приоритеты

Государство осуществляет регулирование не только внутренней, но и внешнеэкономической деятельности. **Государство** – единственный субъект внешнеэкономической деятельности, который имеет право устанавливать обязательные для других и для себя "правила игры" в той или иной сфере. Таким образом, получается, что в одном лице объединена и политическая организация, наделенная властными полномочиями и субъект хозяйственной деятельности.

Определение роли и степени участия государства в регулировании внешнеэкономических отношений является одним из первостепенных вопросов в процессе стабилизации внешнеэкономической деятельности. На усиление роли государства во внешнеэкономической деятельности влияют такие факторы, как обострение конкурентной борьбы на мировых рынках; дестабилизация валютных курсов; возросшее неравновесие платежных балансов; внешняя задолженность и др.

Каждое государство стремится создать благоприятные внешние условия для развития национальной экономики. Исходя из конкретных национальных интересов, государство проводит либо политику либерализации, либо протекционизма. *Государственное регулирование внешней среды происходит с помощью комплекса мер, которые можно подразделить на таможенные тарифы и нетарифные меры регулирования.* Вместе с тем, регулирование внешнеэкономической деятельности нацелено не на предотвращение конкуренции, а на более гибкое воздействие на нее.

В сфере внешнеэкономической деятельности государство:

- выступает как носитель государственной власти в нормативном порядке регулирует имущественные и другие отношения. Государство лицензирует определенные виды деятельности, осуществляет регулирование ВЭД.
- вступает на равных в гражданско-правовые отношения с другими участниками имущественного оборота.

Государство, применяя свои властные полномочия, может заключать международные договоры, участвовать в создании международных организаций и межправительственных комиссий, призванных содействовать развитию ВЭД.

Государство участвует в международных экономических отношениях (МЭО) и внешнеэкономической деятельности (ВЭД) в форме:

- Страхования кредитов
- Гарантирования кредитов
- Заключение международных сделок купли/продажи товаров и услуг
- Заключение договоров займа
- Предоставления кредитов

Государство участвует в МЭО и ВЭД при помощи:

- министерств и ведомств;
- республиканских и региональных образований, которым делегированы соответствующие полномочия;
- отдельных компаний (организаций), фирм, лиц, в т.ч. частных.

Внешекономическая политика (ВЭП) государства представляет собой целенаправленную и комплексную программу действий законодательной и исполнительной властей по развитию и повышению эффективности внешнеэкономических связей и внешнеэкономических отношений страны. *Внешекономическая политика* – проводимая правительством страны государственная политика в области экспорта и импорта, таможенных пошлин, тарифов, ограничений, привлечении иностранного капитала, вывоза капитала за рубеж, осуществления совместных экономических проектов и других вопросов.

Основные принципы ВЭП:

- независимость;
- открытость;
- равноправие;
- признание приоритета международных договоров.

Составными элементами внешнеэкономической политики Республики Беларусь, образующими единую систему воздействия государства на различные виды ВЭД являются:

1) внешнеторговая политика – целенаправленное воздействие государства на торговые отношения с другими странами;

2) валютно-кредитная политика – совокупность долгосрочных и краткосрочных мер, направленных на создание нормальных условий функционирования национальной валютной системы;

3) научно-техническая политика, направленная на создание благоприятных условий взаимодействия субъектов различных стран в сфере научно-технического и инновационного сотрудничества;

4) внешняя инвестиционная политика, представленная совокупностью нормативно-правовых актов и инструментов государственного воздействия на потоки инвестиций в страну и из страны с целью их эффективного использования для социально-экономического развития государства;

5) миграционная политика, представляющая собой целенаправленное воздействие государства на эмиграцию и иммиграцию рабочей для установления демографического баланса.

Внешекономическая политика – важная составляющая политики государства, которая должна быть направлена на создание благоприятных условий для экспортной экспансии национальных производителей на новых

рынках товаров и услуг с ориентацией их на выпуск наукоемкой продукции с использованием новых и высоких технологий.

Приоритеты внешнеэкономической политики Республики Беларусь являются:

Основные принципы, цели и задачи внешней политики Республики Беларусь законодательно закреплены в Законе «Об утверждении Основных направлений внутренней и внешней политики Республики Беларусь» от 14 ноября 2005 г. № 60-З. Важным направлением внешнеполитической активности Беларуси является многосторонняя дипломатия и много векторное сотрудничество.

Торговые отношения Беларусь поддерживает с большинством стран мира. В частности, в 2022 году торговала со 199 государствами.

Придерживаясь единых подходов к развитию отношений со всеми зарубежными партнерами, Беларусь в то же время, как и любое другое государство, концентрирует свои внешнеполитические усилия на ряде наиболее важных и перспективных векторов. Среди них: государства-соседи, прежде всего, Российская Федерация, стратегическое сотрудничество с которой строится на основе Договора о создании Союзного государства Беларуси и России. Последовательно отстаивая идеи интеграции, Беларусь занимает активную и конструктивную позицию в интеграционных образованиях на постсоветском пространстве – Евразийском экономическом союзе, Содружестве Независимых Государств, Организации Договора о коллективной безопасности. В региональном разрезе, по данным 2022 г. 63% объема товарного экспорта Беларуси приходится на страны ЕАЭС.

Объективно важным для Беларуси партнером является Европейский союз, в основе взаимодействия с которым, а также его странами-членами осуществляется торгово-экономическое и инвестиционное сотрудничество. Беларусь последовательно выступает за нормализацию диалога и развитие связей с Соединенными Штатами Америки. Отношения всестороннего стратегического партнерства развиваются с Китайской Народной Республикой.

На качественно новый уровень выходит сотрудничество со странами так называемыми «дальней дуги» белорусской внешней политики – Азии, Африки и Латинской Америки.

Беларусь стремится внести свой вклад в решение глобальных проблем, противодействие современным вызовам и угрозам, традиционно активно участвует в деятельности ООН и иных международных организаций, генерирует подходы и инициативы, предлагающие объединяющую для всех членов международного сообщества повестку дня, содействующие диалогу и преодолению разделительных линий в международном сотрудничестве.

1.5. Условия выбора страны для осуществления внешнеэкономической деятельности

В процессе выбора наиболее подходящей страны для осуществления ВЭД необходимо провести сравнительный анализ привлекательности стран. Для этого необходимо выбрать индикаторы (параметры) для оценки возможностей и риска. *Индикаторами возможностей* могут быть:

1. Уровень бюрократизации в стране. Наиболее выгодно осуществлять деятельность в тех странах, которые характеризуются либеральным налоговым и более выгодным таможенным режимом. В частности, так называемые «налоговые гавани».

2. Получение доступа к более дешевым ресурсам, так как использование более дешевого сырья, материалов, комплектующих изделий, полуфабрикатов является одним из главных источников снижения затрат для производителей. Экономии ресурсов способствуют не только закупки за рубежом, но и приближение производственной деятельности к источникам ресурсов.

3. Поиск уникальных ресурсов. В некоторых случаях для производства уникальной продукции могут быть использованы заграничные ресурсы, недоступные в собственной стране.

4. Дешевая рабочая сила. Стоимость рабочей силы – один из определяющих факторов для размещения производства в той или иной стране.

5. Удобное географическое положение. Например, на пересечении крупных транспортных магистралей или в приграничной полосе.

6. Потенциальные рынки сбыта, их емкость, перспектива их роста. Расширение объема продаж не только увеличивает размер прибыли, но и пропорционально снижает затраты на единицу продукции. Например, многие крупные фирмы, такие как Нестле, Сони, АйБиЭм, Электролюкс, большую часть своего дохода имеют от сбыта своей продукции за рубежом. Такие страны, как Китай, Сингапур, Тайвань, Южная Корея специализируются на экспорте. Наиболее привлекательными рынками сбыта сегодня можно назвать Китай, Россию, страны Восточной Европы, в том числе постсоветские республики), ряд стран Азии, и Центральной Америки, ряд Африканских стран.

7. Новые и высокие технологии. Участие в использовании новых и высоких технологий, разработанных в зарубежных странах, может также выступать определяющим индикатором принятия решения выбора страны. Например, наличие в России значительного научно-технического и технологического потенциала оборонного сектора обуславливает заинтересованность иностранных предпринимателей в сотрудничестве.

Важным является и то, что осуществление деятельности в новой непривычной предпринимательской среде сопровождается повышенными рисками. После анализа привлекательности страны по оценке возможностей необходимо провести *оценку привлекательности по параметрам рисков*.

Для участников ВЭД актуальной является разработка политики управления рисками.

Риски во внешнеэкономической деятельности – возможные неблагоприятные события, которые могут произойти и в результате которых могут возникнуть убытки, имущественный ущерб для участника ВЭД.

Классифицировать риски можно по различным критериям.

Важнейшими видами риска предприятия во внешнеэкономической деятельности являются:

а) рыночные (сбытовые), связанные со снижением спроса или цен на мировых рынках;

б) риски политического характера, связанные с изменением социально-политической обстановки в принимающей стране, переориентацией ее экономической политики, осложнением межгосударственных отношений и т.д.;

в) коммерческие, проявляющиеся в недобросовестности или неплатежеспособности покупателя;

г) производственные, связанные с проблемами организации производства, его налаживания, подготовки кадров и т.п.;

д) научно-технические, связанные с преодолением трудностей при освоении новых технологий для достижения заданного результата, лицензионном обмене, совместных НИОКР и т.д.;

е) риски финансового характера (инфляционные, валютные), связанные с изменением режима перевода капиталов и прибылей, с колебаниями курсов валют, повышением уровня процентных ставок по займам и кредитам, различиями в темпах инфляции по странам и т.д. На рис. 1.1 приведена примерная классификация рисков ВЭД по видам.

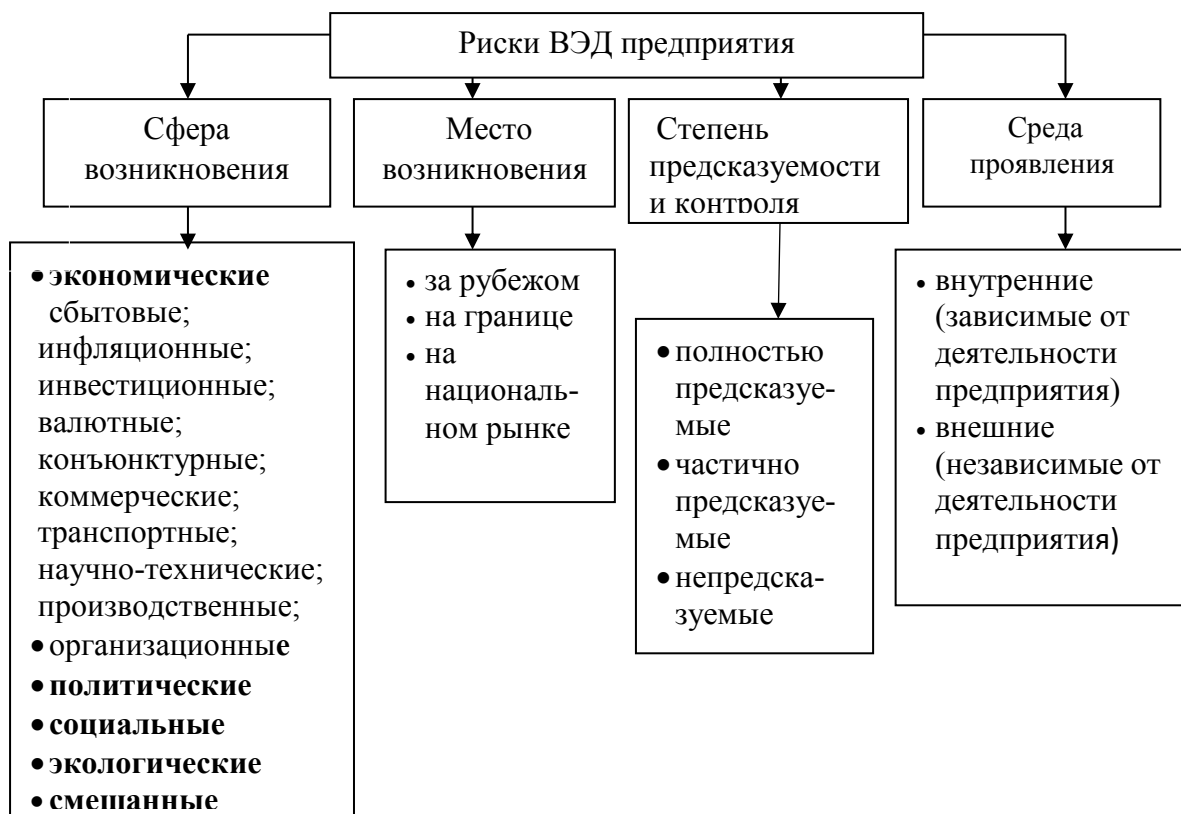


Рисунок 1.1 – Классификация рисков предприятия во ВЭД по видам

Систематизация рисков ВЭД позволяет выделить пять групп:

1. Риски, связанные с условиями контракта. К ним относятся риски: связанные с товаром, его качеством, упаковкой и ценой; условий поставки; выбора валютно-финансовых условий контракта; форс-мажорных обстоятельств; разрыва контракта и ответственности за несоблюдение условий, арбитража.

2. Риски, внешние к договору. К ним относятся риски: политические, макроэкономические, надежности партнера, юридические, криминальные, маркетинговые, информационные.

3. Риски, относящимся к этапу сделки. К ним относятся риски: таможенного оформления, сертификации продукции, инвестиционные, производственные, коммерческие, транспортные.

4. Риски по отношению к территориальному положению, которые делятся: на возникающие на своем рынке, возникающие на границе, возникающие за рубежом.

5. По отношению к возможности воздействия риски группируются: на управляемые фирмой, косвенно управляемые, неуправляемые.

Управление рисками включает в себя четыре основных процесса: идентификация, анализ, планирование и контроль рисков.

Меры по минимизации рисков могут быть внешними (страхование, хеджирование, расчетно-кредитные отношения, анализ и прогнозирование конъюнктуры и прочие) и внутренними (проверка предполагаемых партнеров, грамотное составление контракта сделки, планирование и прогнозирование деятельности компании, тщательный подбор кадров компании).

Следует понимать, что выход на внешние рынки сопряжен с рядом трудностей:

- дополнительные затраты на изучение географических, политико-правовых, экономических, научно-технических, культурных, демографических, социальных и других особенностей предпринимательской среды зарубежных стран;

- необходимость модификации и адаптации товаров к требованиям зарубежных рынков;

- необходимость подготовки квалифицированных кадров, владеющих иностранными языками, знакомых особенностями рынков соответствующих стран, с запросами и предпочтениями зарубежных потребителей, со спецификой ведения переговоров;

- сложность поиска надежных партнеров;

- недостаток маркетинговой информации для осуществления ВЭД;

- отсутствие знаний и навыков по менеджменту, маркетингу и особенностям работы на зарубежных рынках и др.

Окончательный выбор страны определяет максимум возможностей и минимум риска. В других случаях он зависит от поставленной цели, предпринимательской способности, решительности идти на риск.

1.6. Предпосылки и факторы развития внешнеэкономических отношений в условиях глобализации

Основной объективной предпосылкой развития внешнеэкономических отношений является *различный уровень развития производительных сил в странах*. Этот процесс складывался и развивался на протяжении длительного времени. В настоящее время он находится под постоянным воздействием научно-технического прогресса. В результате за отдельными странами закрепился в мире статус страны-производителя высоко качественной продукции, которая пользуется спросом во всем мире.

Важную роль на развитие внешнеэкономических отношений оказывает *процесс международного разделения труда*. Высокая конкуренция на внешнем рынке привела к поиску новых форм противостояния конкурентам – таких, как *кооперация и специализация производства*. Процесс выживания требует от многих производителей необходимости объединения усилий в производстве отдельных видов продукции, создания продукции, которая превосходит продукцию конкурентов.

Расширению и закреплению внешнеэкономических отношений способствует и углубление *специализации при производстве продукции*. Специализированная продукция, как правило, отличается высокими потребительскими свойствами, она более конкурента на внешнем рынке, а ее сбыт не представляет трудностей.

На расширение внешнеэкономических отношений между государствами большое влияние оказывает *развитие научно-технического прогресса*.

Ведущие производители машино-технических изделий постоянно отслеживают появления новинок в данном производстве и используют их при выпуске новой продукции. Многие из них создают свои мощные научные центры, оказывают финансирование зарубежным разработчикам новых конструкций, научных тем. Кроме того, они покупают лицензии на новые разработки, и все это для того, чтобы фирма-производитель была вне конкуренции при выходе со своей продукцией на внешний рынок. Например, ведущие автомобилестроительные компании в мире выпускают на внешний рынок десятки модификаций своей продукции, постоянно обновляя ее технический уровень за счет внедрения научно-технических достижений.

Расширению внешнеэкономической деятельности способствуют *различия в климатических и природных условиях государств*. Наличие различных климатических и природных зон определяет структуру их экспорта и импорта. Одни из них являются экспортерами сырья, продовольствия, но и потребителями готовой промышленной продукции.

Страны с богатыми сырьевыми ресурсами, используя свое монопольное право, оказывают влияние на мировой рынок, определяя цены и стратегию торговли по отношению к другим странам. Характерным примером в мировой практике являются страны, входящие в список ОПЕК добывающие и экспортирующие нефть (ОПЕК – это международная организация, которая

объединяет страны, контролирующие значительную часть мировых запасов (2/3) и экспорта нефти (45%). Основной ее целью является контроль квот на ее добычу).

На развитие внешнеэкономических отношений между странами влияет *выгодное геополитическое расположение государств*. Близость к важнейшим рынкам сбыта позволяет экономить время и средства, в сжатые сроки отреагировать на требования рынка и в конечном итоге более эффективно осуществлять внешнюю торговлю. Продукция этих фирм будет иметь более низкие транспортные издержки за счет возможности использования различных транспортных средств.

При осуществлении внешнеэкономических отношений следует учитывать и *различия в национальных традициях многих государств*. Исторически сложились и закрепились различные национальные особенности в производстве и потреблении многих видов товаров и услуг. В настоящее время они стали объектами внешнеэкономического обмена, что необходимо учитывать при развитии внешнеэкономических отношений со странами Востока, Средней Азии, Африки и других стран.

Развитию внешнеэкономических отношений способствует *стремление многих народов развивающихся стран использовать в своей жизни те достижения, которые имеют развитые государства*. Достижения высоких критериев жизненного уровня экономически развитых стран – это требование на современном этапе получает все большее признание. Стремление стран использовать все лучшее в мировой практике – это объективное стремление, которое необходимо учитывать во внешнеэкономических отношениях.

Внешиэкономическая деятельность основывается на ряде принципов, которые носят объективный характер. Среди важнейших принципов следует отметить:

- взаимовыгодность и заинтересованность в торговых отношениях;
- соблюдение заключенных торговых соглашений;
- равноправие в процессе проведения внешнеэкономических операций;
- невмешательство во внутренние дела страны и уважение национального суверенитета.

Знание и использование этих основополагающих принципов в осуществлении внешнеэкономической деятельности – залог успешной работы на внешнем рынке.

1.7. Влияние внешнеэкономической деятельности на развитие национальных экономик. Роль внешнеэкономических связей в повышении эффективности экономики

Сегодня ни одно государство в мире не может успешно развиваться без эффективной системы внешнеэкономических отношений, позволяющих интегрироваться в мировое хозяйство. Внешнеэкономическая деятельность во всех странах мира имеет огромное значение и пользуется поддержкой государства. Развитие внешнеэкономической сферы любой страны рассматривается как фактор, дополняющий и стимулирующий внутреннюю экономическую динамику посредством переплетения национального и мирового воспроизводственных процессов, что в конечном итоге ведет к повышению уровня и качества жизни населения.

Внешнеэкономическая деятельность оказывает влияние на развитие экономики в целом:

Во-первых, благодаря получению валютной выручки от экспорта.

Во-вторых, ВЭД способствует повышению технологического уровня производства за счет импорта современной техники и технологий. Под воздействием научно-технического прогресса ускорились темпы морального старения техники и технологий, возросли затраты на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИ и ОКР).

В-третьих, внешнеэкономическая деятельность способствует развитию экономики за счет долгосрочного производственного сотрудничества и стабильных связей между иностранными партнерами по совместной деятельности в производстве конкурентоспособной продукции и выходу с ней на мировые рынки.

Эффект от развития внешнеэкономических связей страны проявляется в сферах:

а) *бюджетной* – за счет притока таможенных платежей от экспорта (импорта) товаров и услуг; увеличения налоговых платежей экспортно-ориентированных и совместных с иностранным капиталом предприятий;

б) *инвестиционной* – за счет притока иностранных инвестиций и увеличения инвестиций отечественных (от экспорта);

в) *производственной* – за счет модернизации технологической и производственной базы (при импорте оборудования, торговле лицензиями, организации совместных предприятий, международном финансовом лизинге);

г) *социальной* – за счет увеличения занятости при наращивании экспортного производства, открытии совместных предприятий.

Роль внешнеэкономических связей в национальном хозяйстве определяется тем, что:

1. Обеспечивается поступление отсутствующих или недостающих в стране средств производства – машин, оборудования, приборов и инструментов, комплектующих узлов, агрегатов, частей и деталей, а также сырья для переработки и конструктивных материалов для производственного использования. Ввоз из других стран высокопроизводительного оборудования,

особенно поступающего в комплекте для целых предприятий, цехов и участков, сокращает сроки оснащения ими строящихся объектов, ввода их в эксплуатацию, освоения мощностей и получения нужной продукции, поскольку в этом случае не требуются затраты времени на проектирование и изготовление его в стране.

2. Импорт – покупка в других странах новейших машин, оборудования и приборов, а также лицензий и иной технической документации на наиболее передовую технологию ускоряет внедрение в производство последних научно-технических достижений, более прогрессивных технологических процессов и решений, что способствует росту производительности труда, повышению качества продукции и в конечном итоге увеличению выпуска качественных товаров как для внутреннего рынка, так и для экспорта. Однако позитивное воздействие импорта техники и технологии на производство обеспечивается лишь в том случае, если покупается действительно самое совершенное, передовое. И, если поступившие машины и оборудование находят быстрое и рациональное применение, а не загромождают базы и склады многими тысячами ящиков с импортным оборудованием, которое морально устаревает и физически приходит в негодность.

3. Экспорт оказывает воздействие на производство, расширяет возможности сбыта, позволяет увеличивать серийность выпуска продукции и соответственно удешевляет ее себестоимость, повышает эффективность. Поставки продукции на внешний рынок побуждают перестраивать структуру производства, делать ее более рациональной с учетом международного разделения труда.

4. Использование более благоприятных условий производства по сравнению с другими государствами позволяет при реализации на внешнем рынке получать дополнительную выгоду и существенное увеличение национального дохода.

5. Поставки на экспорт дают мощный импульс для освоения и вовлечения в хозяйственный оборот природных ресурсов, активизируют экономическую жизнь. Повышенные требования мирового рынка к качеству товаров способствуют распространению более высоких технических условий и на продукцию, реализуемую в стране. Товар, получивший признание на мировом рынке, выдержавший там жесткую конкуренцию с изделиями других стран, становится эталоном высокого качества и на внутреннем рынке.

1.8. Влияние основных тенденций развития мировой экономики на экономику и внешнеэкономическую деятельность Республики Беларусь. Динамика показателей внешней торговли республики

В настоящее время для мировой экономики характерны следующие тенденции:

- наличие роста экономической взаимозависимости стран;
- превращение рынка ссудных капиталов в один из центральных звеньев мировой хозяйственной системы;
- возрастание роли международных экономических объединений и межгосударственных и иных образований в мировой экономике;
- развитие процессов транснационализации производства и капитала;
- активное развитие интеграционных процессов;
- динамичное развитие экономики знаний, технологий, в том числе информационных и электронной коммерции;
- увеличение и усложнение глобальных проблем современности, включая увеличение экологической нагрузки и загрязнения окружающей среды;
- возрастание международного социально-экономического неравенства;
- присутствие и влияние на экономику кризисных явлений;
- изменение геополитического баланса (Китай, Тайвань, Индия, Сингапур, Южная Корея) и др.

Мировые тенденции развития мирового хозяйства касаются и Республики Беларусь. Развитие внешней торговли Республики Беларусь имеет нестабильную динамику, сложилась тенденция отрицательного значения сальдо внешней торговли товарами, имеется высокая концентрация как экспорта, так и импорта России. Республика Беларусь является страной с малой открытой экономикой, что подтверждают такие показатели: экспортная квота выше 45 %, импортная – с 2017 года более 60 %. Вместе с тем, в Республике Беларусь отраслевая структура экономики еще пока отстает от мировых тенденций, также Беларусь слабо вовлечена в движение капиталов и транснационализацию производства и капитала.

Товарная структура белорусского экспорта включает в себя более тысячи товарных позиций на уровне четырех знаков кодов ТН ВЭД ЕАЭС.

Важнейшие экспортные позиции: продукция нефтехимии, машиностроения, металлургии, деревообработки, легкой промышленности, молочная и мясная продукция, мебель, стекло, стекловолокно, цемент.

Основу импорта составляют энергоресурсы (нефть и природный газ), сырье, материалы и комплектующее (металлы и изделия из них, сырье для химического производства, части машин), технологическое оборудование.

Для сокращения отрицательных явлений во внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь представляется необходимым реализация комплекса мер по структурному преобразованию экономики, увеличение экспорта высокотехнологичной, наукоемкой продукции и снижение некритичного для экономики страны импорта, изменение и совершенствование механизма экономических стимулов для субъектов хозяйствования,

совершенствование делового климата, то есть возникает необходимость наращивания экспортного потенциала (потенциальной способности, возможности нашей страны экспортировать имеющиеся у нее или производимые ресурсы, продукты). Следует развивать продуктовую и географическую структуру внешней торговли Республики Беларусь.

1.9. Внешняя торговля как основная форма ВЭД. Экономические показатели, характеризующие состояние внешней торговли

Внешняя торговля является основной и исторически первой формой внешнеэкономической деятельности. **Внешняя торговля** – торговля между странами, состоит из вывоза (экспорта) и ввоза (импорта) товаров и услуг. Она составляет основную долю во внешнеэкономических отношениях многих стран. По некоторым оценкам на долю торговли приходится около 80% всего объема внешней торговли.

Внешняя торговля отдельной страны характеризуется следующими показателями:

- величина торгового оборота;
- внешнеторговое сальдо;
- экспортная, импортная квота, внешнеторговая квота;
- экспортный потенциал (экспортные возможности).
- структура внешней торговли.

Экспорт и импорт в сумме составляют внешнеторговый оборот. Внешняя торговля в международной практике выступает в виде встречной торговли (компенсационных сделок), торгов, аукционов, бирж, торговых домов и др. Для успешного осуществления внешней торговли большое значение имеют условия ее кредитования, применяемые формы расчетов, валютные условия контрактов, организационные особенности и формы ВЭД в стране, конкурентоспособность продаваемых товаров и услуг.

Внешнеторговое сальдо – соотношение экспорта и импорта. Если экспорт больше импорта, страна имеет *положительное внешнеторговое сальдо* (активный торговый баланс), если импорт больше экспорта – *отрицательное сальдо* (пассивный торговый баланс). **Разница между экспортом и импортом образует чистый экспорт.**

Открытой называют национальную экономику, связанную с экономиками других стран потоками экспорта, импорта и финансовых операций. Такая экономика в своем развитии опирается не только на национальные производственные возможности, но и использует преимущества международного экономического сотрудничества, развивает все формы международных экономических отношений.

Показателями открытости национальной экономики является **экспортная, импортная и внешнеторговая квоты**. Другими словами, доля импорта и экспорта в объеме национального производства показывает степень включенности страны в международную торговлю, степень "открытости" экономики

Экспортная квота (q_k) – это выраженное в процентах отношение объема экспорта (E) страны к ее ВВП (Y), которое *характеризует роль страны в качестве продавца на мировом рынке товаров и услуг*:

$$q_k = (E/Y) \cdot 100\%$$

Импортная квота (q_z) – это выраженное в процентах отношение объема импорта (Z) к ВВП (Y), *характеризует зависимость страны от мировых рынков товаров и услуг*:

$$q_z = (Z/Y) \cdot 100\%$$

Внешнеторговая квота (q_{ez}) – это выраженное в процентах отношение внешнеторгового оборота (суммарного объема экспорта и импорта) к ВВП страны, которое *характеризует интенсивность ее международных торговых связей*:

$$q_{ez} = \frac{E+Z}{Y} \cdot 100\%.$$

Фактор, который свидетельствует о важном значении внешнеэкономической деятельности для Беларуси, в том числе, и для ее регионов является **внешнеторговая квота**. Высокая внешнеторговая квота подтверждает необходимость постоянного повышения эффективности внешнеэкономической деятельности.

Экспортный потенциал (экспортные возможности) – доля продукции, которая может быть продана данной страной без ущерба для собственной экономики.

Структура внешней торговли – субъекты (с кем торгует страна) и объекты (чем торгует страна).

Состояние внешней торговли страны, уровень ее развития зависят прежде всего от конкурентоспособности производимых товаров, на уровень которой влияют:

- обеспеченность страны ресурсами (факторами производства), в том числе и такими как информация, технология;
- емкость и требования внутреннего рынка к качеству продукции;
- уровень развития связей экспортных отраслей с сопряженными отраслями и производствами;
- стратегия фирм, их организационная структура, степень развития конкуренции на внутреннем рынке.

ТЕМА 2. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ И ИХ РОЛЬ В РЕГУЛИРОВАНИИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Вопросы

2.1 Роль международных экономических организаций в регулировании мирохозяйственных связей, их классификация, функции и направления деятельности.

2.2 Специализированные учреждения ООН, осуществляющие деятельность в экономической и финансовой сферах.

2.3 Всемирная торговая организация (ВТО): цель, задачи, принципы, механизм и основные направления деятельности, процедура присоединения к ВТО. Проблемы и перспективы и преимущества вхождения Республики Беларусь в ВТО.

2.1. Роль международных экономических организаций в регулировании мирохозяйственных связей, их классификация, функции и направления деятельности

Международные организации – это наднациональные институты, целью деятельности которых является регулирование и мониторинг важнейших процессов международной экономики. В настоящее время насчитывается уже более ста международных организаций, различных по составу, размерам, функциям и влиянию на международную экономику. Функции, выполняемые международными организациями, многочисленны и зависят от того, какие задачи возлагают на них участвующие страны. Международные организации не только регулируют межгосударственные отношения, но и принимают решения по глобальным вопросам современности.

Международные организации создаются государствами. *Процесс создания международной организации проходит в три этапа: принятие учредительного документа, создание материальной структуры организации, созыв главных органов.* Каждая международная организация имеет финансовые средства, которые расходуются в ее интересах. *Под функциями следует понимать внешние проявления процессов ее деятельности по выполнению возложенных на нее задач.*

При этом организация вправе осуществлять свои функции только в пределах закрепленной за ней компетенции.

Международные экономические организации представляют собой союзы государств или их отдельных органов управления, главное назначение которых укрепление деловых связей в области торговли, финансов и экономической деятельности. Все экономические организации, осуществляя свою деятельность, активно взаимодействуя друг с другом, образуют единую международную систему. Главное назначение этой системы заключается в

оказании содействия ее участникам в вопросах развития экономики, а также в вопросах унификации общих норм регулирования международных отношений.

Классификация международных экономических организаций исходя из различных признаков их деятельности.

1. По характеру членства международные организации делятся на межгосударственные и неправительственные.

Международная межправительственная организация – это объединение государств, учрежденное на основе международного договора для достижения общих целей, имеющие постоянные органы и действующие в общих интересах государств-членов при уважении их суверенитета.

Главным признаком неправительственных международных организаций является то, что они созданы не на основе межгосударственного договора (например, Ассоциация международного права, Лига обществ Красного Креста и др.).

2. По кругу участников международные организации подразделяются на универсальные (ООН, ее специализированные учреждения) и региональные (Организация африканского единства, Организация американских государств).

3. По характеру полномочий выделяют межгосударственные и надгосударственные организации. К первой группе относится подавляющее большинство международных организаций.

Целью надгосударственных организаций является интеграция. Например, Европейский Союз.

С точки зрения порядка вступления в них организации подразделяются на открытые (любое государство может стать членом по своему усмотрению) и закрытые (прием с согласия учредителей).

4. По территориальному охвату международные экономические организации разделяют на всемирные и региональные. Пример всемирной организации – Международная торговая палата, а региональной – АСЕАН (Юго-Восточная Азия).

1. В зависимости от направлений деятельности они делятся на универсальные и специализированные.

К универсальным международным экономическим организациям относятся:

- Экономический и Социальный совет ООН (ЭКОСОС).
- Всемирная торговая организация (ВТО).
- Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР).
- Азиатско-тихоокеанское экономическое сотрудничество (АТЭС).
- другие универсальные экономические организации.

К специализированным международным экономическим организациям относятся организации, в сферу деятельности которых входит определенный более узкий круг экономических отношений.

Примерами таких организаций являются:

- Всемирная организация интеллектуальной собственности.
- Международная ассоциация воздушного транспорта.

- Всемирная туристическая организация.
- Международный союз газовиков.
- Организация стран-экспортеров нефти (ОПЕК).
- Международный институт статистики.
- другие специализированные экономические организации.

*В особую группу международных экономических организаций можно выделить **международные финансовые организации**:*

- Международный валютный фонд (МВФ).
- Группа Всемирного банка.
- Европейский банк реконструкции и развития.
- Азиатский банк развития.
- Арабский валютный фонд.
- Евразийский банк развития.
- другие международные финансовые организации.

Основные цели международных экономических организаций – содействие развитию экономики их членов, а также унификация общих норм регулирования отношений. Решения одних из них носят для членов обязательный характер, а других – рекомендационный. *К основным направлениям деятельности международных экономических организаций относятся:* формирование, развитие институтов для принятия спорных решений, достижения компромисса, создание основы торгово-экономических отношений, обмен информацией и опытом.

Экономические организации являются очень важным элементом современных международных отношений.

2.2. Специализированные учреждения ООН, осуществляющие деятельность в экономической и финансовой сферах

К самым известным международным экономическим организациям относятся:

Международный валютный фонд (англ. *International Monetary Fund, IMF*) – специализированное учреждение (валютный фонд) Организации Объединённых Наций с главным офисом в городе Вашингтон, США. Это крупнейшая финансовая организация мира. Россия вступила в МВФ в 1992 году. Республика Беларусь является членом МВФ с 1992 года.

В 1996 г. МВФ ввели транши – порции бухгалтерских кредитов. 190 стран являются членами МВФ, в его структурах работают около 2500 человек из 133 государств мира. МВФ предоставляет кратко- и среднесрочные кредиты при дефиците платёжного баланса государства. Предоставление кредитов обычно сопровождается набором определённых условий и рекомендаций. Политика и рекомендации МВФ в отношении развивающихся стран неоднократно подвергались критике, суть которой состоит в том, что выполнение рекомендаций и условий, в итоге, направлено не на повышение самостоятельности, стабильности и развитие национальной экономики государства, а лишь на привязывание её к международным финансовым потокам.

Основные цели и направления деятельности МВФ:

- содействие международному сотрудничеству в денежной политике
- расширение мировой торговли
- кредитование
- стабилизация денежных обменных курсов
- консультирование стран-дебиторов (должников)
- помощь в подготовке экономических кадров
- разработка стандартов международной финансовой статистики
- сбор и публикация международной финансовой статистики

В отличие от Всемирного банка, деятельность МВФ сосредоточена на относительно кратковременных макроэкономических кризисах.

Всемирный банк предоставляет кредиты только бедным странам, МВФ может давать кредиты любой из своих стран-членов, которая испытывает нехватку иностранной валюты для покрытия краткосрочных финансовых обязательств.

По данным Национального банка квота Беларуси в МВФ в настоящее время составляет 681,5 млн. СПЗ (специальные права заимствования), или 0,14% от совокупного размера квот. Действующая квота обеспечивает Беларуси 0,16% общего числа голосов в Фонде.

Финансовая поддержка Фонда. За период членства МВФ предоставил Республике Беларусь поддержку на общую сумму около 3,8 млрд. долларов США. В настоящее время Беларусь не реализует финансовые программы с Фондом, все ранее полученные кредиты погашены в полном объеме и в установленные сроки.

Всемирный банк (Мировой банк англ. *The World Bank*) – международная финансовая организация со штаб-квартирой в Вашингтоне, предоставляющая государствам кредиты, беспроцентные займы и гранты с целью получения прибыли. В процессе своего развития Всемирный банк претерпевал различные структурные изменения, поэтому под термином Всемирный банк на разных этапах понимались разные организации.

В начале Всемирный банк ассоциировался с Международным банком реконструкции и развития, осуществлявшим финансовую поддержку в восстановлении после Второй мировой войны Западной Европы и Японии. Позднее, в 1960 году, была создана Международная ассоциация развития, которая взяла на себя часть функций, связанных с политикой этого банка. В разное время к ним присоединились созданные для решения задач Всемирного банка ещё три организации:

- Международная финансовая корпорация;
- Многостороннее агентство по гарантиям инвестиций;
- Международный центр по урегулированию инвестиционных споров.

Все пять вышеназванных организаций входят в Группу организаций Всемирного банка и называются Группой Всемирного банка.

В настоящее время под Всемирным банком фактически понимают две организации, это:

- Международный банк реконструкции и развития;

- Международная ассоциация развития.

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

Республика Беларусь стала полноправным членом финансовых институтов, входящих в Группу Всемирного банка в 1992 году, после приобретения страной независимости.

По официальным данным, в Международном банке реконструкции и развития Республике Беларусь принадлежит порядка 0,19% от общего числа голосов и около 0,17% акций от общего числа акций банка, в Международной финансовой корпорации – порядка 0,21% от общего числа голосов и около 0,19% акций от общего числа акций корпорации (количество голосов и количество акций может незначительно меняться в связи с периодически проводимым изменением (как правило, увеличением) капитала).

Экономический и Социальный Совет ООН (ЭКОСОС) – один из главных органов Организации Объединённых Наций, который координирует сотрудничество в экономической, социальной областях ООН и её специализированных учреждений. Создан в июне 1945 года. Штаб-квартира находится в городе Нью-Йорке (США).

ЭКОСОС служит центральным форумом для обсуждения международных экономических и социальных вопросов и формулирования рекомендаций по политике, адресованных государствам-членам и системе Организации Объединённых Наций. Экономический и Социальный Совет является одним из главных органов ООН. В состав ЭКОСОС входит 54 государства, которые избираются Генеральной Ассамблеей на три года по географическому принципу. Шесть стран представляют регион Восточной Европы.

Помимо меняющихся членов 54 государств-членов ООН, более 1600 неправительственных организаций имеют консультативный статус при Совете для участия в работе Организации Объединённых Наций. В сферу деятельности Экономического и Социального Совета входят:

- Содействие экономическому и социальному прогрессу, в том числе повышению уровня жизни и полной занятости населения;
- Выработка способов разрешения международных проблем в экономической и социальной областях и в области здравоохранения;
- Содействие международному сотрудничеству в сфере культуры и образования;
- Создание условий для всеобщего уважения прав человека и его основных свобод.

Современная обстановка в мире требует от экономического и социального Совета действенного участия. Отвечающий за рассмотрение и анализ глобальных социальных, гуманитарных и экономических проблем, ЭКОСОС должен играть более значимую роль, которая отведена ему положениями Устава ООН и более эффективно и настойчиво участвовать в работе международных институтов, обеспечивающих безопасность государств в рамках своей компетенции.

Беларусь единогласно избрана в состав двух комиссий Экономического и социального совета ООН (ЭКОСОС) на 2024-2028 годы: комиссию по народонаселению и развитию (КНР) и комиссию социального развития (КСР).

Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) (англ. *United Nations Conference on Trade and Development*) – орган Генеральной Ассамблеи ООН. Конференция создана в 1964 году. Штаб-квартира ЮНКТАД находится в Женеве. Решения ЮНКТАД принимаются в форме резолюций и имеют рекомендательный характер. Членский состав – 195 государств.

Основными задачами ЮНКТАД являются:

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

С 1990 года ЮНКТАД ввела показатель, характеризующий степень вовлечения ТНК в зарубежные экономики: Индекс Транснациональных компаний. Он исчисляется на базе частичных показателей:

- Доля зарубежных активов
- Доля зарубежных продаж
- Доля занятых за рубежом работников

К числу важнейших достижений деятельности ЮНКТАД следует отнести, в частности:

1) разработку общей системы преференций со стороны экономически развитых стран для экспорта развивающихся стран (1968 г.). Эта система предусматривает снижение или отмену таможенных пошлин всеми промышленно развитыми странами в торговле с развивающимися государствами на невзаимной основе, т.е. без требования со стороны последних встречных торгово-политических уступок;

2) создание глобальной системы торговых преференций между развивающимися странами (1989 г.).

Инструментарий ЮНКТАД включает следующие три блока:

-исследовательско-аналитическая деятельность (ежегодные доклады о торговле и развитии, о мировых инвестициях, а также более узконаправленные аналитические исследования в соответствии со специфическими потребностями бенефициаров);

- техническая помощь (семинары и курсы, тематические проекты технической помощи в соответствии с потребностями бенефициаров);

- площадка для межправительственного диалога.

Беларусь активно взаимодействует с ЮНКТАД, например, в области развития конкуренции и регулярно участвует в заседаниях Межправительственной группы экспертов (МГЭ) по политике в области конкуренции. Также, Беларусь взаимодействует с ЮНКТАД и в академической

сфере. «Виртуальный институт» ЮНКТАД – международная образовательная и исследовательская сеть по вопросам торговли и развития – объединяет 31 крупнейший университет мира. Начиная с 2007 года, в проекте «Виртуальный институт» участвует Белорусский государственный экономический университет.

Комиссия ООН по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ) (англ. *United Nations Commission on International Trade Law, UNCITRAL*) – вспомогательный орган Генеральной Ассамблеи ООН, созданный в 1966 году в целях содействия развитию права международной торговли. Функционирует с 1 января 1968 года. Генеральная Ассамблея предоставила Комиссии общий мандат, поручив ей содействовать прогрессивному согласованию и унификации права международной торговли. С тех пор Комиссия стала основным юридическим органом системы Организации Объединенных Наций в области права международной торговли.

Основными направлениями деятельности ЮНСИТРАЛ являются:

- ◆ Международная купля-продажа товаров и смежные сделки;
- ◆ Международные перевозки грузов;
- ◆ Международный коммерческий арбитраж и согласительная процедура;
- ◆ Разрешение споров между инвестором и государством; ◆ Государственные закупки и развитие инфраструктуры;
- ◆ Контракты на строительство;
- ◆ Международные платежи;
- ◆ Электронная торговля;
- ◆ Несостоятельность и банкротство.

ЮНСИТРАЛ разрабатывает правила для коммерческих сделок. К их числу относятся следующие:

- всемирно признанные конвенции, типовые законы и правила;
- правовые и законодательные руководства и рекомендации, имеющие большое практическое значение;
- обновляемая информация о прецедентном праве и законодательных актах, вводящих в действие единообразные нормы коммерческого права;
- техническая помощь в осуществлении проектов правовой реформы;
- региональные и национальные семинары по вопросам единообразного коммерческого права.

Республика Беларусь является членом ЮНСИТРАЛ с 2004 года.

Международная торговая палата (МТП; англ. *International Chamber of Commerce– ICC*) – независимая самоуправляемая некоммерческая международная организация, созданная в 1919 году, объединяющая торговые палаты, предпринимательские организации и отдельные компании для выработки международных стандартов торговли, совместной защиты интересов в международных организациях, разрешения коммерческих споров.

Через год после создания Организации Объединенных Наций в Сан-Франциско в 1945 году, МТП (ICC) был присвоен наивысший статус консультативного органа ООН и ее специализированных учреждений.

Среди документов, выпускаемых МТП – Унифицированные торговые термины «Инкотермс» (впервые были опубликованы в 1936 г., а в дальнейшем

редактировались), Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов – УСП 600 (действующая редакция – публикация № 600, 2007 год), арбитражный регламент, типовые международные контракты, периодически пересматриваемые членами комиссий на предмет внесения в них поправок, учитывающих реалии стран – членов МТП.

Основной орган разрешения споров, действующий при МТП – Международный арбитражный суд. Палата, будучи добровольным предпринимательским объединением не выполняет регулирующих функций, а лишь вырабатывает единые механизмы и правила для всех субъектов-участников и разрешает споры в рамках выработанных регламентов в отличие от межгосударственных объединений, регулирующих вопросы коммерции, (таких как Всемирная торговая организация, ЭКОСОС, таможенные союзы).

МТП является признанным коллективным консультативным органом при ВТО, Всемирном банке и других международных организациях, а с 2016 года – официальным наблюдателем при Генеральной Ассамблее ООН, обеспечивая механизм учёта интересов предпринимательского сообщества в межгосударственных процессах.

Белорусская торгово-промышленная палата (БелТПП) стала членом МТП в 1998 году.

2.3. Всемирная торговая организация (ВТО): цель, задачи, принципы, механизм и основные направления деятельности, процедура присоединения к ВТО

Всемирная торговая организация (ВТО) – межправительственная организация, регулирующая международную торговлю, занимающаяся вопросами сокращения торговых барьеров в торговле товарами, услугами, интеллектуальной собственностью и регулирования международных торговых отношений. ВТО является преемницей ГАТТ (Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ), которое было подписано в 1947 году 23 государствами и действующего с 1 января 1948 года. Соглашение о создании ВТО, принятое во время Уругвайского раунда переговоров в соответствии с Марракешским соглашением, подписанным 124 государствами 15 апреля 1994 года вступило в силу с 1 января 1995 года.

Ее членами является 164 участника, в том числе: 160 международно-признанных государств-членов ООН, частично признанный Тайвань, 2 зависимые территории (Гонконг и Макао) и Европейский союз, на которые приходится более 90% мировой торговли.

Деятельность ВТО направлена, в первую, очередь на либерализацию международной торговли путем снижения уровня тарифов и снижения нетарифных барьеров. ВТО представляет собой своего рода форум, на котором формируются торговые отношения между странами в процессе коллективных обсуждений и переговоров.

Основными *принципами ВТО* являются:

1. *Торговля без дискриминации* означает предоставление товарам иностранного происхождения режима «наибольшего благоприятствования» и «национального режима». Согласно режима «наибольшего благоприятствования» договаривающиеся стороны обязаны предоставлять любой другой стране данной организации условия взимания ввозных и вывозных таможенных пошлин и сборов не менее благоприятные, чем предоставляемые друг другу. «Национальный режим» означает, что иностранным товарам после их поступления на внутренний рынок предоставляется не менее благоприятный режим, чем аналогичным национальным товарам.

2. *Либерализация международной торговли* предполагает проведение многосторонних торговых переговоров по прогрессивному снижению таможенных тарифов и устранению различных препятствий на пути международной торговли.

3. *Защита через тарифы или отказ от использования количественных ограничений* означает, что правила ВТО не запрещают защиту национальной промышленности и внутреннего рынка. Однако в случае необходимости подобная защита должна основываться на таможенных тарифах, а не на иных коммерческих мерах. ВТО предусматривает защиту внутреннего рынка путем введения защитных мер: использования антидемпинговых пошлин против товара, ввозимого по демпинговым ценам; компенсационных пошлин против импортного товара, экспорт которого субсидируется страной-производителем; временного ограничения импорта определенного товара, который наносит и может нанести ущерб национальным производителям.

4. *Содействие конкуренции* означает, что ВТО выступает за открытую, справедливую конкуренцию через отказ стран от использования несправедливых методов ведения торговой политики: демпинга, экспортных субсидий. Соглашения ВТО предусматривают санкции, применяемые к экспортерам и странам, которые не соблюдают данный принцип.

5. *Специальный и дифференцированный режимы для развивающихся стран* предполагают более мягкие требования по сравнению с развивающимися странами и более продолжительный период внутренней поддержки сельского хозяйства, субсидирование экспорта и другие методы защиты национальных производителей.

6. *Разрешение торговых споров путем проведения консультаций и переговоров.*

Правила ГАТТ распространялись только на торговлю товарами. ВТО занимается также торговлей услугами и торговыми аспектами прав интеллектуальной собственности.

Цели ВТО: Укрепление мировой экономики; содействие расширению торговли; наблюдение за состоянием мировой торговли; предоставление консультаций по вопросам управления в области международной торговли; наблюдение за торговой политикой государств.

ВТО имеет статус юридического лица, пользуется всеми привилегиями, предоставленными специализированным учреждениям ООН.

На рис. 2.1 представлена укрупненная *структура управления ВТО*. Главный орган ВТО – Конференция на уровне министров, объединяющая представителей всех участников организации и собирающаяся один раз в два года. Конференция обладает всеми правами ВТО, может осуществлять все ее функции и принимать все решения. В перерывах между сессиями министерских конференций (8-10 раз в год) ее функции выполняет Генеральный совет. Штаб-квартира Генерального совета находится в Женеве. В числе функций Генерального совета – организация работы Органа по разрешению споров и Органа по проведению обзоров торговой политики, которые находятся в его ведении.

Механизм принятия решений в органах ВТО продолжает существующую в рамках ГАТТ практику принятия решений на основе консенсуса (принятия решения на основе общего согласия без проведения голосования). Однако в тех случаях, когда на основе консенсуса решение принять не удастся, оно будет приниматься путем голосования. По вопросам толкования любого из соглашений, входящих в сферу действия ВТО, решения принимаются большинством в 3/4 голосов. Решение Генерального совета в тех случаях, когда он действует в качестве Органа по разрешению споров, принимается исключительно путем консенсуса.

Кроме этого, под руководством Генерального совета работают специализированные советы: Совет по торговле товарами, Совет по торговле услугами, Совет по торговым аспектам прав на интеллектуальную собственность.

Совет по торговле товарами наблюдает за реализацией многосторонних соглашений по торговле товарами (фактически это ГАТТ-1994, сохранившее свою автономию в рамках ВТО).

Совет по торговле услугами – орган, следящий за выполнением Генерального соглашения по торговле услугами (ГАТС).

Совет по интеллектуальной собственности, наблюдающий за действием Соглашения по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС).

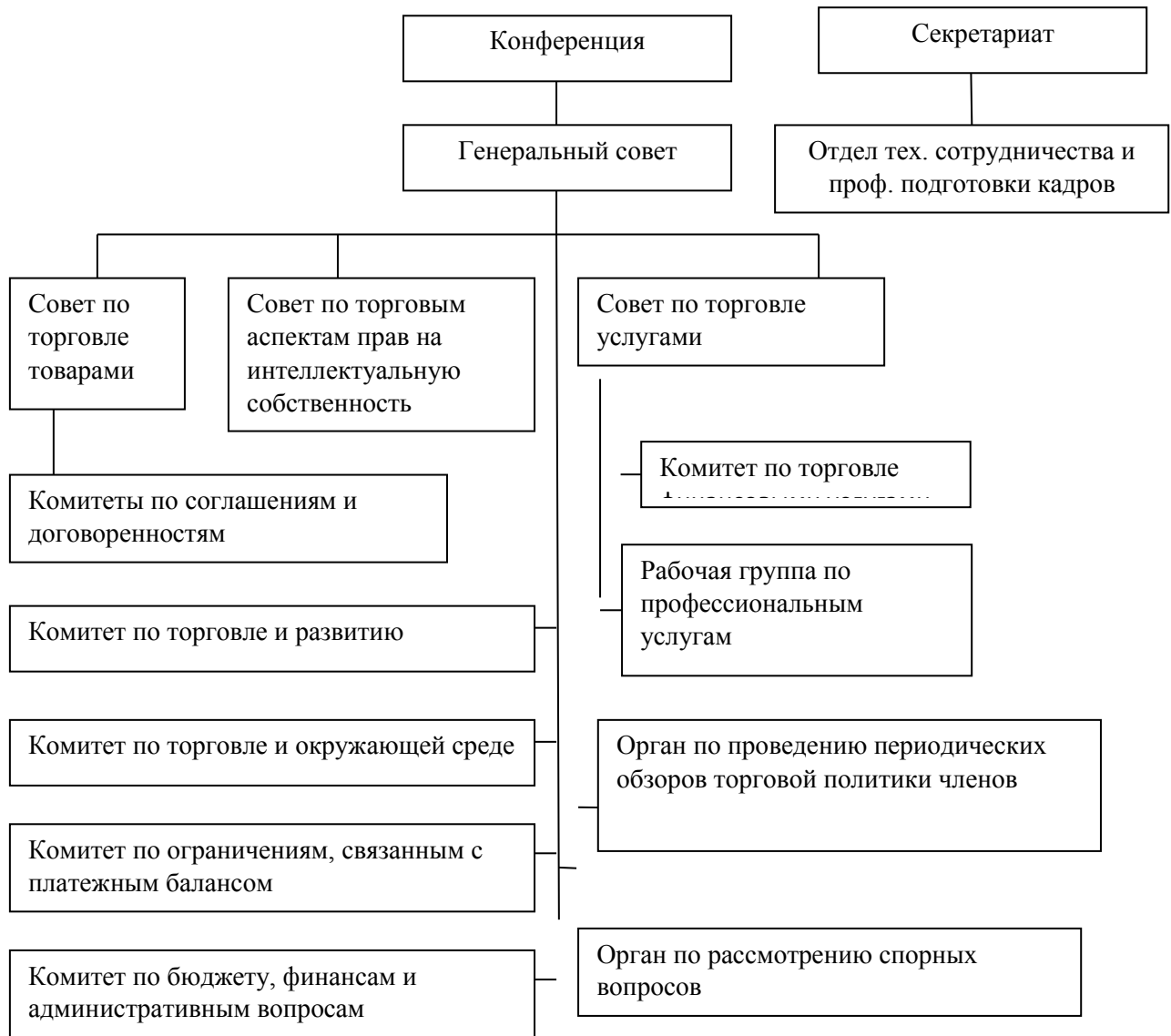


Рисунок 2.1 – Структура ВТО

В рамках названных советов учреждены комитеты по соглашениям и переговорные группы, членство в которых открыто всем участникам организации.

В составе ВТО созданы также Комитет по торговле и окружающей среде, Комитет по торговле и развитию, Комитет по ограничениям, связанным с состоянием платежного баланса, Комитет по бюджету, финансам и управлению и ряд других органов. Все эти органы начали действовать с 1 января 1995 г., когда ВТО официально приступила к работе.

Исполнительным органом ВТО является Секретариат ВТО во главе с Генеральным директором, которому даются полномочия назначать других сотрудников Секретариата и определять круг их обязанностей. Секретариат ВТО насчитывает примерно 500 сотрудников. Генерального директора ВТО избирает Министерская конференция сроком на три года.

Основные обязанности секретариата – обеспечивать техническую поддержку различным советам и комитетам, а также Министерской конференции, оказывать техническое содействие развивающимся странам, проводить анализ мировой торговли, разъяснять положения ВТО общественности и средствам массовой информации, оказывать правовую помощь странам, желающим стать членами ВТО.

Ежегодно в штаб-квартире ВТО проводится до 2000 заседаний Секретариата ВТО. Это означает резкое увеличение нагрузки на персонал миссий стран-членов ВТО, расположенных в Женеве. В итоге страны с малочисленным персоналом оказались в сложном положении. Их представители вряд ли могли активно участвовать во всех этих совещаниях и заседаниях. Известно, что около 60 государств вообще оказались не в состоянии по финансовым соображениям иметь свои представительства в Женеве. Крупные государства получили на этом этапе немалые преимущества активного участия в деятельности ВТО.

Значительное расширение круга ведения ВТО потребовало вовлечения в ее работу высококвалифицированных специалистов и экспертов. Это снова создало преимущества для больших стран-членов ВТО. Известно, что внутри больших стран стал формироваться многочисленный аппарат (150-200 чиновников), связанный с деятельностью ВТО и обслуживающий ее работу. Беларусь в этом плане оказалась в сложном положении: малочисленность «команды» специалистов, текучесть кадров, отсутствие стабильной подготовки кадров для ВТО, более чем скромный (по численности) персонал представительства в Женеве – все это существенно будет сказываться на тех возможностях, которые Беларусь сможет использовать в своих интересах, став членом ВТО.

Бюджет ВТО утверждается Министерской конференцией (Генеральным советом) и формируется из взносов стран-членов. Соглашение об учреждении ВТО устанавливает, что взнос каждой страны должен быть пропорционален доле ее участия в международной торговле.

Порядок присоединения к ВТО. Соглашение о ВТО (ст. XI, XII, XIV) предусматривают различные пути присоединения к ней. В настоящее время присоединение к ВТО осуществляется на основании ст. XII, в которой говорится, что любое государство может присоединиться к ВТО и к приложенным к Соглашению многосторонним соглашениям на условиях, согласованных между присоединяющейся страной и ВТО.

Процедура присоединения к ВТО существенно отличается от действовавшего ранее процесса присоединения к ГАТТ. Соглашение об учреждении ВТО охватывает многие направления внешней торговли, не входившие в круг ведения ГАТТ. Это определило резкое возрастание объема информации, которая должна быть предоставлена принимающим странам-членам ВТО, изменение характера обязательств вступающих стран в области соблюдения правил ВТО.

Процедура присоединения к ВТО носит следующий характер. Присоединяющаяся страна извещает Генерального директора ВТО о своем намерении присоединиться к ВТО на основании ст. XII. Заявление страны

рассматривается Генеральным советом, который учреждает Рабочую группу. Обычно мандат Рабочей группы содержит следующий круг ведения: изучение просьбы о присоединении на основе ст. XII и подготовка Генеральному совету (Министерской конференции) рекомендаций, которые могут включать проект протокола о присоединении. Участие в Рабочей группе открыто для всех членов ВТО.

Вновь присоединяющиеся государства становятся членом ВТО на условиях, которые вырабатываются в ходе переговоров между ними и членами ВТО. Продолжительность таких переговоров не регламентирована.

Вслед за учреждением Рабочей группы Секретариат информирует заявителя о процедуре работы Рабочей группы и предлагает представить Меморандум о внешнеторговом режиме (по товарам и услугам).

Как правило, Меморандум содержит информацию об экономике, экономической политике страны, ее государственном и правовом устройстве, внешней торговле, внешнеторговой политике, информацию о режиме прав интеллектуальной собственности, статистику внешней торговли товарами и услугами.

Кроме того, заявитель передает Секретариату ВТО данные о ставках таможенных пошлин, копии законодательных актов, регулирующих торговлю товарами и услугами, данные о внутренней поддержке сельского хозяйства и экспортных субсидиях и другие имеющие отношение к внешнеторговому режиму материалы. Материалы предоставляются на одном из трех официальных языков ВТО (английский, французский, испанский).

Рабочая группа изучает внешнеторговый режим страны, ее законодательство и практику его применения. Члены группы в устной и письменной форме задают вопросы. Значительная часть работы в группе переносится на неофициальные встречи и консультации, в ходе которых постепенно вырабатываются условия присоединения страны к ВТО. Одновременно ведутся двусторонние и многосторонние переговоры с заинтересованными членами ВТО о снижении торговых барьеров, результатом которых должны стать протоколы, содержащие перечень уступок и обязательств по доступу на рынки товаров и услуг. Присоединяющаяся страна, как правило, получает права, которыми обладают и все другие члены ВТО, что практически означает прекращение ее дискриминации на внешних рынках.

Итогом заседаний Рабочей группы становится доклад группы Генеральному совету ВТО (Министерской конференции). Одновременно готовятся проект решения Генерального совета (Министерской конференции) ВТО и протокол о присоединении, содержащие условия, на которых страна присоединяется к ВТО.

Доклад Рабочей группы, протокол о присоединении и проект решения о присоединении передаются Генеральному совету (Министерской конференции). Эти документы принимаются двумя третями голосов. Протокол о присоединении вступает в силу через 30 дней после его принятия (ратификации) вступающей страной. Такова обычная процедура присоединения. Однако реальное содержание эта процедура приобретет только после того, как она будет

проверена практикой. А практика ВТО, продолжая традиции ГАТТ, часто существенно меняет первоначальный смысл, заложенный в процедурные и процессуальные нормы. Как показала практика приема новых членов ВТО, наблюдается стремление со стороны США, ЕС и ряда других государств ужесточить условия приема новых членов, создав дополнительные обращенные к ним требования, так называемые ВТО плюс обязательства.

Соглашение о создании ВТО устанавливает жесткий принцип, по которому все ее члены полностью принимают весь пакет договоренностей, прилагаемых к Соглашению, и должны привести свое законодательство (законы, постановления и административную практику) в полное соответствие обязательствам, содержащимся в данных договоренностях. Правовая основа ВТО включает соглашения, решения, декларации.

На заключительном этапе присоединения происходит ратификация национальным законодательным органом страны-соискателя всего пакета документов, согласованного в рамках Рабочей группы и утвержденного Генеральным советом.

Степень выгоды от вступления страны в ВТО в значительной мере зависит от условий присоединения, согласованных в ходе многосторонних и двусторонних переговоров со странами членами – ВТО по вопросам доступа товаров и услуг этих стран на рынок присоединяющейся страны.

Преимущества членства в ВТО, проблемы и перспективы Республики Беларусь вступления в ВТО.

ВТО стремится к обеспечению свободной торговли, связывая своих членов международными обязательствами в области условий доступа на рынки товаров и услуг, государственной поддержки сельского хозяйства и применения инструментов экономической политики, влияющих на торговлю.

Членство в ВТО обеспечивает:

- соблюдение режима наибольшего благоприятствования, который означает равный доступ всех компаний всех членов ВТО на рынки всех членов организации;
- соблюдение национального режима, который запрещает создавать для национальных производителей преимущества по сравнению с импортерами;
- снижение торговых барьеров, в первую очередь тарифов и количественных ограничений, которое ведет к росту торгового оборота между членами;
- предсказуемость и прозрачность международной торговли – члены ВТО связаны обязательствами по применению тарифов и не могут без серьезной причины вводить другие ограничения импорта, к примеру, запреты или квоты;
- рост конкурентоспособности за счет устранения «нечестных» практик торговых партнеров по стимулированию торговли, в первую очередь экспортных субсидий и демпинга;
- возможность отстаивать свои интересы в Органе ВТО по разрешению споров, поскольку у всех членов организации появятся международные обязательства перед Беларусью о неприменении торговых ограничений.

Республика Беларусь ведет переговоры по присоединению к ВТО начиная с 1993 года, когда была подана заявка на присоединение Беларуси к Генеральному соглашению по тарифам и торговле (ГАТТ). В целях обеспечения ведения переговоров по присоединению к ВТО Указом Президента Республики Беларусь от 27 июля 1999 г. № 439 при Совете Министров Республики Беларусь создана Межведомственная комиссия по вопросам присоединения Республики Беларусь к ВТО. Переговоры по присоединению к ВТО ведутся по 3 направлениям:

- приведение законодательства в соответствие с правилами ВТО;
- доступ на рынок товаров и услуг;
- государственная поддержка сельского хозяйства.

Для Беларуси членство в ВТО может дать дополнительные преимущества.

1. Участие в выработке новых правил и принципов международной торговли.
2. Представленность в органах ВТО позволит учесть национальные интересы и заблаговременно адаптироваться к изменению условий глобальной торговли.
3. Электронная торговля, упрощение процедур инвестиций, вовлечение малого и среднего бизнеса в международную торговлю – работа в ВТО ведется по десяткам актуальных вопросов.
4. Диверсификация экспорта. Право ВТО – серьезный (и на сегодняшний день единственный) инструмент правовой защиты от применения всеми членами ВТО дискриминационных торговых ограничений. Разблокированный потенциал роста экспорта товаров и услуг из Беларуси на территорию 164 членов ВТО составит, по экспертным оценкам, более 1,3 млрд долл. США.
5. Прозрачный, предсказуемый и привлекательный инвестиционный режим.
6. Принятие обязательств при присоединении к ВТО очерчивает границы допустимых ограничений в торговле, а значит гарантирует стабильность законодательства и снижает риски вложения капитала. Прирост накопленных в Беларуси прямых иностранных инвестиций в течение 5 лет после присоединения к ВТО может составить до 12 млрд долл. США.
7. Повышение суверенных кредитных рейтингов. Членство в ВТО – признак соответствия национальной экономической политики международным стандартам для кредиторов и доноров нашей страны. Повышение кредитных рейтингов напрямую влияет на стоимость финансовых ресурсов для Беларуси. Для 80% стран, присоединившихся к ВТО с 2004 года, кредитный рейтинг в классификации Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) был повышен в течение трех лет с момента присоединения.
8. Укрепление позиций в торговых спорах. Возможность обращения в Орган по разрешению споров (ОРС) Всемирной торговой организации – серьезный повод для внешних партнеров искать компромиссы в торговых разногласиях. С момента создания ОРС из 615 инициированных споров около половины находятся или разрешились на этапе консультаций, в досудебном

порядке (по состоянию на январь 2023 года)(Источник:
https://mfa.gov.by/export/wto/cons_wto/).

ТЕМА 3. ПОНЯТИЕ И ВИДЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ (МЕЖДУНАРОДНЫХ КОММЕРЧЕСКИХ) ОПЕРАЦИЙ

Вопросы

- 3.1 Понятия «внешнеторговая сделка и «внешнеторговая операция». Классификация международных коммерческих операций.
- 3.2 Прямой и косвенный метод осуществления внешнеторговых операций.
- 3.3 Виды внешнеторговых операций купли продажи товаров.
- 3.4 Унификация правил международных торговых сделок.
- 3.5 Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров.
- 3.6 Способы установления контактов с зарубежными контрагентами, информационное обеспечение ВЭД.
- 3.7 Факторы, учитываемые при выборе контрагентов на рынках зарубежных стран.
- 3.8 Этапы и порядок подготовки внешнеторговой сделки посредников в современной международной коммерческой практике,
- 3.9 Понятие торгово-посреднических операций. Функции виды предоставляемых услуг.
- 3.10. Виды торгово-посреднических операций в международной торговле. Классификация посредников по объему предоставляемых полномочий, условия их работы на внешних рынках.

3.1. Понятия «внешнеторговая сделка и «внешнеторговая операция». Классификация международных коммерческих операций

Внешняя торговля осуществляется главным образом через внешнеторговые операции, которые носят коммерческий характер. **Внешнеторговой операцией** называется комплекс действий контрагентов разных стран, направленных на совершение торгового обмена и обеспечивающих его. В этот комплекс могут входить изучение рынка конкретного товара, его реклама, создание сбытовой сети, проработка коммерческого предложения, заключение и исполнение контрактов. Правовой формой, опосредующей международные коммерческие операции, является **внешнеторговая сделка**, представляющая собой договор по поставке установленного количества и качества товарных единиц и (или) оказанию услуг между двумя или несколькими сторонами, находящимися в разных странах, который в соответствии с согласованными сторонами условиями оформляется в виде внешнеторгового контракта. **Под внешнеторговой сделкой также понимают** действия, направленные на установление, изменение и прекращение правовых отношений в области внешней торговли и имеющие своим содержанием ввоз или вывоз товаров или совершение других операций. **Обязательным признаком внешнеторговой сделки является** ее заключение с иностранным контрагентом, находящимся за рубежом,

В зависимости от объекта сделки международные коммерческие операции подразделяют на группы:

- операции купли-продажи товаров;
- операции купли-продажи услуг;
- операции купли-продажи объектов интеллектуальной собственности.

Международные коммерческие операции подразделяют на основные и обеспечивающие.

Основные операции осуществляются на возмездной основе между непосредственными участниками этих операций. К ним относятся:

- обмен товаров в материальной форме;
- предоставление услуг, включая арендные операции; международный туризм; предоставление информации; консультационные услуги по управлению, и др.;
- обмен научно-техническими знаниями в форме торговли патентами, лицензиями, ноу-хау;
- обмен техническими услугами (инжиниринг) и др.

Обеспечивающие операции купли-продажи услуг связаны с продвижением товара от продавца к покупателю. К ним относятся:

- международные перевозки грузов;
- транспортно-экспедиторские операции;
- страхование грузов;
- хранение грузов при международных перевозках;
- проведение международных расчетов;
- таможенное оформление;
- рекламирование;
- другие (исследование рынка, ремонт и техническое обслуживание оборудования, обработка информации, юридические услуги и т.п.).

Обеспечивающие операции могут выполняться как непосредственно экспортерами или импортерами, так и другими организациями, обслуживающими внешнюю торговлю, на основе комиссионных соглашений.

Операции купли-продажи объектов интеллектуальной собственности выделяют в самостоятельную группу в связи с тем, что они могут иметь не только научную, но и коммерческую ценность. В этой группе операций различают:

- операции по купле-продаже патентуемой научно-технической продукции (изобретений, товарных знаков, промышленных образцов и др.);
- операции по купле-продаже не патентуемой научно-технической продукции ("Ноу-хау");
- обмен результатами научно-исследовательских работ;
- операции по торговле результатами деятельности в сфере духовной жизни.

3.2. Прямой и косвенный метод осуществления внешнеторговых операций

В международной торговой практике используются два основных метода осуществления внешнеторговых операций: **прямой** и **косвенный**.

Прямой метод (direct) предполагает установление прямых связей между производителем (поставщиком) и конечным потребителем: поставку товаров непосредственно конечному потребителю и закупку товаров непосредственно у самостоятельного производителя на основе договора купли-продажи. *Косвенный метод* (indirect) предполагает покупку и продажу товаров через торгово-посредническое звено на основе заключения специального договора (соглашения) с торговым посредником, предусматривающего выполнение последним определенных обязательств в связи с реализацией товара продавца.

Прямой метод используется фирмами чаще всего:

- при продажах и закупках на внешних рынках промышленного сырья на основе долгосрочных контрактов;
- при экспорте крупногабаритного и дорогостоящего оборудования;
- при экспорте стандартного многосерийного оборудования через собственные заграничные филиалы и дочерние компании, имеющие свою розничную сеть;
- при закупках сельскохозяйственных товаров непосредственно у фермеров-производителей в развивающихся странах.

Косвенный метод используется:

- при сбыте стандартного промышленного оборудования;
- при сбыте потребительских товаров;
- при реализации второстепенных видов продукции;
- на отдельных труднодоступных рынках и рынках малой емкости;
- при сбыте новых для рынка товаров;
- при малом объеме экспортных операций;
- при реализации товаров мелкими и средними производителями;
- при отсутствии собственной сбытовой сети;
- при условии, если торговля монополизирована крупными торгово-посредническими фирмами.

Прямой метод приносит определенную финансовую выгоду:

- сокращает издержки на сумму комиссионного вознаграждения посреднику;
- снижает риск и зависимость результатов коммерческой деятельности от возможной недобросовестной или недостаточной компетенции посреднической организации;
- позволяет постоянно находиться на рынке, учитывать изменения и реагировать на них.

Но прямой метод требует значительной коммерческой квалификации и торгового опыта. Внешняя торговля более рискованна по сравнению с внутренней, из-за различных экономических, политических, правовых и

социальных условий в разных странах. Более половины международного товарного обмена осуществляется при содействии торговых посредников. Посредник действует в рамках соответствующего договора между ним с одной стороны и принципалом (лицом от имени и в интересах которого действует посредник) с другой стороны.

3.3. Виды внешнеторговых операций купли-продажи товаров

Основными видами внешнеторговых операций купли-продажи товаров являются экспорт, импорт, реэкспорт, реимпорт, операции встречной торговли (международные компенсационные сделки).

В международной коммерческой практике под **экспортом** понимаются и статистически учитываются следующие операции:

- вывоз из страны товаров, произведенных, выращенных или добытых в стране, а также товаров, ранее ввезенных из-за границы и подвергшихся переработке;
- вывоз товаров, реализуемых на международных аукционах, биржах;
- вывоз товаров с территории свободных экономических зон.

Импорт представляет собой деятельность, связанную с закупкой у иностранного продавца и ввозом иностранных товаров, технологий и услуг в страну покупателя для последующей реализации на внутреннем рынке, а именно:

- ввоз в страну товаров иностранного происхождения непосредственно из страны-производителя или посредника для использования внутри страны;
- ввоз товаров из свободных экономических зон.

Реэкспорт – вывоз за границу ранее ввезенного товара, не подвергшегося какой-либо переработке в реэкспортируемой стране. Причинами реэкспорта могут быть несколько ситуаций. Во-первых, использование традиционно сложившихся организационных форм торговли на внешнем рынке, таких как международные биржи и аукционы.

Реэкспорт в этом случае является естественным продолжением торговой операции, требующей для продажи через биржу или аукцион ввоза товара в страну их местонахождения с последующим его вывозом покупателем третьей страны. Во-вторых, ситуация вынужденного реэкспорта может возникнуть в процессе прерывания нормального хода внешнеторговой операции в случае отказа покупателя оплатить товар в момент прибытия его в пункт назначения или в случае банкротства покупателя, наступившего на момент отправки ему товара.

Реэкспорт является составной частью более сложной внешнеторговой операции, например, при реализации крупных проектов строительства объектов за рубежом, требующих закупок отдельных видов материалов и комплектного оборудования в третьих странах, часто минуя завоз его в страну реэкспортера. Кроме того, реэкспортные операции используются с целью получения прибыли за счет перепродажи на различных рынках и разницы в ценах. Такие операции не облагаются таможенными пошлинами, а если платежи уже были уплачены, их возмещают.

Примеры реэкспортируемых товаров: газ, нефть, драгметаллы и др. Например, газ идущий из страны А в страну В. Трубопровод проходит через страну Б. В стране Б этот газ не используется и не перерабатывается, по факту просто перемещается в другую страну. Для реэкспортируемых грузов дозволена лишь незначительная переработка в стране-реэкспортере:

переупаковка и сортировка. Таможенная процедура – реэкспорт (Глава 32 ТК ЕАЭС).

Реимпорт – ввоз из-за границы ранее вывезенных отечественных товаров, не подвергшихся там переработке. Основными ситуациями для реимпортных операций являются: ввоз ранее вывезенного и не проданного товара на аукционе или бирже; возврат товара с консигнационного склада или товаров, забракованных покупателем, и др.

Реимпортные операции обычно непреднамеренные и связаны с возвратом товаров. Например, из России в Японию была вывезена партия меда на ярмарку. Весь мед не продали, и остатки вернулись в Россию. Или из России в Германию вывезли 10 автомобилей, 1 машина была с браком, и немецкий покупатель их вернул. Таможенный режим – реимпорт (Глава 31 ТК ЕАЭС).

Операции встречной торговли, международные компенсационные сделки

Внешнеторговые (международные) компенсационные сделки или сделки встречной торговли объединяют внешнеторговые операции, предусматривающие в единых соглашениях встречные обязательства экспортеров и импортеров по закупке товаров друг у друга (рис. 3.1.).

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

Бартерная сделка – операция по обмену одного количества товара на другой без использования валютно-финансовых расчетов. Особенности бартерных сделок являются:

- как правило, разовый характер;
- оформление сделки одним контрактом, содержащим условия как экспортной, так и импортной поставки;
- определение в контракте количества и качества поставляемых товаров, иногда без включения в контракт их денежной оценки;
- осуществление сделки полностью на основе встречных обязательств по поставкам товаров без использования денежных переводов;
- практически одновременное выполнение встречных поставок.

Цели бартерных сделок:

- смягчение проблемы валютного финансирования импорта;
- упрощение порядка расчетов;
- расширение возможностей внедрения на новые рынки;

- дополнительные возможности по приобретению нового оборудования взамен на товары.

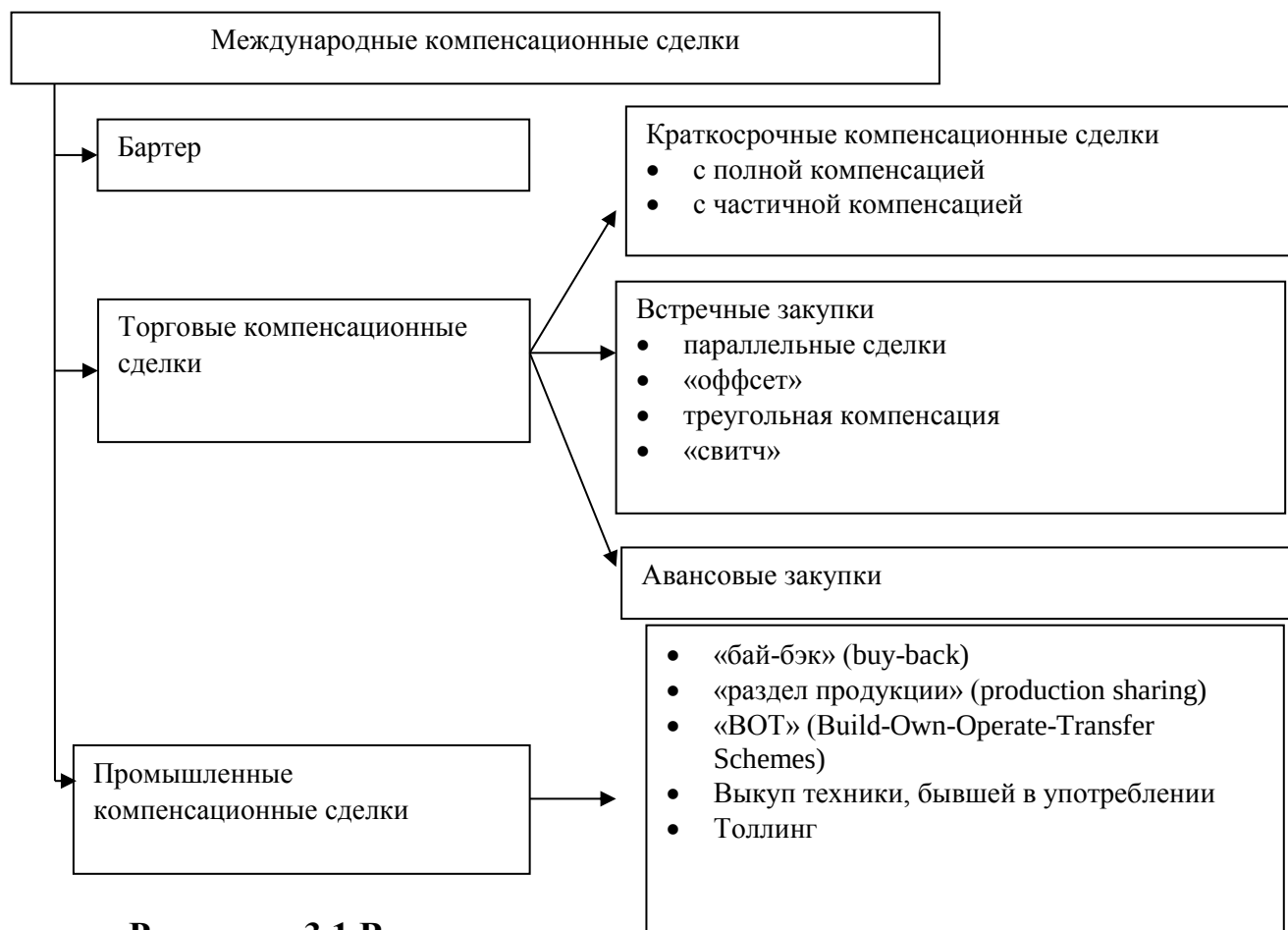


Рисунок – 3.1 Виды международных компенсационных сделок

Преимущества международного бартера:

- возможность разработки новых рынков сбыта;
- средство активизации маркетинга;
- бартер может быть использован для налаживания рыночных контактов и сбора информации;
- бартер используется западными фирмами для проникновения на рынки развивающихся стран, имеющих потребность в машинах и оборудовании, но испытывающих нужду в валюте;
- отдельные фирмы используют бартер для обеспечения большей гарантии поставок нужного им товара.

Недостатки бартера:

- бартер требует большого совпадения потребностей партнеров;
- бартерные сделки в силу своей природы труднее структурировать, чем коммерческие контракты, что требует более продолжительного периода переговоров.

Торговые компенсационные сделки подразделяются на:

- **краткосрочные компенсационные сделки;**
- **встречные закупки;**
- **авансовые закупки.**

Краткосрочные компенсационные сделки осуществляются на основе одного контракта купли-продажи либо на основе контракта купли-продажи и прилагаемых к нему соглашений о встречных закупках. Как и бартерные сделки, они содержат обязательство экспортера закупить товары у импортера, но при компенсации, в отличие от бартера, поставки оплачиваются независимо друг от друга.

Компенсационные сделки могут быть с полной или частичной компенсацией.

Полная компенсация (full compensation) предусматривает 100-%-ый обмен товарам. Компенсационная закупка равна или превышает по стоимости экспортную поставку.

При частичной компенсации (partial compensation) предполагается, что часть экспорта должна компенсироваться закупкой товаров в стране импортера, а часть - оплачиваться наличными.

Основными видами **встречных закупок** (counterpurchase contracts) являются:

- **параллельные сделки (paralleled deal);**
- **сделки «оффсет» (offset);**
- **треугольные сделки (triangular compensation);**
- **соглашения с передачей финансовых обязательств (switch transactions).**

Параллельные сделки сопровождаются тремя контрактами: один на экспорт товаров и их оплату, другой на контрзакупку и ее оплату и базовое соглашение. Базовый контракт взаимоувязывает договоры на экспорт и импорт. Он содержит обязательства экспортера закупать в течение определенного времени (2-5 лет) товары у импортера на сумму, полностью или частично эквивалентную стоимости экспортируемых им товаров. При невыполнении этого условия предусматривается штраф в размере 20-50 % от суммы невыполненных обязательств.

Отличительная особенность **сделок «оффсет»** состоит в том, что встречные обязательства юридически не оформляются. Они являются джентльменским соглашением в отношении встречной поставки, когда экспортер согласен закупить в стране импортера товары в неустановленном количестве, стоимость которых часто превышает экспортную поставку. Эти сделки часто связаны с правительственными программами закупки военной техники, самолетов, оборудования для АЭС и др.

Треугольная компенсация основана на переключении товарных потоков. Встречная поставка осуществляется не в адрес экспортера, а в третью страну, которая и платит экспортеру. При проведении таких операций часто прибегают к услугам посредников.

Соглашения с передачей финансовых обязательств получили название **сделок «свитч»**. Схема их проведения может быть такой, как и в случае треугольной компенсации. Кроме того, существует двустороннее клиринговое соглашение между импортером и третьей стороной. Третья сторона должна переключить свою задолженность в клиринговой валюте за поставки товаров из страны-импортера на платеж в твердой валюте экспортеру. Разница в стоимости между клиринговой и твердой валютами называется *дизажио*.

Сделки «свитч» – не товарные сделки, а операции с иностранной валютой. Они предполагают изменение валюты платежа: клиринговой на свободно конвертируемую валюту (СКВ) и наоборот.

При *авансовых закупках* экспортер приобретает товары у фирмы-импортера в обмен на ее обязательство закупить в будущем эквивалентный объем товаров экспортера. Авансовые закупки – это параллельная встречная сделка, выполненная в обратном порядке.

Этот вид сделок получил распространение с середины 80-х годов. Впервые авансовые поставки были использованы при отгрузке иранской нефти западным компаниям. По условиям этой сделки, предприятие поставляет свой товар зарубежному контрагенту авансом. Выручка зачисляется на специальный условный счет в банке импортера. В дальнейшем, фирма импортер поставляет свои встречные товары первоначальному поставщику и получает платеж со специального, ею же открытого, условного счета. Таким образом, авансовые поставки по своей сути являются способом финансирования контрагента. Они применяются в тех случаях, когда первоначально экспортер не имеет достаточных средств для оплаты требуемых по импорту товаров, а фирма-контрагент не уверена в платежеспособности партнера. В качестве авансовых поставщиков выступает, как правило, предприятие развивающихся стран.

Промышленные компенсационные сделки предполагают поставки промышленного оборудования и его оплату встречными поставками товаров, произведенных с помощью этого оборудования.

По определению экспертов Европейской экономической комиссии ООН, промышленная компенсационная сделка – это сделка, в которой одна сторона осуществляет поставку второй стороне товаров, услуг и технологий, используемых последней для создания производственных мощностей. Данные поставки затем возмещаются товарами, произведенными на созданных таким образом предприятиях (или иногда за счет поставок аналогичной продукции, произведенной третьими сторонами в данной стране).

Операции промышленной компенсации предполагают:

- заключение как минимум трех контрактов: на поставку оборудования и оказание технических услуг, на встречную поставку на основе долгосрочного контракта, банковского соглашения о финансировании поставки оборудования;
- длительные сроки выполнения; обязательства по встречным компенсационным закупкам могут охватывать период до 20-25 лет;

- широкое использование кредитования: предоставление правительственных кредитов в рамках межгосударственных соглашений, а также банковских кредитов;
- обратные закупки, которые могут значительно превышать стоимость предприятия;
- пересмотр цен на встречные поставки: до истечения срока договора о промышленном сотрудничестве, как правило, устанавливаются более низкие цены, в дальнейшем – на базе цен мирового рынка.

Наибольшее распространение получили промышленные проекты с обратной закупкой на компенсационной основе продукции – *«бай-бэк» (buy-back)*. Такие сделки предусматривают поставку на условиях кредита оборудования, сооружение промышленных объектов, предоставление инжиниринговых услуг и в дальнейшем их оплату встречными поставками продукции этих предприятий. Встречная сделка обычно связана с поставками сырья и топлива.

При поставках оборудования экспортер может быть и не заинтересован во встречной закупке продукции, выпускаемой на введенных в эксплуатацию с его участием предприятиях. Тогда он вынужден либо сам организовывать реализацию продукции встречной поставки, либо перепродавать ее третьей стороне. Условие о переуступке называется «цессия» и включается экспортером в договор о встречной закупке. Разновидностью промышленной компенсации являются *сделки о «разделе продукции» (production sharing)*. Они осуществляются, как правило, на основе соглашений о строительстве объекта «под ключ». В этом случае экспортер может передавать свою технологию, лицензии на изобретения и секреты производства, поставлять оборудование и материалы. Выпуск продукции осуществляется на основе его спецификаций. Оплата строительства предприятия предусматривается поставками производимой на нем продукции в заранее установленной пропорции к объему выпуска. Доля экспортера обычно составляет от 20 до 40 %.

В последнее время получили развитие промышленные компенсационные сделки на основе формулы *«BOT» (Build-Own-Operate-Transfer Schemes)*. Суть в том, что одна сторона не только обязуется осуществить строительство объекта и ввести его в эксплуатацию, но и продолжать эксплуатацию предприятия в течение нескольких лет после начала его работы, обеспечивая покрытие своих расходов на строительство и получение прибыли. В дальнейшем промышленный объект передается главному заказчику.

Выкуп техники, бывшей в употреблении – эффективный коммерческий прием ведения бизнеса, поскольку позволяет экспортеру продать более совершенную и дорогую продукцию, а для импортера – продать устаревшую технику по остаточной стоимости, то есть учесть ее в стоимости новой приобретаемой техники. Стоимость новой техники засчитывается в платеж за новую и составляет в зависимости от состояния, модели, года изготовления примерно 10-20% стоимости новой. Применяется при сбыте легковых и грузовых автомобилей, компьютерной и копировальной техники, авиалайнеров,

морских судов, сельскохозяйственных машин, стандартного металло- и деревообрабатывающего оборудования. Главная особенность и трудность в реализации операции в том, что экспортеру необходимо произвести реновацию выкупленной техники, после чего можно ее продать «second hand». Этим занимаются Rank-Xerox, Canon, Volvo, General motors, Lokhid, Boeing.

*Операции с давальческим сырьем называются **толлингом*** и представляют собой вид встречной торговли, характеризующийся переработкой предоставленного сырья, эквивалентным обменом товаров и оформлением поставок готовой продукции контрактным способом.

3.4. Унификация правил международных торговых сделок

Унификация (uniefacere – делать единым) – объединение аналогичных норм разных государств, для образования материально правовых норм, во избежание регулирования споров в случае конфликтов.

В международной торговле проводится работа по унификации правил и условий международного торгового оборота. Благодаря международной унификации права стираются различия в регулировании отношений по международной торговле в национальных системах государств, в результате чего и создается единообразное право в международной области. Наиболее значимым для международной торговли явился ***процесс унификации правил и условий в области международной купли-продажи товаров***, и наиболее весомый вклад в этот процесс в настоящее время вносит Комиссия ООН по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ). Данная комиссия разработала несколько важных документов в области международного торгового права:

1. Конвенция о единообразном законе о заключении договоров международной купли-продажи товаров (1964 г.)
2. Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров (1980 г.) (Венская).
3. Конвенция ООН об исковой давности в международной купле-продаже товаров (1974 г.).
4. Конвенция ООН о праве, применимом к договорам международной купли-продажи товаров (1985 г.).

Большое значение для международной торговли имеют также ***конвенции в области международного торгового арбитража***, который стал преобладающим способом разрешения споров, возникающих в международном торговом обороте. Республика Беларусь является участницей двух международных конвенций в области арбитража:

- Нью-Йоркской конвенции о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений (1958 г.);
- Европейской конвенции о внешнеторговом арбитраже (1961 г.).

Международным институтом унификации частного права (УНИДРУА) в 1994 году были разработаны Принципы международных коммерческих договоров (*Принципы УНИДРУА*), которые позволяют охватить аспекты, не урегулированные в Венской конвенции (действительность договора, переход

права собственности на товар, вопросы о штрафах и неустойках и др.). С 2004 года действует новая редакция этих Принципов.

В международной торговле проводится также большая **работа по унификации и гармонизации торговых обычаев**. Основную роль в этом процессе играет Международная торговая палата (МТП), созданная в 1919 году, штаб-квартира находится в Париже. Под ее руководством был разработан ряд документов, целью которых было информирование об обычаях и практике международной торговли.

Торговый обычай – общепризнанное правило, сложившееся в сфере международной торговли на основании постоянного и единообразного повторения фактических отношений между контрагентами.

Торговое обыкновение – заведенный порядок или фактически установившееся в торговых отношениях правило, которое служит для определения воли сторон, прямо не выраженной в контракте.

Одним из первых и наиболее часто используемых актов МТП являются **Международные правила по толкованию торговых терминов – ИНКОТЕРМС** (редакции 1936, 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000, 2010, 2020 гг.). В настоящее время действует редакция ИНКОТЕРМС 2020 года. Эти правила определяют обязанности продавца и покупателя по доставке товара и устанавливают момент перехода риска случайной гибели или повреждения товара с продавца на покупателя.

Большое значение в практике международного торгового оборота при проведении расчетов между контрагентами имеют **единообразные правила и обычаи, касающиеся документарных аккредитивов** (1993 г.). Важную роль играют также принятые в 1977 году **Единообразные правила, касающиеся договорных гарантий** (банковских и др.).

В международной торговой практике помимо торговых обычаев достаточно распространены **типовые контракты** (договора на типовом формуляре без данных контрагентов), **общие условия сделок** (могут быть составной частью договора) и **руководства по заключению контрактов** (содержат советы, варианты текста договора и рекомендации по заключению договора).

Обычно типовые контракты разрабатываются крупными участниками международного торгового оборота, профессиональными объединениями субъектов международной торговли (торговые палаты, отраслевые ассоциации либо международные организации).

В настоящее время большое значение имеют типовые контракты и общие условия сделок, разработанные **Европейской экономической комиссией ООН**. Под ее руководством было разработано более 30 вариантов типовых контрактов и общих условий поставок по определенным видам товаров:

- Общие условия экспортных поставок машинного оборудования;
- Типовые контракты для торговли зерновыми ;
- Общие условия экспорта инвестиционных товаров;
- Руководство по заключению договора о передаче «ноу-хау» в области машиностроительной продукции и т.д.

3.5. Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров

Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров – это международный документ, имеющий практическое значение при исполнении внешнеторговых контрактов. Она разработана с целью определения единообразных норм, регулирующих внешнеторговые договоры. Принята в Вене (1980 г.). Участниками конвенции являются 95 государств (по состоянию на 2023 год).

Республика Беларусь присоединилась к Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров (г. Вена, 1980 г.) Указом Президиума Верховного Совета БССР от 25 августа 1989 г. №2847-XI «О присоединении Белорусской ССР к Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров. **На территории Республики Беларусь Конвенция вступила в силу с 1 ноября 1990 г.** Это означает, что положения конвенции стали частью права Республики Беларусь и подлежат применению по отношению к договорам купли-продажи товара.

В конвенции предусматривается, что стороны имеют право отступать от любого из ее положений, указав об этом в контракте. Исключением является предписание об обязательной письменной форме изменения или прекращения контрактов, предусмотренное в государстве хотя бы одной из сторон сделки.

Венская конвенция не претендует на приоритетное применение в отношении других международных соглашений. Это значит, что если стороны имеют свои коммерческие предприятия в государствах – участниках другого международного соглашения, которые содержат положения по вопросам являющимся предметом регулирования Конвенции, то могут применяться положения соглашений, а не конвенции. Конвенция распространяется как на физические, так и на юридические лица. Положения конвенции регламентируют:

1. Заключение договоров о международной купле-продаже.
2. Права и обязанности сторон сделки.
3. Ответственность сторон сделки за неисполнение обязательств.

Положения конвенции не затрагивают содержания договора и вопроса права собственности на проданный товар.

По структуре конвенция включает преамбулу, состоит из следующих 4 частей, включающих в себя 101 статью:

1. Сфера применения и общие положения.
2. Заключение договора.
3. Купля-продажа товаров.
4. Заключительные положения.

В завершение текста конвенция содержит удостоверительные положения.

Конвенция не применяется к продаже товаров, приобретаемых для личного использования, с аукциона, к продаже фондовых бумаг, средств водного и воздушного транспорта, электроэнергии, к договорам подряда и предоставления услуг, розничной торговле.

Значение конвенции состоит в следующем:

1. Устранение существенных расхождений в национальных законодательствах, регулирующих международную куплю-продажу товаров.
2. Определение признаков международного характера договора.
3. Определение перечня объектов купли-продажи, в отношении которых настоящая конвенция не применяется.
4. Установление перечня видов договоров и услуг, на которые не распространяется действие конвенции.
5. Определение основных прав и обязанностей сторон договора.
6. Установление формы контракта купли-продажи.
7. Определение средств правовой защиты в случае нарушения договора продавцом или покупателем и порядка исчисления убытков.
8. Регулирование отношения сторон по договорам в случае возникновения споров между продавцом и покупателем, когда хотя бы одна из сторон представляет государство, не присоединившегося к конвенции.

Венская конвенция не требует, чтобы договор купли-продажи заключался или подтверждался обязательно в письменной форме. Он может доказываться любыми средствами, включая свидетельские показания. Форма контракта может быть как письменной, так и устной, однако законодательство некоторых стран, в том числе и Республики Беларусь требует обязательной письменной формы договора купли-продажи.

В письменном виде должны вноситься и все изменения в контракт, направляются оферты, акцепты, запросы и ответы. Форма договора купли-продажи определяет момент, когда договор считается заключенным и для сторон сделки возникают взаимные права и обязанности. Этот момент, согласно законодательству большинства стран, совпадает с моментом подписания контракта, если в договоре не указывается другой срок вступления соглашения в силу. При заключении договора путем переписки момент вступления его в силу определяется по-разному:

1. В США, Великобритании, Японии, Швейцарии сделка является совершенной в момент и в месте отправления акцепта на полученную оферту.
2. В большинстве стран (Италия, Германия, Франция, Республика Беларусь) сделка считается совершенной в момент и в месте получения акцепта оферентом. В соответствии с Венской конвенцией оферта вступает в силу и тогда, когда она получена адресатом оферты.
3. При устной форме сделки договор считается заключенным в момент, когда стороне, сделавшей предложение, станет известно о его принятии другой стороной.

3.6. Способы установления контактов с зарубежными контрагентами и информационное обеспечение ВЭД

Любая внешнеторговая операция начинается с выбора иностранного партнера – контрагента. *Контрагентами* называются стороны, находящиеся в договорных отношениях по купле-продаже товаров или оказанию различных

услуг. Выбор фирмы-контрагента зависит от характера и предмета сделки, экономического потенциала страны, конъюнктуры и гибкости рынка.

Во внешнеэкономической деятельности при выборе партнера-контрагента необходимо использовать все виды экономической информации, для того чтобы найти и выбрать надежного и солидного партнера по сделке. Информация во внешнеэкономической деятельности – средство повышения эффективности ее осуществления. Основным типом информации, используемой при проведении анализа той или иной проблемы или ситуации, является информация экономическая, которая, в свою очередь, подразделяется на три основных вида: статистику, бухгалтерскую отчетность и оперативную информацию.

Статистика дает общую картину состояния и развития национального хозяйства, освещает ход социально-политических процессов в стране или ее частях. При этом используются специальные методы наблюдения и анализа массовых явлений.

Бухгалтерская отчетность представляет собой способ отражения средств предприятий и организаций в зависимости от их состояния, размещения, использования и источников происхождения. Она отражает процесс развития предприятия и служит основой анализа его хозяйственно-финансовой деятельности.

Оперативная информация – это сведения, необходимые для текущей деятельности, для принятия оперативных решений. В качестве оперативной информации могут выступать как официальные статистические показатели, так и неопубликованные данные, являющиеся результатом непосредственного наблюдения, личного опыта, различных экспериментов, данные кредитно-справочных бюро и т.д.

Поиск необходимой информации о рынках, ценах, клиентах, товарах, показателях деятельности фирм – важный этап внешнеторговых операций. Для того чтобы получить полную информацию об инофирмах, инвестиционном климате и рынках зарубежных стран необходимо научиться работать со справочниками, годовыми отчетами компаний, деловой экономической литературой, газетами, журналами и др. источниками средств массовой информации, а также справочниками и электронными картотеками банков и кредит-бюро, картотеками – терминалами информационных компьютерных сетей, включая сеть Интернет.

При изучении иностранных фирм могут быть использованы следующие источники информации:

1. *Периодическая печать, публикующая специализированную информацию о фирмах.*

Печатная информация содержит много сведений о текущей деятельности крупных компаний. Газеты на экономической полосе публикуют не только выдержки из годовых отчетов фирм, но и многочисленные сведения о выпуске отдельных видов продукции, капиталовложениях, состоянии заказов, экспортных сделок, покупке акций других фирм, слияниях и поглощениях фирм и т.д. В экономических и отраслевых журналах обычно публикуются полные годовые отчеты наиболее крупных фирм, а также сведения об их текущей деятельности. Так, американский журнал "Форчун" (<http://www.fortune.com>) публикует ежегодно

сводные таблицы по 500 крупнейшим в мире фирмам и банкам, в которых проводится ранжирование фирм по объемам продаж. Приводятся данные о доходах, активах, прибыли, числе занятых на фирме.

2. Информация, публикуемая самими фирмами.

Фирмы публикуют:

- годовые отчеты, в которых дается полная характеристика деятельности фирмы, чаще в динамике за 3-5 лет, а также фактический материал по отрасли в целом;
- балансовые отчеты – отражают средства, которыми располагает компания и источники финансирования;
- проспекты фирмы – отражают производственную деятельность фирмы, технологические процессы;
- каталоги фирмы – содержат перечень товаров, которые производит или продает фирма, сопровождаемый их изображением и кратким описанием, а также информацией об условиях покупки.

3. Информация о фирмах, предоставляемая специализированными организациями.

К ним относятся кредитно-справочные фирмы или кредит-бюро, союзы предпринимателей, торговые палаты, государственные организации, консультационные фирмы, торговые представительства и т.д.

Крупнейшее коммерческое агентство (информационная корпорация) "Дан энд Брэдстрит" (США) специализируется на выдаче информационных справок о фирмах по запросам клиентов. В настоящее время эта фирма и "Кредит-шутцфербанд" (Австрия) контролируют порядка 85% рынка фирменной информации. Американская фирма имеет филиалы более чем в 32 странах мира, персонал – около 60 тысяч человек. Кроме выдачи справок об оперативно-хозяйственной деятельности и платежеспособности фирм, "Дан энд Брэдстрит" ежегодно выпускает информационный бюллетень "Основные деловые коэффициенты", в которых содержатся сведения о фирмах по 125 отраслям промышленности. Материалы из справок агентства не подлежат публикации или разглашению, т.к. помимо информации из официальных публикуемых источников, статистических изданий они содержат частично конфиденциальные сведения, получаемые в деловых кругах, близких к данной фирме.

К государственным организациям, представляющим информацию о фирмах, относятся специализированные национальные центры разных стран, такие как Business Link, Prelink (Великобритания), JETRO (Япония), CETRA (Тайвань), Центр внешней торговли (Франция), ИнформВЭС (агентство содействию торговле и инвестициям) (Россия) и др.

По аналогии с зарубежными информационными центрами в Республике Беларусь в соответствии с Указом Президента Республики Беларусь №56 от 13.02.1995 г., Распоряжением Совета Министров Республики Беларусь №151 от 15.02.1996 г. создан Национальный центр маркетинга и конъюнктуры цен (НЦМиКЦ) при Министерстве иностранных дел Республики Беларусь. Центр призван решать задачи информационного обеспечения в области внешнеэкономической деятельности белорусских субъектов хозяйствования всех

форм собственности, а также иностранных фирм, заинтересованных в сотрудничестве с Республикой Беларусь. НЦМиКЦ предоставляет комплекс информационно-аналитических услуг по следующим аспектам внешнеэкономической деятельности:

- анализ внешнеторговых рынков;
- маркетинг продукции и услуг;
- обоснование контрактных цен;
- проверка деловой состоятельности и торговых партнеров;
- формирование и ведение сводных каталогов продукции и услуг по странам и регионам;
- взаимодействие с национальными информационными центрами по вопросам торговли;
- подготовка рекомендаций, предложений и проектов по вопросам внедрения новых форм маркетинга и торговли и т.д.

На базе Центра также реализуется целый ряд проектов в сфере создания систем электронной торговли, таких как: Межгосударственный центр электронной торговли, Информационная система "Тендеры", Центр по вопросам торговли, создание сети информационно-маркетинговых центров Беларуси и России и центров электронной торговли, сети информационно-маркетинговых центров для продвижения отечественных товаров и услуг на национальные рынки государств – участников Содружества Независимых Государств и ряд других.

4. *Справочники по фирмам* содержат систематизированную информацию о промышленных, торговых, транспортных, страховых и других видах фирм, а также банках и т.д. В зависимости от национальной принадлежности представленных в них фирм справочники делятся на международные и национальные. К международным справочникам относятся, например: Kompass International, ABC EUROP PRODUCTION EUROPEX, Moody, Nordisk Handels Kalender, Kelly's Directory и др. В них содержатся сведения по наиболее крупным фирмам различных стран. Национальные справочники представляют информацию о фирмах своей страны. В зависимости от характера и объема публикуемой информации **все справочники по фирмам можно разделить на следующие виды:** товарофирменные, адресные, отраслевые, общefирменные, по акционерным обществам и т.д.

Большой популярностью пользуется международная информационная система Kompass International (<http://www.kompass.com>), содержащая актуальную информацию порядка 60 млн. предприятий производителей товаров и услуг в 75 странах, и доступная с 1997 года через сеть Интернет во всем мире. С помощью этой системы можно не только найти партнера по бизнесу, но и проверить его надежность, предложить свои товары и услуги, а также сделать запрос о приобретении необходимой продукции. Существует два режима доступа к базе данных Kompass в сети Интернет. Бесплатный режим предусматривает получение краткой контактной информации. Платный режим обеспечивает доступ к полной базе данных о фирме, которая включает виды деятельности предприятия, номер и дату регистрации, фамилии и имена руководителей, размер уставного капитала и оборот, список банков, с которыми работает эта компания, страны,

экспорта/импорта, перечень филиалов и представительств, данные о партнерах, количестве работающих и т.д.

Справочник ABC EUROPE PRODUCTION EUROPEX (<http://www.abconline.de>) включает информацию об экспортерах товаров и услуг из 40 стран Европы, содержит около 400 000 адресов фирм-экспортеров продукции на семи языках: немецком, английском, французском, испанском, итальянском, китайском, русском.

5. Сеть Интернет.

Основная функция сети Интернет – хранение и распространение информации, которая необходима для исследования зарубежных рынков и поиска партнера при продаже или закупке товаров или услуг. Интернет предоставляет возможность предприятию открыть виртуальное представительство сразу во всех странах мира, которое бы работало с использованием нескольких языков и содержало бы самую свежую и детальную информацию, необходимую потенциальным партнерам компании и работало бы 24 часа в сутки и 7 дней в неделю.

При всем обилии информации в сети она не структурирована. Не имея средств для поиска можно не найти нужную информацию. Такими средствами навигации (серфинга) в Интернете являются: поисковые сервера; вэб-каталоги; специальные программы.

В настоящее время в сети Интернет насчитывается порядка 200 поисковых машин (серверов), которые считаются популярными, а общее их количество приближается к 1000. К поисковым серверам относятся: Rambler, Yandex, Google, Fast и др. Каталоги представляют собой вэб-страницы, на которых информация сгруппирована по определенным признакам. Они созданы на всех поисковых серверах. Примеры каталогов: list.ru; open. by; auto.ru. Поисковые программы – это специальные программы (серчботы), запускаемые на компьютере пользователя и сканирующие поисковые сервера.

При помощи сети Интернет можно составить перечень возможных партнеров, информация о которых содержится на вэб-узлах местных торгово-промышленных палат, государственных органов, отраслевых ассоциаций. Поиск заказов также упрощен благодаря возможностям сети Интернет. Для этого могут быть использованы специальные вэб-центры; Интернет-биржи и аукционы, на сайтах которых, как правило, содержатся базы данных покупателей и продавцов; сайты отдельных компаний или отраслей; электронные торговые площадки.

Посредством сети Интернет предприятию предоставляется Доступ к обширным базам данных, многие из которых доступны в бесплатном режиме. Так, например, фирма AMP Connect производитель электроники создала интерактивный каталог, который содержит более 100 тысяч наименований продукции и предназначен для предоставления дистрибьюторам и заказчикам актуальной информации (<http://connect.ampcorporated.com>). Дистрибьюторы из 100 стран мира имеют доступ к каталогу на 8 языках (английский, испанский, итальянский, китайский, корейский, немецкий, французский, японский языки).

Из общедоступных в сети источников предприятие может получить достаточно подробную информацию о состоянии внутреннего рынка данной страны, изучить существующие правила и ограничения на этом рынке, узнать требования к параметрам товара и упаковки, взимаемые сборы и пошлины. В режиме реального времени можно также получить оценку стоимости транспортных расходов необходимого объема продукции. Среди таких источников можно отметить также следующие ресурсы: <http://worlds.ru/countries>, <http://www.ereport.ru>, <http://www.countryreports.org>. За дополнительную плату доступны более детализированные и специализированные отчеты о состоянии большинства отраслей в различных странах. Так, например, комплекс таких услуг предоставляет российское объединение ИнформВЭС, которое специализируется на информационном обеспечении внешнеэкономической деятельности (<http://www.inves.ru>), а также белорусский Национальный центр маркетинга и конъюнктуры цен (<http://www.ncmps.by>).

Информация о фирмах систематизируется путем составления **информационной карты на фирму**, которая является фирменным досье и содержит как общую, так и специальную информацию о фирме и ее представителях. Информационная карта составляется в форме анкеты и содержит следующие основные разделы:

1. Преамбулу с указанием наименования фирмы, ее адрес и т.д.
2. Общую характеристику фирмы, характер деятельности, организационно-правовую форму, национальную принадлежность капитала, номенклатуру производства и экспорта, наличие дочерних фирм, материально-техническая база, география экспорта и т.д.
3. Финансово-экономические показатели, уставной капитал, годовой оборот, число занятых, расходы на научные исследования и др.
4. Руководящий состав фирмы.
5. Деловая характеристика представителей фирмы.
6. Деловая характеристика фирмы, т.е. выполнение обязательств по контракту, соблюдение сроков поставки, размер предоставляемых скидок, отношение к рекламациям и т.д.

Досье на фирму пополняется систематически, при этом перед началом нового финансового года и при подготовке крупных сделок целесообразно дополнительно собрать сведения о финансовом положении контрагента независимо от наличия этих данных за прошлые периоды. Образец информационной карты на фирму-потенциального партнера во ВЭД представлен в табл. 3.1

Таблица 3.1 – Информационная карта на фирму

Фирма	
Страна	
Адрес	
Год основания	

Форма А.

Раздел I. Общая характеристика фирмы.

1.	Характер деятельности	производственная, торговая, подрядная, посредническая, экспедиторская
2.	Кем является по отношению к нам	контрагент (импортер, экспортер, импортер-экспортер)
3.	Юридическая форма	единоличная, товарищество, коммандитное товарищество, общество с ограниченной ответственностью, акционерное общество
4.	Форма собственности	частная, государственная, полугосударственная, кооперативная
5.	Национальная принадлежность капитала	Национальная, смешанная, иностранная
6.	Номенклатура производства (основные товары или группы товаров, или основные виды услуг)	
7.	Номенклатура экспорта фирмы	
8.	Номенклатура импорта фирмы	
9.	Удельный вес в национальном (мировом) производстве (торговле) основных товаров	Доля, % место
10.	В каких банках пользуется кредитом	
11.	Владельцы фирмы или материнская компания (распределение акционерного капитала, %)	Фамилия владельца или наименование компании Доля в капитале, %
12.	В какую монополию (финансовую группу) входит	
13.	Дочерние фирмы (наименование фирмы, доля участия материнской компании в ее капитале, %)	
14.	Важнейшие конкуренты (наименование фирмы и объект конкуренции)	
15.	Связи фирмы с другими компаниями (персональные, коммерческие, финансовые, производственные, патентные, картельные)	Наименование компании и характер связи
16.	Имеет связи с представителями госаппарата через ...	
17.	Материально-техническая база (сколько, где расположены заводы, склады, магазины, станции техобслуживания, число занятых и другие данные)	
18.	Имеется ли собственный исследовательский центр	Да, нет, планируется
19.	Имеет собственные патенты	Да (много, мало), нет

20.	Финансовое положение фирмы	Хорошее, удовлетворительное, плохое
21.	С какими другими национальными фирмами торгует	

Раздел II. Финансово-экономические показатели.

		1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	5-й год
1.	Акционерный капитал (оплаченный, уставной)					
2.	Собственный капитал					
3.	Оборот					
4.	Активы					
5.	Прибыль (чистая, валовая)					
6.	Убыток					
7.	Число занятых					
8.	Расходы на научное исследование					

Раздел III. Руководящий состав фирмы

	Имя, фамилия	Должность
1.		
2.		
3.		
4.		
5.		

Форма В. Деловая характеристика фирмы

1.	Принимается типовые условия контракта	Полностью, частично, не принимает
2.	Выполняет обязательства по контракту	Добросовестно, не всегда добросовестно, недобросовестно
3.	Соблюдает сроки поставок	Строго, не всегда, как правило, нет
4.	Производит платежи	В срок, с некоторой задержкой, с большим запозданием
5.	Форма платежа	Аккредитив, инкассо, чек
6.	Отстаивает названные цены	Твердо, умеренно, легко идет на уступки
7.	Размер предоставляемой скидки	Значительный, умеренный, небольшой (средний %)
8.	Качество поставляемого фирмой товара	Хорошее, удовлетворительное, пониженное
9.	Принимает встречные обязательства по закупкам	Принимает, неохотно, не принимает
10.	Предъявляет претензии по качеству технической документации	Часто, иногда, никогда
11.	Спорные вопросы решает	Дружественно, с трудом, через арбитраж
12.	Имелись арбитражные дела с фирмой	Нет, в отдельных случаях
13.	Относится к нашей фирме	Доброжелательно, лояльно, недоброжелательно
14.	Заинтересована в работе с нашей фирмой	Очень, не особенно, не заинтересована
15.	Предоставляет возможность посетить свои предприятия	Предоставляет, не охотно, не предоставляет
16.	Целесообразно поддерживать деловые отношения с этой фирмой	Безусловно, в отдельных случаях, нецелесообразно

Форма С. Характеристика представителя фирмы.

1.	Имя, фамилия	
2.	Должность	
3.	Возраст (год рождения)	
4.	Национальность	
5.	Женат, холост	
6.	Количество детей	
7.	Образование	
8.	Имеет ли личную собственность и каковы ее размеры	
9.	Принадлежность к политической партии	
10.	Какими языками владеет	
11.	С какого года работает на фирме	
Деловая характеристика		
12.	Разбирается ли в коммерческих вопросах	Хорошо, не очень хорошо, плохо
13.	Знает ли рынок товаров	Хорошо, не очень хорошо, плохо

14.	Разбирается ли в технических вопросах	Хорошо, не очень хорошо, плохо
15.	Вопросы решает	Самостоятельно, не всегда самостоятельно, не решает
16.	Склонность к завышению цен	Имеется, отсутствует
17.	Отстаивает цены	Твердо, не очень твердо
Личные качества и увлечения		
18.		
19.		

Информационная карта фирмы не должна рассматриваться как обязательный стандарт, ее содержание зависит прежде всего от места фирмы на мировом рынке, поэтому каждый участник внешнеэкономической деятельности может подготовить свой вариант карты фирмы, исходя из собственных интересов и особенностей фирмы-партнера.

3.7. Факторы, учитываемые при выборе контрагентов на рынках зарубежных стран

В процессе выбора наиболее подходящей страны для осуществления ВЭД необходимо провести сравнительный анализ привлекательности стран. Для анализа привлекательности необходимо выбрать индикаторы оценки возможностей и риска. Такими индикаторами возможностей являются следующие факторы:

1. Уровень бюрократизации в стране. Наиболее выгодно осуществлять деятельность в тех странах, которые характеризуются либеральным налоговым и более выгодным таможенным режимом. В частности, так называемые «налоговые гавани».

2. Получение доступа к более дешевым ресурсам. Использование более дешевого сырья, материалов, комплектующих изделий, полуфабрикатов является одним из главных источников снижения затрат для производителей. Экономии ресурсов способствуют не только закупки за рубежом, но и приближение деятельности к источникам ресурсов. Важным фактором служат низкие цены на недвижимость, землю, коммунальные услуги.

3. Поиск уникальных ресурсов. В некоторых случаях для производства уникальной продукции могут быть использованы заграничные ресурсы, недоступные в собственной стране.

4. Дешевая рабочая сила. Стоимость рабочей силы – один из определяющих факторов для размещения производства в той или иной стране.

5. Удобное географическое положение. Например, на пересечении крупных транспортных магистралей или в приграничной полосе.

6. Потенциальные рынки сбыта, их емкость, перспектива их роста. Расширение объема продаж не только увеличивает размер прибыли, но и пропорционально снижает затраты на единицу продукции. Многие крупные фирмы, такие как Нестле, Сони, АйБиЭм, Электролюкс, большую часть своего дохода имеют от сбыта своей продукции за рубежом. Такие страны, как Китай,

Сингапур, Тайвань, Южная Корея специализируются на экспорте. Наиболее привлекательными рынками сбыта сегодня можно назвать Китай, Россию, страны Восточной Европы, ряд стран Азии и Центральной Америки, Африки.

7. Высокие технологии. Участие в использовании новых технологий, разработанных в зарубежных странах может также выступать определяющим индикатором принятия решения о выборе страны. Например, наличие в России и Беларуси значительного научно-технического и технологического потенциала оборонного сектора обуславливает заинтересованность иностранных предпринимателей в сотрудничестве.

После анализа привлекательности страны с учетом оценки возможностей необходимо провести оценку привлекательности по параметрам рисков. Параметрами риска могут быть:

1. Уровень конкуренции и конкурентоспособность конкретной фирмы на определенном рынке.
2. Риск экспроприаций.
3. Риск высокого уровня инфляции
4. Риск гражданских волнений и терроризма, политической нестабильности
5. Риск валютного контроля, ограничение свободного перемещения капитала и др.

Оценивать значения индикаторов риска и возможностей целесообразно для двух моментов времени: настоящего и будущего, а также включать в список выбора и те страны в которых в настоящее время фирма внешнеэкономические операции не ведет, но может вести в будущем.

Окончательный выбор страны определяется максимум возможностей и минимум риска. В других случаях все зависит от предпринимательской способности, решительности рисковать и стратегической цели предприятия.

3.8. Этапы и порядок подготовки внешнеторговой сделки

Проведение экспортно-импортных операций предполагает осуществление определенных видов коммерческой деятельности, состоящих из отдельных этапов и стадий.

Первый этап – подготовка к заключению сделки – трудоемкий и ответственный. Он включает несколько стадий:

- выбор страны осуществления сделки;
- выбор контрагента;
- установление связей с предполагаемым партнером.

Коммерческая работа предполагает постоянную переписку между контрагентами. Если инициатива вступления в переговоры исходит от продавца, то он может направить возможному покупателю «Оферту» – письменное предложение продавца, направленное возможному покупателю. Она является проектом договора и подписывается направляющей его стороной (оферентом). Оферту продавец может выслать одному конкретному лицу, либо сразу нескольким возможным покупателям.

Различают твердую и свободную оферту.

Твердая оферта – это письменное предложение продавца о поставке определенной партии товара, направленное одному возможному покупателю. Указывается срок, когда покупатель должен ответить на предложение продавца. В течение этого срока oferent связан своим предложением и не может сделать аналогичное предложение другому покупателю. Если покупатель согласен с условиями оферты, то он подписывает проект договора и посылает продавцу безоговорочный акцепт. Оферта вступает в силу в момент получения ее oferentом.

Свободная оферта – это письменное предложение продавца на одну и ту же партию товара, которое направляется нескольким возможным покупателям. В ней не устанавливается срок для ответа и oferent не связан своим предложением. Если покупатель согласен с условиями, он подписывает оферту и высылает в адрес продавца, но сделка не считается заключенной. Свободная оферта становится договором тогда, когда продавец, получив от покупателя подписанную оферту (контроферту), вышлет ему свое подтверждение (акцепт) контроферты.

Если покупатель заранее располагает информацией об условиях предложения экспортера (на основании прейскурантов, каталогов и т.д.) он может направить ему **заказ**. Если продавец не принимает заказ к исполнению, то направляет отклонение, возможное без объяснения причин.

Покупатель может обратиться к экспортеру, прислать предложение (оферту) на определенный товар. Такое предложение покупателя называется **запросом**. Они посылаются обычно одновременно нескольким фирмам, выпускающим аналогичную продукцию. Основной целью запросов является получение от экспортных фирм конкретных предложений, из которых выбираются наиболее предпочтительные для покупателей. В запросе указывается наименование интересующего товара, его качество, количество и желательные сроки поставок.

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

В течение преддоговорного периода стороны стремятся согласовать как можно больше уточняющих условий, придать условиям договора конкретный и точный смысл.

На втором этапе происходит **заключение контракта**. Контракт купли-продажи может быть подписан только лицами, имеющими право подписи таких документов. Он должен содержать юридические адреса сторон и заверен печатями. Надлежаще составленный контракт является гарантией его исполнения. При заключении договора применяется ряд принципов:

- заключенный контракт является обязательным к исполнению для договаривающихся сторон;

- договор может быть изменен или прекращен только в соответствии с его условиями или по соглашению сторон;
- при заключении договора обязательно должно учитываться обязательные положения международного и национального законодательства;
- каждая из сторон обязана соблюдать этические нормы деловой практики и международной торговли.

На третьем этапе – исполнение сделки – стороны выполняют взятые на себя обязательства. Продавец обязан поставить товар надлежащего качества в установленный срок, покупатель – принять и оплатить его. На данном этапе продавец должен осуществлять постоянный контроль за ходом выполнения экспортного заказа, включая качество производимого товара, соблюдение сроков поставки, оформление необходимой документации, получение экспортной лицензии. Функцией экспортера также является контроль за правильным оформлением и своевременным прохождением документов, подтверждающих поставку товара по контракту (коммерческих, товаросопроводительных, транспортных, экспедиторских, таможенных и др. Особое внимание должно быть уделено своевременной выписке и предъявлению коммерческих счетов покупателю, контролю за поступлением экспортной выручки.

В обязанности экспортера входит и работа с рекламациями иностранного покупателя, выявление причин, вызвавших рекламации, поиск путей их устранения.

Завершает сделку итоговый анализ эффективности проведенной экспортной операции, разработка мероприятий по повышению эффективности экспорта за счет изменения цен, сокращения расходов продавца на различных стадиях внешнеэкономической операции.

Согласно белорусскому законодательству в отношении внешнеэкономических сделок, предусмотрена простая письменная форма, несоблюдение которой влечет ее недействительность. Согласно п. 3 ст. 404 ГК Республики Беларусь договор в письменной форме может быть заключен путем составления одного документа, подписанного сторонами, а также путем обмена документами посредством почтовой, телеграфной, электронной или иной связи, позволяющей достоверно установить, что документ исходит от стороны по договору.

3.9. Понятие торгово-посреднических операций. Функции посредников в современной международной коммерческой практике, виды предоставляемых услуг

Посредники – это лица и фирмы, содействующие обращению товаров и услуг на внутренних и внешних рынках. Они способствуют совершению сделок купли-продажи, поставки, подряда, развитию арендных и лизинговых операций, обеспечению производственной и сбытовой кооперации, оказанию страховых, транспортных, туристических, бытовых и других услуг.

Практически невозможно найти область коммерческой деятельности, связанной с обменом товарами и услугами, в которой посредники не играли бы решающей роли. Число посредников в промышленно развитых странах достигает десятков, а то и сотен тысяч. Посреднические услуги может оказывать и одно физическое лицо, и крупные компании.

Посредники юридически независимы от производителей, потребителей и других посреднических организаций. Их связывают с ними договорные отношения. Сбытовые и закупочные отделы в составе одного юридического лица посредниками не являются. Как производители, так и потребители нередко создают посреднические организации в форме дочерних предприятий, в которых они владеют контрольными пакетами акций и практически руководят их работой в своих интересах, но с юридической точки зрения такие посредники являются независимыми.

Развитые рыночные отношения в экономически цивилизованных странах способствуют выстраиванию оптимальных цепочек посредников, выталкивая из своей среды лишние звенья и снижая тем самым общие издержки обращения.

Факторы, определяющие привлечение посредников и их преимущества:

- посредники, действуя в определенном секторе рынка и специализируясь на определенном наборе товаров и услуг, быстрее, чем сами поставщики, могут найти фирмы, заинтересованные в приобретении данной продукции, обеспечив тем самым ускорение оборачиваемости производственного и торгового капитала;
- посредники постоянно находясь в рыночной среде, изучая динамику спроса и предложения на товары и услуги, могут заблаговременно ориентировать изготовителей, в каком направлении им развивать производство продукции и услуг, т.е. вести непрерывный маркетинговый мониторинг рынка;
- посредники вкладывают в сферу обращения собственный капитал, т.е. авансируют изготовители услуг, создавая им условия для увеличения прибыли за счет экономии производственного капитала;
- посредники нередко принимают на себя финансовые гарантии исполнения платежных и других обязательств сторон, повышая надежность товарного обмена кооперации, арендно-лизинговых операций и т.д.;
- посредники по желанию продавцов, покупателей, кооперирующихся сторон и других участников рынка могут оказать содействие в организации транспортировки грузов, их растаможивании и страховании;
- посредники повышают конкурентоспособность товаров, сокращая сроки

поставок товаров путем продажи с созданных складов запаса продукции;

- посредники повышают конкурентоспособность товаров по техническому уровню и качеству, осуществляя предпродажную доработку товаров и их техническое обслуживание в гарантийный и послегарантийный периоды;
- роль посредников весьма эффективна в рекламе товаров, которую они осуществляют с учетом национальных и других особенностей рынка;
- посредники, специализируясь на работе с определенным набором товаров, способны за счет значительных объемов товарооборота снизить издержки обращения на единицу продукции.

В условиях стабилизированной цивилизованной экономики действует рыночный закон, который заключается в том, что продавцы и покупатели товаров и услуг прибегают к помощи посредников только в том случае, если сумма выплачиваемого посредникам вознаграждения ниже, чем возможные затраты продавцов и покупателей, если бы они сами занимались сбытом или приобретением необходимых им товаров и услуг.

Товаропроводящая сеть и каналы сбыта.

Товаропроводящая сеть – взаимоувязанный комплекс организационно-технологических мероприятий, средств и структур для доведения продукции от товаропроизводителей до потребителей при условии минимизации издержек на товародвижение и максимальном удовлетворении спроса и требований потребителей. Постановлением Совета Министров № 1699 от 21 декабря 2006 г. юридически закреплено понятие товаропроводящей сети как совокупность юридических лиц или обособленных подразделений производителя (филиалов, представительств), осуществляющих реализацию (сервисное обслуживание) товара отечественного производителя.

Основные формы товаропроводящих сетей (ТПС):

- собственные органы сбыта;
- национальные сбытовые посредники;
- сбытовые посредники за рубежом.

Звенья товаропроводящих сетей:

- организация продавца, осуществляющая контроль за работой каналов распределения и являющаяся частью этих каналов;
- межгосударственные каналы, по которым обеспечивается доставка товаров в зарубежные страны;
- каналы в стране-экспортере, по которым происходит доставка товаров из пунктов пересечения границы этого государства до конечных потребителей.

Методы организации сбыта:

1. Прямой (самостоятельный) сбыт, когда товаропроизводитель вступает в непосредственные отношения с потребителями, т. е. без посредников.

При определении схем поставок товара предпочтение отдается прямым поставкам, а выбор субъекта ТПС в соответствующем регионе может осуществляться на конкурсной основе по таким критериям, как набор предоставляемых маркетинговых, сбытовых и рекламных услуг, а также стабильность финансового положения и платежеспособность.

К собственным органам сбыта относятся:

- экспортный отдел, руководящий всеми фазами доведения товара до зарубежного покупателя;
- полномочный представитель фирмы за рубежом, ведущий исследование зарубежного рынка, подготовку сделки, контроль за ее реализацией;
- экспортная организация внутри страны;
- заграничное представительство;
- заграничное отделение фирмы;
- дочернее предприятие за рубежом.

При работе через субъекты ТПС, специализирующиеся на массовом сбыте определенного перечня продукции, обычно возникает дополнительная выгода за счет снижения издержек обращения средств на единицу реализованного товара.

2. Косвенный сбыт (путем привлечения посредников). К сбытовым посредникам в стране базирования предприятия относятся:

- экспортные организации;
- торговые дома;
- транспортно-экспедиторские компании;
- представители зарубежных компаний.

3. Комбинированный сбыт. В качестве посреднического звена используются организации со смешанным капиталом, включающим средства как фирмы-производителя, так и другой независимой компании.

4. Сбыт через систему электронной торговли. Создаются каталоги продукции, к которым покупатели обращаются посредством интернет-магазинов и электронных торговых площадок.

Новые формы организации товаропродвижения.

1. Фирменная торговля

2. Кросс-докинг – централизованная торговля крупными оптовыми партиями. Предполагается, что в центре системы находится один большой дистрибьюторский центр с достаточно большим складом, куда поступают все заказы и где хранится весь товар, продаваемый в данном регионе.

3. Технология категорийного менеджмента. Категорийный менеджмент включает два направления:

- выбор поставщиков и управление категорией товаров;
- внедрение технологии продвижения брендов.

Критерии выбора посредника.

Анализ посредников, выполняющих конкретные услуги и их последующий выбор должен осуществляться в соответствии с определённым набором критериев. К числу важнейших критериев выбора посредника относятся:

- качество предлагаемых услуг,
- надёжность поставок,
- финансовые условия,
- возможности (способности) удовлетворить требования фирмы-производителя,
- расположение (дислокация),

- сопутствующий сервис и другие.

Среди наиболее важных критериев отбора находится качество.

Качество предлагаемых услуг должно удовлетворять производственные подразделения фирмы по характеристикам спецификации, техническим и конструктивным параметрам, физическим и химическим свойствам и т.д., т.е. полностью удовлетворять требованиям соответствующих оговоренных заранее стандартов, отражённых, как правило, в сертификатах. При оценке качества услуг могут дополнительно исследоваться жизненный цикл изделия, ремонтпригодность, требуемая техническая поддержка (сервис) и т.п.

Надёжность также является одним из ключевых показателей, определяющих способность посредника удовлетворять на достаточно длительном промежутке времени требования фирмы-производителя к качеству, срокам и объёмам поставок.

Большое значение имеют возможности посредника удовлетворять определённым требованиям потребителей. Сюда относятся производственные мощности, используемое технологическое оборудование, складская система, наличие возможности доставки груза в большом количестве, уровень организации и контроля за поставками и т.п.

Финансовые условия: главное место здесь занимает цена поставляемых грузов. Важную роль играют и ценовые скидки, например, за многократные заказы у одного и того же поставщика. При выборе поставщика в анализ финансовых условий обязательно должна входить оценка его финансовой устойчивости, производимая с помощью независимого аудитора.

Кроме определённых количественных критериев оценки поставщика существует большая группа качественных показателей, которые играют важную роль в процедуре выбора, но трудно поддаются определению. К таким показателям относятся имидж поставщика, отсутствие негативных сообщений о нём от партнёров по бизнесу или в СМИ, доброжелательность, способность к контакту и длительным партнёрским отношениям и т.п. Негативная оценка хотя бы по одному из таких показателей может вычеркнуть поставщика из списка возможных партнёров.

Не последнюю роль в выборе поставщика играет его географическое расположение. Важность этого критерия определяется прежде всего транспортными расходами на доставку продукции. Партнерство с близлежащими поставщиками обеспечивает, как правило, доставку продукции с баз промежуточного хранения, большую надёжность поставок. Однако следует учитывать, что удалённые поставщики могут обеспечить поставку более высокого качества, по более низким ценам, с лучшим сервисом.

3.10. Виды торгово-посреднических операций в международной торговле. Классификация посредников по объему предоставляемых полномочий, условия их работы на внешних рынках

В международной практике выделяют следующие виды торгово-посреднических операций:

- по перепродаже товаров на основе монопольного права
- комиссионные,
- агентские,
- брокерские.

Различие международного торгового посредничества определяется следующими факторами:

1. Переход права собственности на товар от поставщика к посреднику.
2. Наличие у посредника права продажи товара от своего имени.
3. Длительность взаимоотношений торгового посредника с поставщиком товара.

В зависимости от различных комбинаций этих факторов посредники подразделяются на сбытовых, комиссионеров, агентов, брокеров.

Сбытовые посредники – на внешнем рынке они выступают от своего имени и за свой счет. Заключают с поставщиком продукции контракт купли-продажи и затем продают ее от своего имени. В соглашении о посредничестве стороны согласуют перечень взаимных прав и обязанностей, связанных с организацией сбыта товаров, отличных от условий поставки, фиксируемых в контрактах купли-продажи. В таком соглашении оговариваются перечень сбываемых товаров, территория сбыта, право на продажу, минимальный годовой объем реализации, обязательства о посреднической фирме, о предпродажной доработке товаров, их гарантийном и техническом обслуживании, предоставлении информации о состоянии конъюнктуры рынка, осуществлении рекламных кампаний.

В международной практике сложились следующие виды сбытовых посредников: экспортные фирмы, импортные фирмы, дистрибьюторы и др.

Комиссионеры.

На рынке комиссионеры выступают и подписывают от своего имени, но за счет продавца. Поставщика товара при этом называют *комитентом*. Механизм проведения комиссионной сделки заключается в следующем: посредник хорошо знающий рынок подписывает договор комиссии с комитентом о поставке товара на реализацию, находит покупателя и заключает с ним от своего имени договор купли-продажи. Комитенту передается копия контракта, условия которого он должен выполнять. Полученный от покупателя платеж за вычетом комиссионного вознаграждения в течение оговоренного в договоре срока переводится на счет комитента. Таким образом, перед третьими лицами комиссионер выглядит, как продавец собственного товара. За свои услуги комиссионеры получают вознаграждение в виде определенного процента от стоимости реализованного товара – 1,5-4%.

Комиссионеры могут также выполнять поручения зарубежных покупателей, получившие название индента.

Индент – это разовое поручение импортера одной страны комиссионеру другой страны на покупку партии товара у производителя страны посредника. Индент может быть двух видов: открытый и закрытый. Индент называется *закрытым*, если в своем поручении импортер дает конкретную характеристику и точно устанавливает, у какого производителя закупать продукцию. Индент, в котором не содержится точных данных о заказываемом товаре и комиссионеру предоставляется право выбора производителя, называется *открытым*.

Консигнаторы.

Суть консигнационных операций состоит в том, что экспортер (консигнант) поручает посреднику (консигнатору) реализацию товара со склада в течение установленного срока. Консигнатор не покупает этот товар в свою собственность, а продает от своего имени и осуществляет платежи консигнанту по мере реализации со склада товаров покупателю.

Виды консигнации:

1. Безвозвратная, при которой консигнатор не имеет права возврата товара и по истечении оговоренного срока обязан купить всю непроданную продукцию в свою собственность.
2. Частично возвратная, когда консигнатор обязуется по истечению установленного срока продажи купить у консигнанта согласованное количество нереализованного товара, а остаток продукции вернуть экспортеру.
3. Возвратная, когда весь непроданный консигнатором товар возвращается его собственнику.

Агенты.

Агенты покупают продукцию в свою собственность и не продают ее от своего имени, а лишь оказывают постоянное содействие в заключении сделок от имени и за счет экспортеров. (принципалов)

Между экспортером и посредником обычно устанавливается длительное сотрудничество. Минимальный срок агентского соглашения, как правило, два года. Агентами могут быть физические лица, но как правило – это юридические лица. Будучи самостоятельными коммерческими деятелями, агенты в праве представлять несколько предприятий. Но в агентских соглашениях часто делается оговорка, запрещающая посреднику продажу конкурирующей продукции или представительство фирм конкурентов.

Брокеры.

Брокеры сводят заинтересованных продавцов и покупателей, сами при этом не являются стороной сделки и не участвуют своим капиталом. В отличие от агента у брокера не устанавливаются длительные постоянные взаимоотношения с продавцами и покупателями. Брокер подготавливает проект договора и направляет его сторонам для подписания, а затем передает каждой стороне подписанный экземпляр договора. Он не становится собственником товара и не уполномочен на получение платежей.

Положение посредников на рынке

Рассмотрим три наиболее часто встречающихся сочетания прав и обязанностей посредников и продавцов, определяющих положение посредников на рынке.

Посредник с неисключительным правом продажи

Положение посредника с неисключительным правом характеризуется следующим сочетанием прав и обязанностей с продавцом:

- посредник имеет право сбывать товары по поручениям продавца на договорной территории;
- продавец имеет право сбывать товар через этого посредника, а также привлекать других посредников или самостоятельно сбывать товары на договорной территории.

Посредник с исключительным (монопольным) правом продажи

Положение посредника с исключительным правом продажи характеризуется следующим соотношением прав и обязанностей с продавцом:

- продавец не имеет права самостоятельно или через других посредников сбывать на договорной территории товар, входящий в номенклатуру товаров посредника;
- если продавец нарушит вышеуказанное условие, то в соответствии с соглашением посредник может как минимум потребовать от продавца выплаты ему установленного соглашением вознаграждения, как если бы сам посредник содействовал сбыту этого товара, либо также дополнительно взыскать с продавца убытки, понесенные посредником в связи с допущенным продавцом нарушением.

Посредник с преимущественным правом продажи (правом первой руки)

Положение посредника с преимущественным правом продажи характеризуется следующими правами и обязанностями:

- продавец в первую очередь обязан предложить товар посреднику с преимущественным правом продажи. В случае его отказа сбывать товар на предложенных условиях продавец может предложить тот же товар другому посреднику или непосредственно покупателю на условиях не лучше, чем были предложены посреднику с преимущественным правом продажи;
- если посреднику с преимущественным правом продажи станет достоверно известно, что продавец сбывал товар на договорной территории на условиях лучше, чем были ему предложены, он имеет право взыскать с продавца предусмотренное соглашением вознаграждение, как если бы он сам содействовал сбыту этого товара.

Использование посредников при импорте

Опыт работы по импорту товаров показывает, что часто посредники обеспечивают закупку товаров на более выгодных условиях, чем напрямую их изготовители. Так происходит потому, что нередко покупатели не настолько хорошо знают рынок, чтобы самостоятельно найти иностранные фирмы, готовые продать товары требуемого качества по наиболее благоприятным ценам. Кроме того, осуществляя закупку через посредников, импортеры имеют возможность стимулировать их снижением цен. Поэтому весьма часто закупки через

посредников, несмотря на выплату им вознаграждений, выгоднее, чем самостоятельный поиск продавцов и заключение прямых контрактов.

Вознаграждение посредников

Стороны должны стремиться к заключению соглашений, предусматривающих взаимовыгодные размеры вознаграждений. Существует несколько способов для определения вознаграждения посредников.

Подсчеты взаимных затрат

Первый способ определения вознаграждения предполагает, что заключающие соглашение стороны достаточно открыты друг другу, и они могут совместно подсчитать капитальные и текущие затраты посредника на выполнение возлагаемых на него обязательств в течение определенного периода времени, например года, исходя из планируемого сторонами стоимостного объема планируемого потока товаров. На основе этого можно определить величину вознаграждения в процентах от суммы каждого контракта на сбыт товара. Но, к сожалению, такая возможность в торговой практике российских посредников встречается пока еще редко.

Использование конкуренции

Вторым, более доступным для продавца способом определения размера вознаграждения является использование конкуренции между посредниками. Для этого продавец заблаговременно, до начала переговоров, должен запросить предложения других возможных посредников, сообщив им предполагаемый характер и объем обязательств будущего посреднического соглашения. Сопоставив полученные от конкурентов величины запрашиваемых вознаграждений, можно сделать вывод об их оптимальной величине.

Третий способ предполагает, что продавец может получить данные о размерах вознаграждений при сбыте аналогичных или однородных товаров другими компаниями. Величины этих вознаграждений требуют приведения, т.е. внесения в них поправок на разницу в перечне обязательств посредников.

Разница цен

Не менее важными факторами, влияющими на оптимизацию величины вознаграждения, являются способы его исчисления и выплаты. К сожалению, в практике работы российских продавцов с посредниками-комиссионерами и дистрибьюторами еще широко распространена выплата вознаграждения путем оставления посреднику разницы между ценой, назначенной комитентом или продавцом, и ценой, по которой посредник реализует товар на рынке. Этот способ допустим, если у комитента или продавца есть уверенность, что он определил экспортную цену с точностью не менее $\pm 5\%$, чего достичь крайне сложно, особенно при расчете цен на готовую продукцию. В противном случае, особенно если продавец не знает, по какой цене реализует товар комиссионер или дистрибьютор, отклонение от оптимального уровня вознаграждения может быть слишком большим. Кроме того, посредник из союзника комитента и продавца может стать противником их интересов, настаивая на снижении экспортных цен, чтобы получить как можно большую сумму вознаграждения.

Проценты к экспортным ценам

Несколько более прогрессивным является метод начисления

вознаграждения посреднику по согласованной величине процентов к ценам комитентов и продавцов. При таком методе посредник становится заинтересованным в повышении экспортных цен, поскольку оно ведет к увеличению его вознаграждения.

Вознаграждения за отдельные поручения

Соглашением может быть предусмотрен перечень обязательств, которые будут выполняться посредником по отдельным письменным поручениям продавца. Тогда в соглашении могут быть установлены три способа определения вознаграждения за каждое дополнительное поручение:

- а) в процентах от общей стоимости контракта;
- б) в твердой сумме;
- в) по системе «стоимость плюс вознаграждение» (cost plus fee).

Последняя система является наиболее современной и заключается в том, что посредник, выполнив дополнительное поручение продавца, направляет ему отчет и счет на сумму своих фактических расходов, связанных с выполнением поручения, увеличенных на вознаграждение в размере около 15% от своих расходов.

Посреднические соглашения, так же как и другие виды долгосрочных коммерческих контрактов и соглашений состоят из двух частей: рамочного контракта или соглашения, определяющего общие права и обязанности сторон, и дополнений к нему, в которых содержатся конкретные поручения по продаже, закупке товаров или предоставлению разного рода услуг. Такая структура посреднических соглашений значительно упрощает отношения сторон и делает их более экономичными и оперативными.

ТЕМА 4. ВНЕШНЕТОРГОВЫЙ ДОГОВОР (КОНТРАКТ) МЕЖДУНАРОДНОЙ КУПЛИ-ПРОДАЖИ КАК ОСНОВНОЙ ДОКУМЕНТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Вопросы

4.1 Понятие внешнеторгового договора (контракта). Типовые контракты в международной торговле, их виды.

4.2 Структура и содержание внешнеторгового договора (контракта).
Коммерческие и юридические условия внешнеторговых контрактов купли-продажи товаров

4.3 Обязательные требования во внешнеторговом договоре

4.1. Понятие внешнеторгового договора (контракта).

Типовые договоры (контракты) в международной торговле, их виды

Внешнеторговый договор – это документ по оформлению внешнеторговой сделки. **Договор (контракт) купли-продажи** – это документ, свидетельствующий о том, что одна сторона сделки–продавец обязуется поставить товар в собственность другой стороне–покупателю, которая в свою очередь обязуется принять его и оплатить цену за товар.

Типовой контракт–это примерный договор или ряд унифицированных условий, изложенных в письменной форме, сформулированных заранее с учетом торговой практики или обычаев, принятых договаривающимися сторонами после того, как они были согласованы с требованиями конкретной сделки. Типовые контракты применяются в основном при заключении сделок на поставку промышленного сырья на долгосрочной основе, а также при заключении сделок на биржах. Это обусловлено такой особенностью массовых товаров, как их однородность, что облегчает унификацию условий контрактов. Имеет также значение и то, что торговля этими товарами осуществляется в крупных размерах, а импортеры обычно объединены в отраслевые организации.

Типовой контракт представляет собой образец (проект) договора и служит основой переговоров о заключении внешнеторговой сделки. Он может изменяться и дополняться сторонами. Условия соответствующего типового контракта становятся обязательными для сторон только тогда, когда они воспроизведены в заключенном сторонами договоре или в нем содержится прямая отсылка к таким условиям.

Типовой контракт может использоваться двумя способами:

1. Путем безоговорочного принятия одной из договаривающихся сторон условий окончательной формы типового договора, предложенной другой стороной, которая не изменяется, за исключением незначительных деталей.

2. Путем применения типового контракта как образца, который может быть изменен в соответствии с условиями конкретной сделки.

Наиболее часто типовой контракт, разработанный одним из контрагентов, берется за образец и на его основе путем согласования каждого условия

разрабатывается индивидуальный контракт, который и подписывается сторонами. Типовые контракты разрабатываются заинтересованными международными организациями, союзами (объединениями, ассоциациями, федерациями) предпринимателей, биржами, торговыми палатами, крупными фирмами.

Наиболее распространены типовые контракты (общие условия) купли-продажи, разработанные в рамках Европейской экономической комиссии ООН. Они составлены применительно к основным внешнеторговым товарам (оборудованию, зерновым, потребительским товарам длительного пользования и др.), а также для договоров на поставку и монтаж оборудования.

В практике международной торговли широко применяются контракты и общие условия поставок машин и оборудования при сделках между западноевропейскими странами, а также между ними и государствами других регионов. Практически каждая крупная фирма имеет достаточный выбор типовых контрактов, как правило, по группам идентичных товаров. Разрабатываются специальные типовые контракты на импорт комплектного оборудования, закупку и продажу выставочных образцов, командирование специалистов для выполнения монтажных работ и технического обслуживания.

Во внешней торговле используются также типовые договоры фрахтования судов, аренды транспортных средств и оборудования, типовые лицензионные договоры.

4.2. Структура и содержание внешнеторгового договора (контракта). Коммерческие и юридические условия внешнеторговых контрактов купли-продажи товаров

Содержание контракта определяется сторонами сделки, но будучи индивидуальными по содержанию, контракты схожи по структуре. Каждому контракту присваивается индивидуальный номер. Текст начинается с преамбулы, в которой указывается дата и место заключения договора, полное юридическое наименование сторон. Первым указывается название фирмы продавца, затем покупателя. После этого в следующей последовательности располагаются разделы:

1. Предмет договора.
2. Сроки поставки (базисные условия поставки).
3. Цена и общая сумма договора.
4. Качество товара.
5. Условия платежа.
6. Упаковка и маркировка.
7. Порядок сдачи-приемки.
8. Условия о гарантиях.
9. Рекламации.
10. Штрафные санкции и возмещение убытков.
11. Страхование.
12. Обстоятельства непреодолимой силы.

13. Арбитражная оговорка.
14. Другие условия контракта.
15. Юридические адреса сторон.
16. Подписи продавца и покупателя.

Предмет контракта.

В разделе указывается наименование и количество поставленного товара в принятых единицах измерения. Подробный ассортиментный перечень приводится в отдельном документе-спецификации, которая оформляется как приложение к контракту. Количество товара, подлежащего поставке, может быть определено твердой фиксированной цифрой, либо в установленных пределах. Отклонение фактически поставляемого продавцом товара от обусловленного в контракте называется оговоркой «около». Она чаще всего используется при морских перевозках грузов, когда стороны сделки не могут заранее знать о тоннаже судна, использующегося для перевозки. Процент отклонения, как правило, не превышает 10%. Наличие оговорки «около» дает возможность продавцу наиболее полно использовать грузоподъемность судна и не оплачивать фрахт за неиспользованное пространство судна.

Указывая единицу измерения поставляемого товара необходимо учитывать существующие различия в системе мер и весов. Одинаковые по названию единицы измерения могут содержать разные количества. Так, в мировой коммерческой практике применяется метрическая тонна – 1000 кг, американская «короткая» тонна – 907 кг и английская «длинная» тонна – 1016 кг.

Сроки поставки.

Срок поставки согласовывается сторонами и предусматривает временной период, в течение которого продавец обязан передать товар покупателю. Если товар отгружается несколькими партиями, то наряду с общими сроками устанавливаются промежуточные сроки поставки. Согласно конвенции ООН продавец должен поставлять товар:

1. В определенную дату, если договор устанавливает или позволяет определить точную дату поставки.
2. В течение периода, если договор устанавливает или позволяет определить период поставки.
3. В любом другом случае, в разумный срок, после заключения договора.

В некоторых случаях применяется принятый в торговле термин «немедленная поставка» или «со склада». На таких условиях совершаются сделки на товарных биржах, аукционах и при продаже товара со складов. Термин «немедленная поставка» используется, когда между моментом заключения договора и его выполнением проходит небольшой срок – от 1 до 14 дней и товар имеется в наличии. Иногда в контрактах не указывается срок, а указывается *период*, в течение которого должна быть осуществлена поставка *после наступления* какого-то *события* (после снятия урожая, после открытия навигации). В этом разделе могут оговариваться и условия досрочной поставки. Если это не предусмотрено и товар поставлен досрочно, то покупатель может принять поставку, а может отказаться.

Досрочная поставка возможна только с согласия покупателя. Обычно она предусматривает и досрочную оплату.

Кроме сроков поставки в контракт купли-продажи вносится оговорка о *дате поставки*. Дата поставки определяет момент передачи товара в распоряжение покупателя.

Это может быть:

1. Дата, указанная на транспортном документе, свидетельствующая о принятии груза к перевозке.
2. Дата складского свидетельства.
3. Дата подписания приемо-сдаточного акта представителями продавца и покупателя.

Базисные условия поставки (ИНКОТЕРМС 2020)

Международно-признанным документом, содержащим толкования базисных условий поставки, является ИНКОТЕРМС (в редакции 2020 года). (международные коммерческие термины). ИНКОТЕРМС-2020 разработан Международной торговой палатой (МТП). Он носит рекомендательный характер. Объем его использования зависит от договаривающихся сторон.

Цель ИНКОТЕРМС – четкое определение условий контракта в отношении обязательств продавца по доставке товаров покупателю и унификации обязанностей сторон контракта. Сфера действия Инкотермс (INCOTERMS) распространяется на права и обязанности сторон по договору купли-продажи в части перевозки товара от продавца покупателю, ответственности за утрату и повреждение товара, его таможенной очистки и страхования.

Правила ИНКОТЕРМС 2020 это последняя версия правил, которая актуальна с 2021 года и будет действовать в течение этого десятилетия, до 2030 года. Следующий пересмотр правил Инкотермс планируется в 2029 году.

Стороны договора купли-продажи товаров могут продолжить использование правил Инкотермс 2010, или правила Инкотермс 2000, и даже выбрать более ранние версии Инкотермс, поэтому важно четко указать выбранную версию в контракте. Однако МТП участникам ВЭД рекомендует использовать самую последнюю версию правил INCOTERMS 2020.



Термины Инкотермс 2020, которые следует использовать в контракте

Условия поставки [Инкотермс 2020](#) также как и предыдущая версия [правил Инкотермс 2010](#) состоит из 11 торговых терминов, которые делятся на 2 категории в зависимости от вида транспорта.

I ПРАВИЛА ИНКОТЕРМС 2020 ДЛЯ ЛЮБОГО ВИДА ИЛИ ВИДОВ ТРАНСПОРТА	II ПРАВИЛА ИНКОТЕРМС 2020 ДЛЯ МОРСКОГО И ВНУТРЕННЕГО ВОДНОГО ТРАНСПОРТА
<u>EXW</u> – «Ex Works / Франко завод» <u>FCA</u> – «Free Carrier / Франко перевозчик» <u>CPT</u> – «Carriage Paid to / Перевозка оплачена до» <u>CIP</u> – «Carriage and Insurance Paid to / Перевозка и страхование оплачены до» <u>DPU</u> – «Delivered Named Place Unloaded / Поставка на место выгрузки» <u>DAP</u> – «Delivered at Place / Поставка в месте назначения» <u>DDP</u> – «Delivered Duty Paid / Поставка с оплатой пошлин»	<u>FAS</u> – «Free Alongside Ship / Свободно вдоль борта судна» <u>FOB</u> – «Free on Board / Свободно на борту» <u>CFR</u> – «Cost and Freight / Стоимость и фрахт» <u>CIF</u> – «Cost Insurance and Freight / Стоимость, страхование и фрахт»

В [Инкотермс 2020](#) можно выделить четыре группы базисов поставок товара (E, F, C и D). В основу этой классификации положены два принципа: определение обязанностей сторон по отношению к перевозке поставляемого товара и увеличение обязанностей продавца от минимальных к максимальным. Группа "E" – условие поставки EXW, согласно которому продавец только предоставляет товар в распоряжение покупателя в своих помещениях; далее идет группа "F" – условия поставки FCA, FAS и FOB, в соответствии с которой продавец обязан передать товар указанному покупателем перевозчику; затем группа "C" – условия поставки CFR, CIF, CPT и CIP, в соответствии с которыми продавец обязан заключить договор перевозки, но не принимая на себя риск утраты или повреждения товара или дополнительные затраты вследствие событий, произошедших после отгрузки и отправки; и, наконец, группа "D" – условия поставки DAP, DPU и DDP, при которых продавец должен нести все расходы и риски, необходимые для доставки товара до пункта назначения.

Цена и общая сумма договора.

В этом разделе содержится информация о цене единицы товара и стоимости всей поставки: базисе цены, методе определения цен и моменте их фиксации, валюте цены.

Выбор единицы измерения, на которую устанавливается цена зависит от характера товара и сложившейся практики торговли данным товаром. Как

правило, цена устанавливается на количественную или весовую единицу. В зависимости от метода определения цены подразделяют на:

1. Твердые
2. Скользящие
3. Подвижные
4. С последующей фиксацией.

Твердые цены.

Устанавливаются при заключении сделки и не подлежат в дальнейшем каким-либо изменениям. В контракте делается запись «цены остаются твердыми на весь срок контракта». Такие цены фиксируют размер платежа, но исключают возможность дальнейшего учета колебаний конъюнктуры и изменений в издержках производства. Поэтому твердые цены используются для краткосрочных сделок.

Скользящая цена.

Устанавливается в момент подписания контракта и корректируется в случае изменения издержек производства в период исполнения договора. Такой способ установления цен чаще применяется при поставках оборудования, машин и других товаров, требующих длительного изготовления.

При использовании скользящей цены оговаривается ее структура (стоимость сырья, амортизационные отчисления, заработная плата и т.д.), приводится метод расчета. В контракте указывается источник, на основе которого можно судить об изменении издержек производства. Одновременно оговаривается предел, в рамках которого допускается пересмотр цен, получивший название лимита скольжения (например, 10 %). Ограничивается срок, в течение которого допускается пересмотр цен.

Скользящая цена рассчитывается по формуле, предложенной европейской экономической комиссией ООН:

$$C_1 = C_0 / 100 (a + v \cdot M_1 / M_0 + c \cdot S_1 / S_0) \\ a + v + c = 100\%$$

где,

C_1 – окончательная цена,

C_0 – базисная цена, установленная на день заключения контракта.

M_1 – среднеарифметическая или средневзвешенная цена на сырье и материалы на момент исполнения контракта.

M_0 – цена (или индекс цен) на сырье или материалы на момент подписания контракта.

S_1 – среднеарифметическая или средневзвешенная зарплата (соответствующие индексы) на момент исполнения контракта.

S_0 – зарплата (соответствующие индексы) на момент подписания контракта.

a, v, c – доли, которые занимают в цене отдельные статьи затрат: постоянные расходы, расходы на материалы, на зарплату.

Подвижная цена.

Фиксируется в момент подписания контракта. Может быть пересмотрена в зависимости от изменения рыночных цен на данный товар. При ее использовании в контракте указывается источник, по которому можно судить об изменении рыночных цен. Оговаривается предел от 2 до 6 %, в рамках которого не производится пересмотр зафиксированной цены. Такой способ установления цен чаще всего используется при заключении долгосрочных договоров купли-продажи сырья и производственных товаров.

Цены с последующей фиксацией.

Они не оговариваются в момент подписания контракта. В этом случае в договоре регламентируется только порядок их исчисления к моменту платежа.

Качество товара

В разделе «Качество товара» указывается способ определения качества, а также документы, подтверждающие его. В международной торговой практике предусматриваются соответствия качества:

При договоренности сторон о соответствии качества товара определенному **стандарту** могут быть использованы как национальные стандарты, так и международные. Следует учитывать, что требования, предъявляемые к качеству товара в странах продавца и покупателя могут не совпадать. В таких случаях чаще всего исходят из того, что товар предназначен для использования в стране покупателя, поэтому необходимо учитывать требования к качеству, принятые в стране покупателя. **Технические условия** оговариваются в тех случаях, когда производство и эксплуатация товара предполагают установления специальных требований к качеству. Они используются главным образом при купле-продаже машин, оборудования. Технические условия оформляются в виде приложения к контракту. Использование **образцов** предполагает соответствие качеству товара определенному эталону. **Эталон** – это образец товара, подтвержденный покупателем. В международной практике принято отбирать 3 образца:

Один из них покупателю, другой – продавцу, третий – нейтральной организации, предусмотренной в контракте, например, Торговой палате. Одновременно контрагенты оговаривают и порядок проверки соответствия поставленных товаров образцам.

В ряде случаев качество товаров определяют **по содержанию** определенных веществ в товаре (марганец в руде) или по **выходу готового продукта из товара** – например, пряжа из шерсти. Отдельные товары продаются **по описанию** (например, подержанные автомобили). Качество товаров, реализуемых со склада или с аукциона, определяют **по предварительному осмотру**. Основным документом, подтверждающим качество товара, является **сертификат качества**. Он может выдаваться изготовителем, продавцом или спец. организацией, например, торговой палатой.

При отсутствии в контракте каких-либо определенных требований к качеству товара он должен отвечать согласно обычаям **«обычному среднему качеству»**, т.е. качественные характеристики товара должны соответствовать свойствам наиболее распространенного среди этого типа товаров.

Вторым документом, свидетельствующим о качестве поставляемого товара, является **санитарно-ветеринарное свидетельство**, которое

удовлетворяет, что поставляемый за границу товар находится в здоровом состоянии.

Условия платежа

Предполагают установление валюты платежа, места и срока платежа, определение порядка расчета и оговорок, направленных на устранение или уменьшение валютного риска.

Валюта платежа может быть валютой страны экспортера, импортера, или третьей страны. Возможно, что валюта платежа не будет совпадать с валютой цены товара. Место платежа определяется по согласованию сторон. Если в контракте отсутствует оговорка о данном месте, то с учетом Венской конвенции покупатель обязан произвести платеж в месте нахождения коммерческого предприятия продавца или в месте передачи. Срок платежа обычно конкретно устанавливается в контракте и зависит от договоренности сторон. Если сроки платежа не установлены, то согласно конвенции ООН покупатель должен уплатить цену, когда продавец передает ему либо сам товар, либо товарораспорядительные документы. В практике международной торговли существует несколько способов платежа:

1. Наличный
2. Безналичный
3. И их сочетание

Платеж наличными предполагает оплату товара полностью в период от его готовности для экспорта, до момента перехода товара или товарных документов в распоряжение покупателя.

Безналичные расчеты – это расчеты путем перевода банками денежных средств по счетам клиентов на основании расчетных документов в стандартизированной форме, а также путем зачета взаимных встречных требований. Безналичные расчеты организованы по определенной системе, под которой понимается совокупность принципов расчетов, форм и способов совершения платежей и связанного с ними документооборота. Безналичные расчеты за товары и услуги, а также в связи с финансовыми обязательствами осуществляются в различных формах, каждая из которых имеет специфические особенности в характере и движении расчетных документов. Форма расчетов представляет собой совокупность взаимосвязанных элементов, к числу которых относятся способ платежа и соответствующий ему документооборот.

Наиболее распространенными формами безналичных расчетов являются аккредитивная, инкассовая, банковский телеграфный и почтовый перевод, чековая, векселями и по открытому счету.

Аккредитив представляет собой условное денежное обязательство, принимаемое банком (банком-эмитентом) по поручению плательщика, произвести платежи в пользу получателя средств по предъявлению последним документов, соответствующих условиям аккредитива, или предоставить полномочия другому банку (исполняющему) произвести такие платежи. Аккредитив может быть предназначен для расчетов только с одним поставщиком. Срок действия аккредитива банковскими правилами не регламентируется, а устанавливается в договоре между поставщиком и

покупателем. При данной форме расчетов платеж совершается по месту нахождения поставщика. В отличие от других форм безналичных расчетов, аккредитивная форма гарантирует платеж поставщику либо за счет собственных средств покупателя, либо за счет средств его банка.

Всегда несет ответственность за исполнение аккредитива банк, выставивший его (банк-эмитент). Но помимо него ответственность может взять на себя и другой банк, участвующий в операции, который подтверждает банку экспортера факт открытия в пользу его клиента аккредитива, взяв на себя таким образом ответственность за исполнение платежа (он называется подтверждающим банком). В этом случае аккредитив называется *подтвержденным*. Конечным банком, участвующим в операции, является банк поставщика, в пользу которого выставляется аккредитив. Он информирует клиента об открытии и условиях аккредитива и берет на себя ответственность за прием, проверку и своевременную отправку документов.

Для экспортера с точки зрения надежности платежа выгоднее *подтвержденный аккредитив*.

В основе инкассовой формы расчетов лежит расчетная операция, посредством которой банк по поручению своего клиента получает на основе расчетных документов причитающиеся ему денежные средства от плательщика за отгруженные в его адрес товароматериальные ценности и оказанные услуги и зачисляет эти средства на его счет в банке. Инкассо может быть чистым и документарным.

Чистое инкассо – это инкассо финансовых документов (векселя, чеки и др.), когда они не сопровождаются коммерческими документами.

Документарное инкассо – это инкассо финансовых документов, сопровождаемых коммерческими документами, а также инкассо только коммерческих документов.

Документарное инкассо представляет собой обязательство банка получить по поручению экспортера от импортера сумму платежа по контракту против передачи последнему коммерческих документов и перечислить ее экспортеру.

Банковский перевод – поручение одного лица (перевододателя) банку перевести определенную сумму в пользу другого лица (переводополучателя). Банк, принявший поручение на перевод, выполняет его через своего корреспондента. Такой вид расчетов используется при уплате долга по кредитам, выдаче авансов, урегулировании рекламаций, связанных с невыполнением условий контракта и др. В этих случаях не требуется товарная (коммерческая) документация.

Расчеты чеками представляют собой письменное распоряжение чекодателя банку-плательщику об оплате указанной в ней суммы чекодателю (предъявителю чека) за счет имеющихся у банка средств чекодателя. Расчет чеками завершает платежные отношения лишь после того, когда сумма чека будет зачислена на счет продавца в банке. Срок обращения чека ограничен (в одной стране – 8 дней, если место выдачи чека и его оплаты находятся в разных странах – 20 дней, если оплата совершается в другой части света – 70 дней).

Оплата векселем. Вексель – письменное долговое обязательство строго установленной формы, дающее его владельцу (векселедержателю) беспорное право по истечении срока требовать с должника уплаты обозначенной денежной суммы. Различают простые и переводные векселя.

Простой вексель – представляет собой долговое обязательство одного лица уплатить указанную сумму другому лицу. Он выписывается и подписывается должником.

Переводной вексель (тратта) – безусловное предложение одного лица, адресованное другому лицу, уплатить в назначенный срок третьему лицу определенную денежную сумму. Он выписывается и подписывается кредитором (трассантом) и представляет собой приказ должнику (трассату) уплатить в указанный срок обозначенную сумму третьему лицу (ремитенту)

Упаковка и маркировка

В этом разделе указываются вид и характеристика упаковки, её качество, размеры, способ оплаты, нанесение на упаковку маркировки.

В международной торговле упаковка и маркировка товара выполняют различные функции:

1. Рекламная.
2. Сохранности товаров при транспортировке и перегрузке.
3. Обеспечение максимальной заполняемости транспортного средства.
4. Информационные функции и др.

Различают упаковку внешнюю (ящики, коробки, контейнеры и др.) и внутреннюю, неотделимую от товара. В контракте обычно определяют вид и размеры только внешней упаковки. В большинстве случаев не предусматривается ее возврат продавцу и она, вместе с товаром, переходит в собственность покупателя. Стороны предусматривают способы оплаты упаковки: включение цены упаковки в цену товара, установление цены упаковки отдельно от цены товара, определение цены упаковки в процентах от цены товара.

Кроме упаковки товара в обязанность продавца входит и маркировка груза.

Маркировка грузов обычно предполагает указание реквизитов импортера и экспортера, номера контракта, место назначения, характеристик веса и габарита места, номера места и числа мест в партии и специальных обозначений (таких как «осторожно, хрупкое», «вверх не кантовать»). Продавец несет ответственность за убытки, связанные с повреждением груза и его прибытием не по адресу вследствие неполной или неправильной маркировки.

Сдача, приемка товара.

Под сдачей-приемкой товара понимается передача товара продавцом в распоряжение покупателя в соответствии с условиями контракта купли-продажи. В отношении сдачи-приемки товара в контракте согласуются вид, место и срок сдачи-приемки, порядок приемки товара по количеству и качеству и кто ее производит. По видам сдача-приемка товара делится на предварительную и окончательную.

Предварительная приемка производится на предприятии продавца и имеет целью установить соответствие товара, его упаковки и маркировки условиям договора.

Окончательная сдача-приемка устанавливает фактическое выполнение поставки по количеству и качеству в согласованном месте и в определенный срок. Место фактической сдачи-приемки определяется в соответствии с базисными условиями поставки и может быть выбрано как в стране продавца, так и покупателя. Это может быть склад продавца, пограничный пункт, железнодорожная станция в стране отправления или порт назначения. Сдача-приемка товара по количеству и качеству производится в различные сроки: по количеству сразу по прибытию товара и передаче его покупателю, по качеству – в течение более длительных сроков.

В контракте устанавливается, на основании каких документов будет производиться приемка товара по количеству и по качеству. По количеству она производится, как правило, согласно договору, спецификации, транспортной накладной и упаковочному листу, по качеству – согласно сертификатам качества и способу определения качества товара, согласованного в контракте. Для установления соответствия фактического количества поставленного товара документам производится его пересчет или взвешивание. Приемка товара по качеству может осуществляться путем анализа, сличения образцов, осмотра товара, проведения испытаний и т.п.

В международной практике используется два основных метода проверки качества поставленного товара: выборочный или всей партии. При выборочном методе в контракте устанавливается доля или количество единиц от всей партии товара, подлежащих проверке. При отсутствии в контракте оговорки «около», покупатель не обязан принимать товар в большем или меньшем количестве, чем указано в контракте. Венской конвенцией предусмотрено, что если продавец поставляет большее количество товара, чем указано в договоре, покупатель может принять поставку или отказаться от принятия поставки излишнего количества. Если покупатель принимает поставку всего или части излишнего количества, он должен уплатить за него по договорной ставке. Покупатель не обязан принимать товар и отличного от предусмотренного в договоре качества. Если он готов принять товар более низкого качества, то продавец предоставляет ему скидку, получившую название в международной практике *«рефакции»*. Надбавка за повышенное качество поставленного товара называется *«бонификацией»*.

Гарантии

При поставках машин, оборудования, техники в контрактах содержится условие о гарантийном обслуживании. Стороны согласовывают объем гарантий, гарантийный срок и обязанности продавца в течение гарантийного срока. В контрактах содержится указание относительно момента или даты начала гарантийного периода. Срок гарантии может быть от нескольких месяцев до нескольких лет и зависит прежде всего от характера товара. В этом разделе перечисляются все случаи, на которые гарантии не распространяются. Если по

договоренности сторон гарантийное обслуживание будет производиться покупателем, то продавец должен возместить ему расходы.

Рекламации

Рекламации – это претензии, предъявляемые покупателем к продавцу в связи с несоответствием количества и качества поставляемого товара условиям контракта. Предъявление покупателем рекламаций не является основанием отказа от поставки. В контракте стороны устанавливают порядок и сроки предъявления рекламации, перечень и виды предоставляемых при этом документов, обязанности и права сторон в связи с предъявлением рекламации, возможные способы урегулирования рекламации, сроки ответа на полученные претензии.

Урегулирование рекламаций может быть произведено различными способами: устранением дефектов, заменой товара другим, возвратом уплаченной стоимости, предоставлением скидки с договорной цены и др.

Выбор способа урегулирования рекламации зависит от характера товара. При обнаружении дефектов в товаре, обладающем индивидуальными признаками, как правило, производится его замена. На сырьевые товары в этом случае обычно предоставляется скидка с контрактной цены или производится уценка стоимости всей партии товара.

Штрафные санкции

В контракте могут быть предусмотрены различного рода санкции:

1. Пени.
2. Неустойки
3. Штрафы

Уплачиваются продавцом или покупателем за невыполнение своих обязательств по договору.

Наиболее распространенный вид санкций – уплата неустойки за просрочку поставки товара. Размер неустойки, как правило, устанавливается в виде процента от стоимости поставляемого товара. Ее величина возрастает в зависимости от длительности просрочки. Максимальная сумма штрафа обычно не превышает 10% от стоимости не поставленных в срок товаров. Кроме неустойки, в контракте может предусматриваться право сторон на взыскание убытков. В некоторых случаях в договоры включается условие о праве импортера аннулировать контракт полностью или частично без возмещения продавцу каких-либо расходов, если просрочка будет длительной.

Страхование

Этот раздел включает четыре основных условия страхования: что страхуется, от каких рисков, кто страхует, в чью пользу страхует. При сделках купли продажи страхуются товары от рисков повреждения или утраты при транспортировке. Ссылки в договоре на базисные условия FOB, CIF и др. определяют страхователей, которые обязаны заключать договоры о страховании. Так, при базисных условиях FOB экспортер страхует транспортировку груза до порта и в порту до погрузки его на судно. Дальнейшая забота о страховании лежит на покупателе.

Форс-мажор

В ходе исполнения контракта могут возникнуть обстоятельства, препятствующие исполнению договора, которые невозможно было предвидеть и предусмотреть при его подписании. Такие обстоятельства называются *непредвиденными* или *форс-мажорными*. (стихийные бедствия, политические действия и т.д.). В контрактах предусматривается возможный перечень таких обстоятельств и порядок действия сторон при их наступлении. Сторона, для которой возникли форс-мажорные обстоятельства должна в письменной форме известить другую сторону. В этом случае, действие контракта может быть приостановлено на время действия этих обстоятельств.

Арбитражная оговорка

В этом разделе определяется порядок разрешения споров, которые могут возникнуть в ходе выполнения договора. При возникновении споров и разногласий стороны стремятся разрешить их путем переговоров. В случае, если экспортер и импортер не могут прийти к соглашению, они обращаются в суд или арбитраж.

При отсутствии в контракте арбитражной оговорки контрагент для защиты своих прав должен обращаться в иностранный суд «по месту нахождения ответчика». А это влечет большие расходы, поэтому практика РБ предполагает обязательное включение в контракт арбитражной оговорки. Рассмотрение спорных вопросов предусматривается в Высшем хозяйственном суде РБ.

Другие условия контракта

Наиболее часто встречаются следующие дополнения к контракту:

1. Положение о том, что приложения к контракту являются его неотъемлемой частью.
2. Условие о том, что все изменения и дополнения к контракту являются действительными только в том случае, если они совершены в письменной форме.
3. Порядок прекращения контракта.
4. Порядок и сроки предъявления и рассмотрения претензий.

4.3. Обязательные требования во внешнеторговом договоре

Любой договор, заключенный с нерезидентом, подпадает под особый режим правового регулирования, отличный от правового регулирования обычных гражданско-правовых договоров. Следует знать особенности составления и что необходимо обязательно внести в текст внешнеторгового договора.

Особый режим правового регулирования выражается в следующем:

- внешнеторговый договор находится в сфере действия гражданского права нескольких государств. Соответственно возникает проблема выбора применимого права для регулирования такого договора;
- регулирующее воздействие на внешнеторговый договор оказывает не только национальное законодательство, но и международные
- нормы национального валютного законодательства, регулирующие порядок расчетов в иностранной валюте по внешнеторговым сделкам, носят императивный характер. Стороны обязаны выполнять предписания таких норм.

1. Требования к содержанию (в соответствии с законодательством Республики Беларусь):

Необходимо в обязательном порядке согласовать со своим контрагентом и включить во внешнеэкономический договор следующие условия, которые называются **существенными условиями**:

- предмет (п. 1 ст. 402 Гражданского кодекса Республики Беларусь; далее – ГК);
- условия, которые гражданское законодательство относит к существенным по выбранному вами виду договора (п. 1 ст. 402 ГК);
- условие о расчете по договору (подп. 1.16.4 п. 1 Указа Президента Республики Беларусь от 27.03.2008 № 178 «О порядке проведения и контроля внешнеэкономических операций»; далее – Указ № 178);
- условие о стоимости товара (подп. 1.16.4 п. 1 Указа № 178).

Последствия нарушения: при невключении в договор существенных условий он считается незаключенным. При невключении обязательных требований законодательства:

- как минимум – штраф (ст. 11.42 Кодекса Республики Беларусь об административных правонарушениях);
- как максимум – признание договора недействительным (ст. 168 ГК).

2. Требования к форме внешнеэкономического договора.

Внешекономическая сделка, хотя бы одним из участников которой является юридическое лицо или гражданин Республики Беларусь, совершается независимо от места ее заключения **в письменной форме** (п. 2 ст. 1116 ГК).

Внеэкономический договор составляется в виде единого документа. Даже если применимым правом во внешнеэкономическом договоре определено право страны, где нет требования об обязательной письменной форме, белорусские резиденты все равно обязаны соблюдать требования ст. 1116 ГК.

Последствия несоблюдения простой письменной формы при заключении внешнеэкономической сделки влечет ее недействительность (п. 3 ст. 163 ГК).

ТЕМА 5. ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНИКА МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ УСЛУГАМИ

Вопросы

5.1 Понятие и классификация услуг. Международное регулирование торговли услугами.

5.2 Международный инжиниринг.

5.3 Международные арендные операции.

5.4 Международный туризм.

5.1. Понятие и классификация услуг. Международное регулирование торговли услугами

Услуга – отдельный законченный результат или продукт деятельности в сфере сервиса, предоставленным производителем потребителю, в соответствии со спросом, установленными требованиями к его свойствам.

Услуга – это деятельность, направленная на удовлетворение потребности путем предоставления (производства) соответствующих этой потребности благ материального и нематериального характера.

Особенностями услуги являются: неотделимость от источника, т.е. торговля услугами связана с их производством, она, не имеет овеществленной формы, непостоянство качества и несохраняемость. Услуги производятся и потребляются одновременно, что предполагает прямые контакты между производителями и потребителями услуг.

В конце XX – начале XXI столетия существенно изменяется место и значение услуг в экономике развитых стран. Доминирующее положение сектора услуг в экономике страны считается главным признаком постиндустриального общества.

Основные принципы и правила взаимоотношений стран – членов ВТО в сфере международной торговли услугами были зафиксированы в Генеральном соглашении по торговле услугами (ГАТС), которое вошло в «Марракешское соглашение об образовании Всемирной торговой организации» в качестве Приложения. Таким образом, ГАТС, вступившее в силу 1 января 1995 г., стало первым шагом на пути постепенного включения этого сектора мировой экономики в сферу многостороннего регулирования

В наше время на рынке предлагается широкий спектр услуг. Директива Европейского Союза разделяет их на три категории:

- 1) услуги, предоставляемые конечным потребителям;
- 2) услуги, предоставляемые бизнесу;
- 3) услуги, предоставляемые одновременно конечным потребителям и бизнесу.

Классификация услуг в соответствии с основными классификационными признаками представлена в таблице 5.1.

Таблица 5.1 – Классификация услуг

Классификационный признак	Вид услуг
По функциональности	- производственные, - потребительские, - социальные, - распределительные
По месту в процессах	- конечные, - промежуточные
По легитимности	- законные, - теневые
По степени материальности	- материальные, - нематериальные

По критерию опосредованности товарно-денежными отношениями	- коммерческие, - некоммерческие
По характеру потребления	- массовые, - коллективные, - индивидуальные.
По роли	- основные, - вспомогательные
По степени участия в международном обмене	- услуги, которые могут быть объектом внешней торговли, - услуги, которые не могут быть предметом экспорта, - услуги, которые могут производиться как для внутренних нужд, так и на экспорт
По способу предоставления	- услуги, связанные с инвестициями, - услуги, связанные с торговлей, - услуги, связанные одновременно с инвестициями и торговлей.
По видам деятельности	- услуги в строительстве, - услуги в машиностроении, - услуги в текстильной промышленности и др.

Согласно официальной статистике действующие классификации, в том числе Международная стандартная отраслевая классификация всех видов экономической деятельности (МСОК/ISIC), статистическая классификация видов экономической деятельности европейского союза (КДЕС/NACE) разделяет все услуги на 160 позиций по 12 укрупненным блокам:

- деловые услуги;
- услуги связи;
- строительные и инжиниринговые услуги;
- дистрибьюторские услуги;
- общеобразовательные услуги;
- услуги по защите окружающей среды;
- финансовые услуги, включая страхование;
- услуги по охране здоровья и социальные услуги;
- туризм и путешествия;
- услуги в области организации досуга;
- транспортные услуги;
- прочие услуги

В современной экономике многих стран продолжают выделяться и развиваться многие виды специализированных отраслей сферы услуг. Особое развитие получили *посреднические услуги*. Эти услуги обеспечивают процесс производства, обращения и эффективного потребления материальных и нематериальных благ. При этом не в одной из рассмотренных классификаций данное понятие не фигурировало. *Посреднические услуги* – это особый вид услуг, специфика которого заключается в том, что исполнитель не воздействует на объект услуги напрямую, а лишь выступает в роли буферного звена между

заказчиком и производителем услуги, способствующего доведению конечного результата услуги до заказчика.

Основные особенности ведения международной торговли услугами с использованием достижений научно-технического прогресса:

а) использование интернета дало возможность отказаться от личного контакта продавца и покупателя услуги;

б) ускорение темпов технологического прогресса в области телекоммуникаций и информатики создало международный коммерческий обмен информацией, в котором базы данных становятся объектом внешней торговли;

в) научно-технический прогресс позволил увеличить спрос на те виды услуг, которые раньше имели товарную форму (банковские, страховые услуги).

Международная торговля услугами взаимосвязана с торговлей физическими товарами. Купля-продажа материальных товаров влечет за собой целый шлейф услуг – маркетинговых, транспортных, финансовых, страховых, сервисных (обслуживающих).

К факторам, влияющим на развитие сферы услуг, относятся:

1. *Социально-экономические*: уровень экономического развития региона, обеспеченность населения новыми товарами и предметами потребления длительного пользования, уровень обеспеченности населения денежными средствами, обеспеченность населения дорогами, занятость населения.

2. *Демографические*: количество населения, его структура, прирост, половозрастной состав населения, подвижность населения, уровень образования населения, размер территории региона, приток отдыхающих, туристов, размер семьи, отдаленность райцентров от областных, республиканских, краевых центров.

3. *Природно-климатические*: географическое расположение района, климат.

4. *Научно-технические*: разные виды бытовой техники; количество бытовой техники и приборов и т. п.

Мировой рынок услуг имеет свои особенности развития, обусловленные спецификой различных видов услуг:

- Рынок услуг обладает более высокой динамичностью процессов, так как целью предложения услуг является удовлетворение потребностей людей. Также он более сегментирован по территориальному признаку, ведь такие характеристики, как форма предоставления услуг, спрос на них, условия функционирования фирм, предлагающих свои услуги часто зависят от характеристик территории, которая охвачена рынком.

- Рынок услуг имеет более короткий цикл производства, что ведет к более высокой скорости оборота капитала. Также для рынка услуг характерна более высокая чувствительность к изменению конъюнктуры рынка, ведь услуги невозможно хранить, складировать или транспортировать. Производство и потребление большинства услуг чаще всего происходит в одном пространстве.

- Малые и средние предприятия, производящие услуги, имеют большую мобильность и имеют возможности для быстрого реагирования на изменения конъюнктуры.

- Контакт производителя услуг и потребителя ведет к созданию условий расширения коммуникации, а также повышает требования к квалификации, этике, опыту.

- Большая степень дифференциации услуг рассматривается как один из важнейших стимулов к инновационной деятельности, так как сложная структура спроса ведет к созданию новых, необычных услуг. Поиск таких услуг приобретает постоянный характер и получает все большее развитие по мере удовлетворения спроса на рынке.

Специалисты **выделяют четыре способа международной торговли услугами.**

Первый способ – это трансграничная торговля, означающая, что продавец и потребитель услуги не пересекают черту границы, граница пересекается лишь услугой. Этот способ сильно приближен к торговле физическими товарами на мировом рынке: к примеру, осуществление юридической консультации из-за рубежа через телефонную связь, или дистанционное образование, получаемое из-за границы.

Второй способ – это потребление услуги за границей, при котором покупатель из одного государства покупает услугу на территории другого государства. Здесь отличие от торговли физическими товарами в том, что услуга и ее продавец не пересекают границу, но она пересекается потребителем услуги, например, когда студент выезжает в другую страну на учебу или лечение.

Третий способ – коммерческое присутствие в государстве предоставления услуги. При таком способе компания, предлагающая услугу, пересекает границу и открывает филиал или дочернюю фирму, осуществляя предложение услуги через нее. Граница не пересекается ни самой услугой, ни ее потребителем.

Четвертый способ – присутствие физических лиц, предлагающих услугу. В этом случае смысл услуги в том, что это деятельность человека, пересекающего границу и приезжающего в страну, где живет его потребитель, к примеру, когда в страну приезжает архитектор из другого государства.

К основным операциям купли-продажи услуг относятся:

- операции по оказанию производственно-технических услуг (инжиниринг);
- арендные операции;
- операции по оказанию социальных услуг (в том числе международный туризм).

Особенности статистического учета услуг:

– многие виды услуг включаются в экспорт и импорт физических товаров (например, при выполнении подрядных работ за границей расходы на такие услуги, как монтаж, обучение персонала, послепродажное обслуживание могут превышать 40% стоимости контракта);

– недостаточно учитываются посреднические услуги, выполняемые на территории других стран;

– многие международные операции с услугами, особенно оказываемые одними подразделениями фирм другим, часто вообще не учитываются в платежном балансе;

– методология учета различных статей услуг до недавнего времени сильно отличалась в отдельных странах.

Доминирующее положение в международной торговле услугами занимают наиболее развитые государства: США, Великобритания, Германия, Франция, Италия, Нидерланды и др. На их долю приходится около 75% мирового экспорта и импорта услуг, причем впереди с большим отрывом идут США (около 20% экспорта и 15% импорта услуг). Экспорт услуг всех развивающихся стран составляет 20%, а импорт на 5–10% больше.

5.2. Международный инжиниринг

Международный инжиниринг – предоставление комплекса или отдельных видов инженерных, коммерческих и научно-технических услуг, связанных с проектированием, строительством, вводом объектов в эксплуатацию, разработкой новых технологий, обслуживанием процесса производства.

В соответствии с классификацией ЕЭК ООН различают три вида инжиниринга – консультативный, технологический и строительный.

Консультационный инжиниринг является самым распространенным видом инжиниринга и предполагает предоставление интеллектуальных услуг и профессиональных знаний при проведении предпроектных исследований, подготовке торгов, проектировании объектов, разработке планов строительства, а также при оптимизации процесса эксплуатации и управления предприятием.

Технологический инжиниринг означает предоставление заказчику технологии, необходимой для строительства объекта и его эксплуатации, разработку проектов по энерго-, водоснабжению, транспорту и др.

Строительный инжиниринг предполагает поставки оборудования, проведение строительных и монтажных работ при сооружении объекта заказчика.

Предоставление полного комплекса инжиниринговых услуг и выполнение поставок, необходимых для строительства нового объекта, получило название *комплексного инжиниринга*.

Инжиниринговые услуги отличаются специфическими особенностями.

- Инжиниринг является разновидностью производственной деятельности в сфере услуг, однако полезный эффект при их предоставлении может не иметь материального носителя, как, например, при управлении процессом строительства или при обучении специалистов.

- Инжиниринговые услуги в конечном счете связаны с подготовкой процесса производства и обеспечением эксплуатации объекта, например с проектированием и строительством банков, торговых предприятий. В то же

время инжиниринг не предполагает выполнение финансовых, торговых, транспортных и других операций, составляющих саму деятельность сооруженных объектов.

- Предоставление инжиниринговых услуг может быть связано с куплей-продажей «ноу-хау», лицензий на патентуемую продукцию. Инжиниринг обеспечивает использование научно-техническую продукцию и не выделяет передачу изобретений и «ноу-хау» в самостоятельную сделку.

- Инжиниринговые услуги являются объектом купли-продажи. Даже в том случае, когда их оказывают работники функционирующего промышленного предприятия, они выступают как обособленный вид труда коммерческого характера, и их стоимость включается в цену создаваемой продукции.

В современной международной практике определились две категории фирм, выполняющих работы типа «инжиниринг»: *специализированные фирмы* (предоставление инженерно-технических услуг – основная сфера их деятельности) и *промышленные фирмы* (сочетают оказание инженерных услуг с производственной деятельностью).

Специализированные инжиниринговые фирмы в зависимости от вида предоставляемых услуг делятся на две группы: инженерно-консультационные (предоставляют технические услуги в форме консультаций и сами не занимаются ни производством, ни строительством) и *инженерно-строительные* (предоставляют обычно полный комплекс инженерно-технических услуг).

Промышленные фирмы подразделяют на компании-проектировщики и компании-производители оборудования для определенных отраслей промышленности. Для компаний-производителей оборудования выполнение работ типа инжиниринг является средством увеличения продаж основной продукции.

Отметим *общие принципы, которыми рекомендуется руководствоваться при определении обязательств консультанта.*

Первый принцип состоит в том, что обязательства консультанта должны базироваться на требованиях заказчика.

Второй принцип гласит: обязательства консультанта по оказанию услуг должны быть составлены таким образом, чтобы в последующем можно было достаточно легко соотнести объем выполненной работы, время, затраченное консультантом, и предоставленный последним счет о расходах как между собой, так и по отношению к требованиям заказчика.

Международный контракт на оказание инжиниринговых услуг включает ряд обязательных пунктов, регулирующих основные условия участия инжиниринговой фирмы в строительстве объектов за рубежом. К ним относятся:

- обязательства инжиниринговой фирмы и заказчика с приложением перечня подлежащих выполнению работ;
- сроки и графики выполнения работ;
- численность и состав персонала инжиниринговой фирмы, участвующего в работах по контракту;
- условия и размер оплаты;
- степень ответственности сторон за нарушение ими обязательств;

- условия заключения субподрядных контрактов и др.

Важным пунктом договора является также условие о возникновении форс-мажорных обстоятельств, а также таких обстоятельств, как значительные изменения на рынках, колебания цен на товары, кардинальные изменения национального законодательства, технологии и т.д.

В последние годы отмечается ускоренное развитие экспорта инжиниринговых услуг в таких отраслях промышленности, как добывающая, нефтепереработка, химия и нефтехимия, производство электронно-вычислительной техники. Одновременно утрачивает свою ведущую роль инжиниринг в дорожном строительстве, в сооружении других объектов инфраструктуры.

5.3. Международные арендные операции

Международные арендные операции – предполагают сдачу товаров внаем иностранному контрагенту. Суть аренды состоит в предоставлении арендодателем клиенту – арендатору какого-либо товара в исключительное пользование на точно установленный срок за определенное вознаграждение на основе арендного контракта.

Арендатор может получить товар со склада арендодателя или заказать его у любого выбранного им производителя за счет арендодателя.

Аренда предоставляет арендатору право лишь на временное пользование товаром, право собственности на него остается за арендодателем. И в этом отличие аренды от операций купли-продажи. Предметом аренды может выступать как движимое, так и недвижимое имущество.

Виды аренды:

Краткосрочная (рентинг – renting) – от нескольких часов до года;

Среднесрочная (хайринг – hiring) – от 1 до 2-3 лет;

Долгосрочная (лизинг – leasing) – на срок от 3 до 5 лет, иногда до 15-20 лет.

Наибольшее распространение в международной коммерческой практике получила такая разновидность аренды, как лизинг.

Лизинг – форма товарного кредита, один из видов финансирования приобретения оборудования, недвижимости и прочих основных фондов.

В отличие от традиционной аренды лизинг имеет ряд специфических особенностей:

- По истечению срока аренды арендатор обязан вернуть имущество; по истечении срока лизинга предусматриваются три варианта взаимоотношений сторон: продление контракта, возврат имущества, переход права собственности на товар к арендатору.

- Сдача товара в лизинг, как правило, осуществляется не производителем, а финансовым учреждением (например, банком) или специализированной компанией;

- При расчете выплат по лизингу учитывается покупная цена объекта, срок, на который заключен лизинговый договор, остаточная стоимость, кредитоспособность арендатора и финансовые возможности арендодателя, а

также действующее законодательство, особенно в отношении налогообложения и сроков амортизации; при расчете за аренду размер выплат в значительной мере зависит от рыночной конъюнктуры;

- Проведение лизинговых операций предполагает необходимость получения специальной лицензии на их выполнение, особое государственное регулирование, наличие налоговых и инвестиционных льгот, ускоренные сроки амортизации.

Большинство разновидностей лизинга может быть сведено к двум основным видам сделок – финансовому и оперативному лизингу.

Финансовый лизинг (*finance lease*) – операция по специальному приобретению имущества в собственность и последующей сдаче его во временное пользование и владение на срок, приближающийся к сроку его эксплуатации и амортизации всей или большей части его стоимости. В течение срока договора лизингодатель за счет лизинговых платежей возвращает себе всю стоимость имущества и получает прибыль от лизинговой сделки.

Арендуемый товар в течение срока действия лизингового соглашения является собственностью арендодателя.

Важная особенность финансового лизинга – невозможность расторжения договора в течение зафиксированного основного срока аренды (иногда предусматривается, однако при этом предполагается и досрочная выплата общей суммы по лизинговым платежам).

Оперативный (операционный) лизинг (*operating leasing*) – сдача в аренду имущества на определенный срок.

Для оперативного характерны следующие признаки:

- срок договора лизинга меньше нормативного срока службы имущества, вследствие чего лизингодатель не рассчитывает возместить стоимость имущества за счет поступлений от одного договора;
- имущество сдается в лизинг многократно;
- часто в лизинг сдается не специально приобретаемое по заявке лизингополучателя имущество, а имеющееся в лизинговой компании;
- обязанности по техобслуживанию, ремонту, страхованию часто лежат на лизинговой компании, т.к. для операционного лизинга характерны дополнительные услуги;
- лизингополучатель может расторгнуть договор, если имущество в силу непредвиденных обстоятельств окажется в состоянии, непригодном для использования;
- риск случайной гибели, утраты, порчи лизингового имущества выше, чем при финансовом лизинге;
- по окончании срока договора имущество, как правило, а возвращается лизингодателю. Оперативный лизинг широко используется на транспорте, в строительстве, сельском хозяйстве и др.

Предпочтителен, когда имущество требуется на небольшой срок.

Особые виды лизинга:

Возвратный лизинг (sale and leaseback) – сделка, предполагающая продажу предприятием части своего имущества лизинговой компании с одновременным подписанием договора об его аренде.

Фирма (будущий лизингополучатель) имеет оборудование, но ей не хватает средств для производственной деятельности. Она находит лизинговую компанию и продает ей свое имущество, а лизинговая компания сдает его в лизинг этой же фирме. После окончания срока действия договора предприятие имеет право выкупа оборудования и тем самым восстанавливает на него права собственности;

Такая сделка дает возможность предприятию получить дополнительные финансовые средства за счет продажи оборудования, не прекращая его эксплуатации.

Чистый лизинг – расходы по техническому обслуживанию берет на себя арендатор.

Полный лизинг (лизинг с дополнительным обслуживанием) – расходы по техническому обслуживанию берет на себя лизингодатель.

Компенсационный лизинг – вид аренды, при которой арендная плата производится поставками продукции, изготовленной на арендуемом оборудовании.

Сублизинг (sub-lease). Часто лизинг осуществляется не напрямую, а через посредника. При этом в договоре предусматривается, что в случае временной неплатежеспособности или банкротства посредника Л платежи должны поступать основному лизингодателю. По схеме типа «сублизинг» можно построить отношения по техническому перевооружению предприятий, входящих в холдинг, концерн и т.д. В международной сфере сублизинговые сделки используют комбинации налоговых выгод в двух и более странах. Часто лизинговые компании открывают свои филиалы в местах с льготным налогообложением (оффшорных зонах).

Международный лизинг – это финансовая сделка, при которой субъекты лизинга, находящиеся на территориях разных государств.

Подразделяется на *экспортный, импортный и транзитный*.

В случае **экспортного** лизинга лизинговая компания и производитель находятся в одной стране, а арендатор в другой. Используется, когда производитель испытывает сложности со сбытом продукции на внутреннем рынке, а заинтересованный в данной продукции арендатор другой страны не располагает достаточными средствами для ее приобретения.

При **импортном лизинге** арендатор и лизинговая компания находятся в одной стране, а производитель – в другой. Арендатор может осуществлять платежи в национальной валюте.

Транзитный лизинг – предполагает, что все участники лизинга находятся в разных странах. Этот вариант используется, чтобы найти наиболее льготный вариант поставки имущества от производителя до потребителя.

Преимущества лизинга по сравнению с финансированием инвестиций за счет обычных банковских займов состоят в следующем:

1. Инвестирование в форме оборудования снижает по сравнению с денежным кредитом риск не возврата средств, так как за лизингодателем

сохраняются права собственности на переданное оборудование. Поэтому часто фирме проще получить оборудование по лизингу, чем ссуду на его приобретение. В связи с этим лизинг является способом финансирования фирм, относящихся к следующим категориям:

- предприятия с высоким уровнем рентабельности, но со слабой финансовой структурой, например, расширяющиеся;

- молодые или малые предприятия, которые часто не имеют возможности получить кредит в банке из-за неспособности предоставить банку достаточные гарантии в виде залога материальных ценностей.

2. Лизинг предполагает 100-% финансирование за счет заемных средств и не требует немедленного начала лизинговых платежей, что позволяет без резкого финансового напряжения обновлять производственные фонды, приобретать дорогостоящее оборудование.

3. Лизинговый контракт может включать в себя дополнительные услуги по обслуживанию оборудования: заказ материалов, управление поставками, сервисное обслуживание и ремонт оборудования, установка запчастей, а также полная или частичная замена старого оборудования на новое;

4. Лизинговое соглашение более гибко, чем ссуда, так как позволяет обеим сторонам выработать удобную схему выплат;

5. Для лизингополучателя уменьшается риск морального и физического износа и устаревания оборудования, так как имущество не приобретает в собственность, а берется во временное пользование;

6. Лизинговое имущество не числится у лизингополучателя на его балансе, что не увеличивает его активы и освобождает от уплаты налога на имущество;

7. Лизинговые платежи относятся на издержки производства и обращения (с/с) лизингополучателя и снижают налогооблагаемую прибыль;

8. Наличие амортизационных и налоговых льгот для лизингодателя, которыми он может «поделиться» с лизингополучателем путем уменьшения размера лизинговых платежей;

9. Изготовитель оборудования получает дополнительные возможности для сбыта своей продукции;

10. Лизинг – средство создания новых рабочих мест и внедрения прогрессивной техники.

Недостатки лизинга:

1. На лизингодателя ложится риск морального старения оборудования и неполучения лизинговых платежей, а для лизингополучателя стоимость лизинга больше, чем цена покупки или банковского кредита. Поэтому лизинговой сделке предшествует большая работа по ее экспертизе;

2. Лизингополучатель, не являющийся собственником своих основных средств, не может предоставить их в качестве залога в случае необходимости банковского займа, что снижает его шансы к получению такого займа на более выгодных условиях.

Лизингодатель, не имеющий «дешевых» и стабильных источников финансовых средств, подвержен риску внезапного изменения процентных ставок по кредитам, которые он должен брать для финансирования инвестиций

лизингополучателя, что повышает стоимость лизинга контракта. Этот риск нейтрализуется, если лизинговая компания является филиалом крупного банка.

Риски лизингодателя:

1. Общие (глобальные) риски – связаны с экономической и политической ситуацией, на них нельзя влиять;
2. Риски, связанные с состоянием отрасли, в которой работает лизингополучатель. Возможно внезапное исчезновение рынков сбыта (таможенные ограничения, появление более дешевого заменителя);
3. Риски, связанные с конкретным клиентом или операцией.

Все риски в свою очередь делятся на страхуемые и не страхуемые.

Сумма лизинговых платежей рассчитывается по формуле:

$$Л_{л} = A + П_{к} + П_{ком} + П_{у} + НДС,$$

Где,

A – величина, причитающихся лизингодателю амортизационных отчислений;

$П_{к}$ – платежи лизингодателю за использованные им кредитные ресурсы;

$П_{ком}$ – размер комиссионных выплат;

$П_{у}$ – плата за дополнительные услуги лизингодателю.

НДС – налог на добавленную стоимость.

$П_{к} = \frac{O_{сн} + O_{ск}}{2} * r$ где $O_{сн} + O_{ск}$ – остаточная стоимость имущества на начало и конец соответственно и r – процентная ставка по кредиту;

$$П_{ком} = \frac{O_{сн} + O_{ск}}{2} * \frac{Cm_{к}}{100}, \text{ где } Cm_{к} \text{ – ставка комиссионных выплат.}$$

$П_{у} = \frac{(p_1 + p_2 + \dots + p_n)}{T}$, где p_n – расходы на коммерческие услуги; T – срок договора.

$НДС = \frac{B * H}{100}$, где B – выручка по лизинговой сделке, облагаемая налогом на добавленную стоимость.

5.4. Международный туризм

Международный туризм – это вид деятельности, предполагающий предоставление различного рода туристических услуг и товаров с целью содействия удовлетворения широкого круга потребностей иностранного туриста. Международный туризм предполагает, что выезжающие за границу лица не занимаются там оплачиваемой деятельностью.

Согласно данным Всемирной туристической организации (UNWTO), туристическая отрасль является третьим по величине экспорта сектором мировой экономики, создающим каждое десятое рабочее место.

Мировой объем экспорта туристических услуг в 2018 году составил 1,7 трлн. долларов США, а международные туристические прибытия достигли

1,4млрд. человек. К 2030 году ожидается увеличение последнего показателя до 1,8 млрд. человек. При этом, по оценкам экспертов, въездной туризм формирует лишь 4 одну четвертую общих доходов от туризма, тогда как три четверти этих доходов приходятся на внутренний туризм. Согласно оценкам экспертов Всемирного совета по туризму и путешествиям, доходы индустрии туризма и путешествий в 2019 году составляли 10,3 процента мирового валового внутреннего продукта (далее – ВВП) и имели темпы роста, опережающие рост мировой экономики на 3,5 процента. На международный туризм приходилось 30 процентов мирового экспорта услуг и 7 процентов суммарного экспорта товаров и услуг. В последнее десятилетие сфера туризма обеспечивала создание 20 процентов новых рабочих мест, а привлечение 30 новых туристов, как правило, сопровождалось потребностью в создании одного нового рабочего места.

Рейтинг стран по совокупному доходу туристического сектора по состоянию на 2020 г (по данным национального агентства инвестиций и приватизации):

Ранг /Страна /Совокупный доход турист. сектора / Доля в общем доходе мирового
долл. США туризма

1 США	1 667,7	20,2%
2 Китай	1 580,8	19,1%
3 Япония	390,9	4,7%
4 Германия	353,1	4,7%
5 Великобритания	323,1	3,9%
18 Россия	81,8	0,99%
42 Польша	28,2	0,3%
81 Украина	7,1	0,09%
97 Беларусь	3,9	0,047%
107 Латвия	3,0	0,036%
108 Литва	2,7	0,033%

С 2020 года развитие сферы туризма происходило в условиях мирового туристического кризиса, вызванного пандемией коронавируса COVID-19 и последующими ограничительными мерами. Следствием этого стало практически полное отсутствие международных выездных и въездных туристических потоков, консервация и приостановление деятельности ряда субъектов туристической деятельности и индустрии в целом, кадровые потери.

Для возврата к докризисному уровню, по прогнозам UNWTO понадобится до 4 лет.

В международной практике выделяют множество видов туризма в зависимости от цели поездок, срока, сезона, средств передвижения, численности участников, возрастного состава и т.д. *По целям поездок* различают следующие виды туризма:

1. Курортный – с целью отдыха и лечения.
2. Научный – для участия в конгрессах, симпозиумах и других международных встречах, обычно с последующими экскурсионными поездками по стране.

3. Деловой – поездки для проведения деловых переговоров.

4. Этнический – для встречи с родственниками.

По численности участников различают туризм: индивидуальный и групповой.

К числу важных предпосылок развития международного туризма можно отнести: совершенствование транспортных средств, развитие туристической индустрии (гостиницы, кафе, рестораны), упрощение таможенных формальностей и т.д..

Факторы, формирующие туристический спрос:

1. наличие свободного времени (сокращение рабочей недели, предоставление отпусков).

2. Экономические факторы (реальное увеличение личных доходов граждан)

3. Демографические факторы. Установлено, что характеристики людей (возраст, пол) сильно влияют на принятие решения о путешествии.

4. Социальные факторы. Считается, что туризм предрасполагает к сближению людей различных социальных классов и культур.

5. Продвижение на рынок. Туризм является инструментом, для достижения культурных, социальных, образовательных и даже политических целей.

На международном рынке туризма предоставляются достаточно разнообразные услуги:

- размещение в гостиницах, пансионатах, кемпингах;
- перемещение до страны назначения и по стране туризма различными видами транспорта;
- обеспечение питанием;
- удовлетворение культурных потребностей;
- продажа сувениров;
- удовлетворение деловых интересов (участие в конгрессах, симпозиумах, выставках, ярмарках)
- оформление документов (паспорт, виза).

Среди туристических предприятий выделяют:

1. Предприятия гостиничного комплекса, которые занимаются организацией приема, размещением, питанием:

- туристические базы для молодежного туризма.
- кемпинги.
- молодежные центры, в том числе международные лагеря.
- центры по организации коллективного отдыха (лагеря, санатории, дома отдыха).
- небольшие гостиницы (частные).
- гостиницы, которые подразделяются на категории в зависимости от степени комфортности спектра предоставляемых услуг)
- туристические деревни, предполагающие проживание в отдельных домиках.

2. Предприятия по пассажирским перевозкам:

- автобусами
- по железной дороге
- по прокату автомобилей
- пассажирскими паромными и морским транспортом
- воздушным транспортом.

3. Туристические агенты, предоставляющие различную информацию в области международного туризма, и туристические операторы, непосредственно организующие международные туры.

4. Предприятия по организации досуга.

Международный туризм является одной из основных разновидностей социальных услуг.

Основным законодательным актом, комплексно регулирующим сферу туризма Республики Беларусь, является Закон Республики Беларусь от 25 ноября 1999 г. № 326-З «О туризме».

Основными стратегическими целями развития туризма в Республике Беларусь на период до 2035 года являются:

увеличение вклада туризма в экономику Республики Беларусь с 2,2 процента в 2016 году до 3,1 процента в 2035 году; увеличение доли Республики Беларусь в мировых туристических доходах с 0,04 процента в 2016 году до 0,1 процента в 2035 году; вхождение Республики Беларусь в число 100 дестинаций устойчивого туризма и в число 50 стран с наиболее высоким показателем индекса конкурентоспособности в сфере путешествий и туризма.

Для достижения стратегических целей необходимо решение следующих задач.

Организационные задачи:

Создание эффективной управленческой вертикали в сфере туризма; совершенствование нормативной правовой базы в данной сфере; создание условий для объединения, взаимодействия и развития субъектов туристической индустрии на основе кластерной модели в целях формирования, продвижения и реализации конкурентоспособного туристического продукта; развитие и совершенствование отечественных сервисов онлайн-бронирования, их последующая интеграция в единую защищенную электронную платформу; увеличение финансирования маркетинговых мероприятий, направленных на продвижение туристического потенциала Республики Беларусь; принятие мер по стабилизации деятельности сферы туризма в пост-эпидемиологический период.

Экономические задачи:

Доведение ежегодного суммарного объема экспорта услуг международного туризма и пассажирских перевозок с 1,2 млрд. долларов США до 3 млрд. долларов США; доведение объема экспорта туристических услуг с 265,4 млн. долларов США в 2019 году до 1 млрд. долларов США в 2035 году; диверсификация направлений въездного туризма, увеличение доли туристических прибытий из стран Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) до 40 процентов; доведение средних расходов на одну въездную поездку с 250 долларов США до 300 долларов США; увеличение доли занятых в сфере туризма в общей численности занятых в экономике с 5,6 процента до 8 процентов.

Инфраструктурные задачи:

Создание 9 специальных туристско-рекреационных парков с преференциальным режимом ведения бизнеса для их резидентов, определение действенной системы льгот и преференций, эффективной для развития туристической инфраструктуры и наращивания экспорта туристических услуг на их территории; создание с привлечением внебюджетных источников финансирования экстерриториального Парка (инкубатора) внутреннего и въездного туризма; формирование и развитие сети регулярно функционирующих туристических информационных центров в каждом регионе республики и за рубежом; наращивание инвестиций в туристическую индустрию с 300 млн. долларов США до 500 – 600 млн. долларов США в 2035 году; увеличение единовременной вместимости коллективных средств размещения (в расчете на 1000 человек населения) с 9,4 места в 2019 году до 10 мест в 2035 году;

увеличение численности организованных туристов и экскурсантов – граждан Республики Беларусь, отправленных по маршрутам тура в пределах территории Республики Беларусь, с 1,1 млн. человек в 2019 году до 2 млн. человек в 2035 году; увеличение численности граждан Республики Беларусь, останавливающихся в коллективных и индивидуальных средствах размещения, с 2,3 млн. человек в 2019 году до 3,5 млн. человек в 2035 году.

Задачи в области человеческих ресурсов: развитие доступного массового внутреннего туризма, в том числе социального, как важнейшего средства оздоровления, культурного развития, укрепления института семьи, патриотического воспитания; повышение качества сервиса; обеспечение сферы туризма квалифицированными кадрами

ТЕМА 6. ОРГАНИЗАЦИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ОБМЕНА ОБЪЕКТАМИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Вопросы

6.1. Понятие и объекты интеллектуальной собственности. Международные соглашения в области защиты интеллектуальной собственности.

6.2. Международный технологический обмен.

6.3. Управление интеллектуальной собственностью в Республике Беларусь.

6.4. Объекты интеллектуальной собственности и их правовое регулирование.

6.5. Международная лицензионная торговля.

6.6. Охрана прав на средства индивидуализации: товарные знаки, знаки обслуживания, наименование мест происхождения товаров.

6.1. Понятие и объекты интеллектуальной собственности. Международные соглашения в области защиты интеллектуальной собственности

Международная торговля результатами интеллектуальной собственности отличается от торговли товаром как материальным объектом. В качестве товара здесь выступают продукты интеллектуального труда, облеченные в форму патентов на изобретения, промышленных образцов, полезных моделей, ноу-хау, товарных знаков.

Выделение операций по торговле правами интеллектуальной собственности в самостоятельную группу связано с тем, что они могут иметь не только научную, но и коммерческую ценность. Как показывает международный опыт, экономический рост промышленно развитых стран на 80–95 % обеспечен уровнем научно-технического развития, значительными расходами на НИОКР и эффективностью использования: в ходе их выполнения интеллектуального продукта.

Наиболее широкое определение интеллектуальной собственности дает Конвенция об учреждении Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС), принятая 14 июля 1967 г. в Стокгольме. Статья 2

Конвенции включает в понятие *интеллектуальной собственности* «все права, относящиеся к интеллектуальной деятельности в производственной, литературной и художественной областях».

Объектами права интеллектуальной собственности, в соответствии с положениями Конвенции, являются:

- литературные, художественные произведения и научные труды;
- исполнительская деятельность артистов, фонограммы и радиопередачи;
- изобретения во всех областях человеческой деятельности;
- научные открытия;
- промышленные образцы;
- товарные знаки, знаки обслуживания, символы, буквы и цифры,

наименования и обозначения.

Операции по торговле правами интеллектуальной собственности подразделяются на операции, связанные с предоставлением:

- во-первых, права на использование изобретений, промышленных образцов, товарных знаков, географических названий, интегральных микросхем;
- во-вторых, технических знаний, опыта, чертежей, инструкций, различного информационного материала, объединяемые понятием «ноу-хау».

В основу такого деления положена правовая охрана передачи научно-технических достижений. Она распространяется лишь на первую группу и осуществляется, согласно международной практике, в форме патента.

Патент – это документ, выданный государственным органом и закрепляющий за лицом, которому принадлежит изобретение, исключительное право на изготовление, использование, продажу или предложение продажи новых технологий, изделий, веществ, товарных знаков, промышленных образцов.

Патентуемое изобретение соответствует определенным требованиям: предполагает новое техническое решение, отличается новизной, высоким изобретательским уровнем и практической применимостью.

Товарный знак – это обозначение, позволяющее отличить товары и услуги одних лиц и фирм от однородных товаров других лиц или фирм.

Товарные знаки могут содержать в себе слова, рисунки, символы, буквы и цифры. Часто их называют просто марками.

Промышленный образец – художественное или художественно-конструкторское решение, определяющее внешний вид изделия.

Регулированием международной торговли объектами интеллектуальной собственности занимаются такие организации как **Всемирная организация интеллектуальной собственности (ВОИС)** и **Европейская патентная организация (ЕПО)**.

Всемирная организация интеллектуальной собственности (ВОИС) – международная организация, занимающаяся администрированием ряда ключевых международных конвенций в области интеллектуальной собственности, в первую очередь Бернской Конвенции об охране литературных и художественных произведений и Парижской Конвенции об охране промышленной собственности. С 1974 года также выполняет функции специализированного учреждения Организации Объединенных Наций по

вопросам творчества и интеллектуальной собственности. Членами ВОИС являются 188 государств. Деятельность ВОИС посвящена развитию сбалансированной и доступной международной системы, обеспечивающей вознаграждение за творческую деятельность, стимулирующей инновации и вносящей вклад в экономическое развитие при соблюдении интересов общества.

Для достижения поставленных целей были разработаны следующие **основные функции организации**:

- содействие разработке мероприятий, рассчитанных на улучшение охраны интеллектуальной собственности во всем мире и на гармонизацию национальных законодательств в этой области;
- заключение международных договоров по охране интеллектуальной собственности;
- выполнение административных функций Парижского бюро и Бернского бюро;
- оказание технико-юридической помощи в области интеллектуальной собственности;
- сбор и распространение информации, проведение исследований и публикация их результатов;
- обеспечение деятельности служб, облегчающих международную охрану интеллектуальной собственности;
- выполнение любых других надлежащих действий.

Европейская патентная организация (ЕПО) была создана на основе Конвенции о выдаче европейских патентов, подписанной в 1973 г. и ратифицированной в 1977 г. Местонахождение – Мюнхен (Германия); отделение – в Гааге (Нидерланды); бюро – в Вене (Австрия) и Берлине (Германия).

Основными целями ЕПО являются:

- выдача европейских патентов;
- расширение сотрудничества между европейскими государствами в области охраны изобретений;
- усиление патентной защиты благодаря единой процедуре выдачи патентов.

Евразийская патентная организация (ЕАПО). 12 марта 1993 года в Москве состоялось совещание глав правительств государств СНГ, где было подписано Соглашение о мерах по охране промышленной собственности и создании Межгосударственного совета по вопросам охраны промышленной собственности. Главными направлениями деятельности данного Совета является создание межгосударственной системы охраны промышленной собственности и гармонизация национальных законодательств в области охраны промышленной собственности.

В сентябре 1993 года в г. Ужгород, Украина, на втором заседании Совета был утвержден проект Евразийской патентной конвенции (далее – Конвенция), официальное подписание которой состоялось 9 сентября 1994 года в Москве на заседании Совета Глав Правительств стран СНГ. Конвенция вступила в силу 12 августа 1995 года. Основной целью Конвенции и учрежденной ею Евразийской

патентной организации (ЕАПО) является создание международной региональной системы правовой охраны изобретений на основе единого Евразийского патента, действующего на территории всех государств – участников Конвенции.

Республикой Беларусь заключено более 30 двусторонних и свыше 10 многосторонних (в рамках СНГ) договоров о сотрудничестве в сфере науки и технологий. Углубляется взаимодействие с рядом международных организаций: Международным научно-техническим центром (МНТЦ), Международным центром научно-технической информации (МЦНТИ), Объединенным институтом ядерных исследований и др.

6.2. Международный технологический обмен

Международный обмен технологиями – это совокупность экономических отношений между государственными структурами, научно-исследовательскими и образовательными учреждениями, частными компаниями и физическими лицами в области использования зарубежных научно-технических достижений.

Технологии и инновации в форме объектов интеллектуальной собственности все больше становятся таким же важным активом как труд или капитал и являются неотъемлемой составной частью международных торгово-экономических отношений.

Инновация – это любое возможное изменение, происходящее вследствие использования новых или значительно усовершенствованных решений технического, технологического, организационного характера в процессах производства, снабжения, сбыта продукции.

Технология (от греческого *techné* – искусство, ремесло, наука и *logos* – понятие, учение) определяется как совокупность методов и процессов, применяемых в каком-либо деле, производстве чего-либо, а также научное описание этих методов. Технологии выступают на мировом рынке в виде некоего комплекса научно-технических знаний о приемах и методах производства, а также формах его организации и управления.

Мировой рынок технологий представляет собой систему экономических отношений в сфере обмена научно-техническими знаниями, которые могут быть представлены как в овеществленном, так и в не овеществленном виде.

Субъектами мирового рынка технологий выступают государственные структуры, научно-исследовательские институты и образовательные учреждения, промышленные компании и мелкие инновационные фирмы, а также физические лица – специалисты.

Объектами мирового рынка технологий являются результаты интеллектуальной деятельности в овеществленной (машины, оборудование) и не овеществленной (информация, знания, производственный опыт) форме.

Мировой опыт свидетельствует, что сколько-нибудь значимые результаты в развитии техники, технологий, жизненных материальных благ и услуг были достигнуты при использовании и материализации результатов интеллектуальной деятельности.

Наиболее новые и прогрессивные технологии современности относят к высоким технологиям (англ. high technology, high-tech). К высоким технологиям обычно относят самые наукоемкие отрасли промышленности:

- микроэлектроника;
- вычислительная техника;
- робототехника;
- атомная энергетика;
- самолетостроение и космическая техника;
- микробиологическая промышленность.

К современным технологиям относятся: лазерная, плазменная, вакуумная, импульсная, обработка взрывом, электрофизические и электрохимические методы обработки, безотходная технология, биотехнологии.

Формы передачи (трансферта) технологий:

- передача, продажа или предоставление по лицензии всех форм промышленной собственности;
- предоставление ноу-хау и технологического опыта;
- торговля высокотехнологичной продукцией;
- предоставление технического знания, необходимого для приобретения, монтажа и использования машин и оборудования, полуфабрикатов и материалов, полученных за счет закупки, аренды, лизинга;
- промышленное и техническое сотрудничество по технологическому содержанию машин, оборудования, полуфабрикатов, материалов;
- предоставление консультативных услуг и инжиниринг;
- передача технологии в рамках научно-технической производственной кооперации;
- передача технологии в рамках инвестиционного сотрудничества.

Три канала передачи технологии в мировом хозяйстве:

1. Экспорт технологии на изобретение в овеществленном виде, вывоз ее вместе с товарами с материализацией в прямых заграничных инвестициях.
2. В чистом виде, т.е. технологии являются непосредственно товаром: лицензии, управление, контроль, оказание технической помощи.
3. Вместе с капиталом и производительными силами, как предоставление технического капитала.

Основные каналы информационно-технологического обмена:

- межгосударственный (по программам научно-технического сотрудничества или внешнеторговым соглашениям);
- межфирменный – между фирмами и предприятиями;
- внутрифирменный (между структурами одной корпорации (филиалы и дочерние предприятия которой действуют в разных странах).

Существуют **некоммерческие и коммерческие формы информационно-технологического обмена.**

Некоммерческие – это непатентованные сведения и технологии (бесплатные по доступу источники – интернет, базы данных, специальная литература), обмен изделиями при личных контактах, стажировки специалистов, миграция кадров. *Коммерческие* – это купля-продажа и обмен технологиями (включая оборудование), патентно-лицензионный обмен.

В последние десятилетия происходят существенные изменения в структуре сделок по продаже объектов интеллектуальной собственности. Все большее число заключаемых контрактов содержат условие продажи материальных активов в дополнение к основной части – нематериальной.

В практике международного бизнеса проявляется тенденция к замещению прежней формулы – «оборудование + услуги + технологические знания» новой, обратной формулой: «знания + услуги + оборудование», то есть оборудование и материалы все чаще сопутствуют поставкам знаний и услуг.

Важной особенностью современного этапа развития международного трансфера технологий является то, что транснациональные компании (ТНК), число и зарубежная сеть предприятий которых постоянно растут, все активнее вовлекают в проведение НИОКР свои зарубежные отделения, научные центры и лаборатории. Использование ими внутрикорпоративного обмена технологиями является одним из средств внешнеэкономической экспансии. Основным канал осуществления этой политики ТНК – передача лицензий собственным филиалам и дочерним компаниям по трансфертным ценам, т. е. предоставление новейших достижений на льготных условиях. Такие лицензии позволяют ТНК быстрее налаживать производство конкурентоспособных товаров на принадлежащих им предприятиях и сбывать их на рынках как стран местонахождения предприятий, так и сопредельных государств. В результате ТНК получают возможность не только минимизировать издержки и срок освоения изобретения, но и обходить таможенные барьеры и валютные ограничения других стран.

Около 2/3 совокупной стоимости международных сделок с объектами интеллектуальной собственности (ИС) приходится, по оценкам экспертов Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), на сделки между аффилированными корпоративными структурами (организациями, которые могут влиять на важные для компании решения). Это свидетельствует о преобладании в международной торговле объектами ИС внутрикорпоративных сбытовых каналов.

6.3. Управление интеллектуальной собственностью в Республике Беларусь

Институциональная система государственного управления объектами интеллектуальной собственности представлена в виде системы государственных органов, организаций и служб, которые находятся в постоянном контакте и взаимодействии с участниками гражданского оборота, а именно:

1. Совет Министров Республики Беларусь, который определяет основные пути и этапы развития государства, назначает задания министерствам, ведомствам, другим органам власти для выполнения поставленной Президентом Республики Беларусь задачи по повышению эффективного управления интеллектуальной собственностью и построению экономики инновационного типа

2. Государственный комитет по науке и технологиям Республики Беларусь – Республиканский орган государственного управления Республики Беларусь, обеспечивающий реализацию государственной политики в области охраны прав на объекты интеллектуальной собственности.

3. Государственное учреждение Белорусский институт системного анализа и информационного обеспечения научно-технической сферы, который выполняет функции системного анализа состояния и тенденций развития научно-технической сферы, проводит научные исследования и разработки для научного и информационного обеспечения деятельности Государственного комитета по науке и технологиям Республики Беларусь (ГКНТ), для иных органов государственной власти и управления Республики Беларусь, научных организаций, юридических и физических лиц.

4. Национальный центр интеллектуальной собственности. Это – подчиненная Государственному комитету по науке и технологиям Республики Беларусь организация, непосредственно обеспечивающая охрану прав на объекты интеллектуальной собственности и осуществляющая определенные законодательством функции патентного органа Республики Беларусь.

5. Судебная коллегия по делам интеллектуальной собственности Верховного суда Республики Беларусь. Это – специализированная коллегия, рассматривающая споры, вытекающие из применения законодательства, регулирующего имущественные и личные неимущественные отношения, возникающие в связи с созданием, правовой охраной и использованием объектов интеллектуальной собственности.

6. Республиканская научно-техническая библиотека – подведомственная Государственному комитету по науке и технологиям Республики Беларусь организация, выполняющая в республике функцию единственного общедоступного государственного хранилища патентных документов.

7. Патентные поверенные – граждане Республики Беларусь, наделенные правами на представительство физических и юридических лиц перед патентным органом Республики Беларусь.

8. Оценщики объектов интеллектуальной собственности – аттестованные в установленном порядке физические лица, проводящие независимую оценку

объектов интеллектуальной собственности лично как индивидуальные предприниматели либо в качестве работников юридического лица или индивидуального предпринимателя – исполнителя оценки.

9. Белорусское общество изобретателей и рационализаторов – республиканское общественное объединение, осуществляющее организационное руководство и нормативно-методическое обеспечение рационализаторской деятельности в республике.

Действующая система государственного регулирования технологического обмена имеет ряд функций:

- 1) создание нормативно-правовой базы, которая обеспечивает национальным предприятиям условия для свободного обмена технологией внутри страны и на мировом рынке;
- 2) охрана объектов интеллектуальной собственности;
- 3) предотвращение бесконтрольного вывоза высоких технологий в другие страны;
- 4) контроль лицензионных договоров о закупке иностранных технологий;
- 5) заключение межправительственных договоров и участие в международных соглашениях, касающихся взаимного обмена технологиями между странами-участницами, а также передачи технологии в другие страны.

К механизмам регулирования международного обмена технологиями относятся:

- прямое государственное регулирование вывоза и ввоза технологии, которое осуществляется органами экспортного контроля методами таможенного и пограничного контроля;
- косвенное регулирование передачи технологии, которое осуществляется в большинстве стран через государственную систему регистрации патентов и торговых знаков;
- система специальных разрешений правительства для получения права экспортировать тот или иной технологически емкий товар;
- уголовная ответственность за нарушение законов, регулирующих международную передачу технологии.

В Республике Беларусь научно-техническими разработками занимается около 300 организаций. Наряду с академическими, вузовскими и отраслевыми научными институтами развиваются малые научно-инновационные предприятия. Ежегодно создается около 400 передовых производственных технологий. Из них 88% – новые для Республики Беларусь, 10% – новые за рубежом и менее 2% – принципиально новые.

6.4. Объекты интеллектуальной собственности и их правовое регулирование

В законодательстве Республики Беларусь указано, что относится к объектам интеллектуальной собственности (ИС). Выделены три группы таких объектов:

1) результаты интеллектуальной деятельности (РИД). В эту группу попадают произведения науки и литературы, изобретения, полезные модели, ноу-хау и др.;

2) средства индивидуализации участников гражданского оборота, товаров, работ или услуг (далее – средства индивидуализации). Это фирменные наименования, товарные знаки и знаки обслуживания, географические указания;

3) другие РИД и средства индивидуализации в случаях, предусмотренных Гражданским кодексом Республики Беларусь и иными законодательными актами.

Однако на практике чаще применяется классификация объектов ИС в зависимости от правового регулирования, порядка возникновения прав на них. Так, в соответствии с Гражданским кодексом Республики Беларусь (ст. 980) к объектам интеллектуальной собственности относятся:

- 1) объекты авторского права;
- 2) объекты смежных прав;
- 3) объекты права промышленной собственности (таблица 6.1)

Таблица 6.1. Объекты интеллектуальной собственности

Наименование группы	Перечень входящих в группу объектов ИС
Объекты авторского права	Произведения науки, литературы и искусства, которые являются результатом творческой деятельности: – литературные (книги, брошюры, статьи и др.); – драматические и музыкально-драматические, произведения хореографии и пантомимы и другие сценарные произведения; – музыкальные с текстом и без текста; – аудиовизуальные (кино-, теле-, видеофильмы, диафильмы и другие кино- и телепроизведения); – произведения скульптуры, живописи, графики, литографии и другие произведения изобразительного искусства; – произведения прикладного искусства и дизайна; – произведения архитектуры, градостроительства и садово-паркового искусства; – фотографические произведения; – карты, планы, эскизы, иллюстрации и пластические произведения, относящиеся к географии, картографии и другим наукам; – компьютерные программы; – монографии, статьи, отчеты, научные лекции и доклады, диссертации, конструкторская документация и другие произведения науки; – иные произведения

Наименование группы	Перечень входящих в группу объектов ИС
Объекты смежных прав	– исполнения; – фонограммы; – передачи организаций эфирного и кабельного вещания
Объекты права промышленной собственности	– изобретения; – полезные модели; – промышленные образцы; – селекционные достижения; – топологии интегральных микросхем; – секреты производства (ноу-хау); – фирменные наименования; – товарные знаки и знаки обслуживания; – географические указания; – другие объекты промышленной собственности и средства индивидуализации в случаях, предусмотренных законодательством

На произведения распространяется *авторское право*, а на исполнения, фонограммы, передачи организаций эфирного и кабельного вещания – *смежные права*. Для возникновения и осуществления авторского права и смежных прав не требуется соблюдения каких-либо формальностей.

На изобретения, полезные модели и иные объекты промышленной собственности распространяется *право промышленной собственности*. Но для того чтобы получить охрану объекта права промышленной собственности, необходимо для каждого из них соблюсти определенную процедуру и, как правило, получить охранный документ на объект ИС (патент или свидетельство).

Права на объекты интеллектуальной собственности.

Права в отношении объектов ИС делятся на две группы: личные неимущественные и имущественные права. Авторам РИД принадлежат в отношении этих результатов личные неимущественные и имущественные права. Обладателям права на средства индивидуализации принадлежат в отношении этих средств имущественные права. Например, производители фонограмм и организации вещания имеют в отношении этих объектов только имущественные права

Ключевым **личным неимущественным правом** является право авторства, т.е. право признаваться автором произведения, изобретения, полезной модели и т.д.. В зависимости от вида объекта ИС личные неимущественные права авторов могут отличаться. Например, автор произведения, кроме права авторства, имеет:

- право на имя, т.е. право использовать или разрешать использовать произведение под подлинным именем автора, псевдонимом или анонимно;
- право на неприкосновенность произведения, т.е. право требовать, чтобы произведение использовалось без каких-либо искажений;
- право на обнародование произведения, т.е. право обнародовать или разрешать обнародовать произведение в любой форме;
- право на отзыв, т.е. право отказаться от ранее принятого решения об обнародовании.

Имущественные права – права, благодаря которым автор/правообладатель получает имущественную выгоду от объекта ИС.

К этой категории прав относится исключительное право на объект ИС, т.е. право правомерного использования объекта ИС по своему усмотрению в любой форме и любым способом. *Содержание понятия «использование» для каждого объекта ИС свое. Например, использованием произведения признаются его воспроизведение, распространение экземпляров произведения посредством продажи, перевод произведения на другой язык и др. Под использованием полезной модели понимают, в частности, изготовление, применение, ввоз, продажу устройства, в котором применена полезная модель.* Использование объектов ИС, в отношении которых их правообладателю принадлежит исключительное право, допускается только с его согласия.

Но исключительные права могут быть ограничены в случаях, предусмотренных ГК или иным законом. Ограничения допускаются, если они не наносят ущерба нормальному использованию объекта ИС и не ущемляют необоснованным образом законных интересов правообладателей

Распоряжение правами на объекты ИС

По общему правилу право использования объекта ИС может быть передано или предоставлено правообладателем полностью или частично другим лицам по договору. *Например: отчуждение и переход права на фирменное наименование юридического лица не допускается, кроме случаев реорганизации юридического лица или отчуждения предприятия в целом. Но обладатель права на фирменное наименование может разрешить другому лицу использование своего наименования.*

Если исключительное право передается другому лицу в полном объеме на весь срок его действия, то заключается договор уступки исключительного права. Когда другому лицу предоставляется разрешение использовать объект ИС на ограниченное время, обычно заключается лицензионный договор.

Имущественные права на объект ИС также могут быть предметом залога. *Например, можно передать в залог имущественные права, удостоверяемые патентом или свидетельством на товарный знак.*

Необходимо учитывать, что исключительное право на объект ИС существует независимо от права собственности на материальный объект, в котором соответствующий объект выражен. *Например, автор написал литературное произведение. Непосредственно произведение – это объект ИС, а вот рукопись будет считаться материальным объектом, в котором выражен РИД. У автора возникают как личные неимущественные и имущественные права на это произведение, так и право собственности на рукопись. Он может продать рукопись, но это не влечет перехода к покупателю рукописи исключительных прав на произведение.*

Защита авторских прав

Отношения, возникающие в связи с созданием и использованием произведений науки, литературы и искусства, а также исполнений, фонограмм, передач организаций эфирного или кабельного вещания регулируются

законодательством Республики Беларусь в области авторского права и смежных прав.

Законодательство Республики Беларусь в области авторского права и смежных прав основывается на Конституции Республики Беларусь и состоит из Гражданского кодекса Республики Беларусь, Закона Республики Беларусь от 17 мая 2011 года «Об авторском праве и смежных правах», нормативных правовых актов Президента Республики Беларусь, иных актов законодательства Республики Беларусь. К иным актам законодательства, прежде всего, относятся постановления Совета Министров Республики Беларусь и постановления Государственного комитета по науке и технологиям Республики Беларусь.

В Гражданском кодексе Республики Беларусь определены объекты авторского права и смежных прав, личные неимущественные права авторов и исполнителей, имущественные права на произведения науки, литературы и искусства, компьютерные программы, базы данных, исполнения, фонограммы, передачи организаций эфирного или кабельного вещания. В Законе Республики Беларусь от 17 мая 2011 года «Об авторском праве и смежных правах» детализированы положения, в соответствии с которыми вышеназванным объектам предоставляется правовая охрана.

В постановлениях Совета Министров Республики Беларусь установлены минимальные ставки авторского вознаграждения за использование некоторых видов произведений литературы и искусства, а также порядок их применения.

В постановлениях Государственного комитета по науке и технологиям Республики Беларусь детализирован порядок распределения и выплаты вознаграждения за использование отдельных видов произведений литературы и искусства, а также порядок осуществления деятельности по коллективному управлению имущественными правами авторов и иных правообладателей.

В целях пресечения нарушений авторского права и смежных прав в Кодексе Республики Беларусь об административных правонарушениях и Уголовном кодексе Республики Беларусь установлены меры административной и уголовной ответственности за указанные нарушения. В случае нарушения исключительных прав на объекты интеллектуальной собственности (ИС) законодательством Республики Беларусь предусмотрена гражданско-правовая, административно-правовая и уголовно-правовая ответственность.

Защита гражданских прав на объекты ИС осуществляется путем подачи искового заявления в Верховный Суд Республики Беларусь, исключительной компетенцией по рассмотрению споров в сфере ИС обладает судебная коллегия по делам интеллектуальной собственности.

Законодательством Республики Беларусь предусмотрено также осуществление таможенными органами мер по защите прав на объекты ИС при перемещении товаров через таможенную границу.

Критерии охраноспособности объектов интеллектуальной собственности.

Как правило, для получения патентной охраны изобретение должно удовлетворять определенным требованиям:

- 1) оно должно быть *практически применимым*;

2) оно должно иметь элемент **новизны**, то есть определенное **новое свойство**, которое неизвестно **среди существующих знаний** в данной технической области;

3) изобретение должно иметь **изобретательский уровень**, который не может быть выведен лицом, обладающим средними знаниями в данной технической области.

4) объект изобретения должен быть "патентуемым" согласно законодательству. Во многих странах научные теории и математические методы, сорта растений или породы животных, открытие природных веществ, методы выполнения хозяйственных операций или методы медицинского лечения (но не сами медицинские продукты), как правило, не патентуются.

Оценка стоимости объектов интеллектуальной собственности.

Оценка стоимости объектов интеллектуальной собственности проводится в соответствии с Указом Президента Республики Беларусь от 13 октября 2006 г. № 615 «Об оценочной деятельности в Республике Беларусь», Государственным стандартом Республики Беларусь СТБ 52.5.01-2011 «Оценка стоимости объектов гражданских прав.

Оценка стоимости объектов интеллектуальной собственности необходима:

- при постановке на бухгалтерский учет созданных или приобретенных объектов ИС;
- внесении их в уставный капитал субъектов хозяйствования, уступке прав на объект интеллектуальной собственности;
- передаче прав пользования на лицензионной основе;
- разгосударствлении и приватизации предприятий;
- ликвидации субъектов хозяйствования;
- залоге объекта интеллектуальной собственности и др.

Существуют следующие подходы к оценке объектов промышленной собственности, выступающих в форме нематериальных активов: затратный, рыночный, доходный.

Затратный подход основан на учете расходов, связанных с созданием объектов промышленной собственности или с их заменой (на основе фактически произведенных затрат).

Рыночный подход к оценке объектов интеллектуальной собственности возможен тогда, когда у покупателя и продавца есть возможность выбора (на основе анализа сравнительных продаж).

Доходный подход к оценке объектов интеллектуальной собственности (на основе величины потенциальной прибыли).

Практика показывает, что лучше использовать все названные методы в системе, так как не существует в данный период времени точного метода оценки объектов интеллектуальной собственности. Результаты оценки будут показывать возможные пути для прогнозирования результатов и определения необходимой суммы инвестиций.

6.5. Международная лицензионная торговля

Права использования интеллектуальных продуктов в производственных и коммерческих целях и являются предметом международных сделок. Соглашение о возмездном предоставлении прав практического использования называется лицензионным, а стороны – соответственно лицензиаром (продавец, патентообладатель) и лицензиатом (покупатель разрешения на практическое использование).

Коммерческое содержание лицензионных соглашений, по существу, сводится к ограничению условий использования прав собственности лицензиара и установлению размера платежей за такое использование со стороны лицензиата.

Операции по продаже лицензии состоят в предоставлении одной стороной (лицензиаром) другой стороне (лицензиату) право на промышленное и коммерческое использование изобретения, пользующееся патентной защитой или не патентуемого ноу-хау в течение согласованного срока за определенное вознаграждение.

Существуют следующие **виды лицензий**:

1. Чистые лицензии – предполагают, что научные знания являются самостоятельным предметом торговли.

2. Сопутствующие лицензии – включаются как составная часть в общий внешнеторговый договор, например, купли-продажи оборудования или строительства и реконструкции за рубежом промышленных объектов.

Лицензионное соглашение – это соглашение о возмездном предоставлении лицензиаром (обладателем, продавцом патента) прав практического использования результатов интеллектуальной собственности лицензиату (покупателю прав). Коммерческое содержание лицензионного соглашения по существу сводится к определению условий использования прав собственности лицензиара и установлению размеров платежей за такое использование со стороны лицензиата.

В международной практике различают *два основных вида лицензионных соглашений: на исключительную и неисключительную лицензию.*

Соглашение о неисключительной, или простой, лицензии не ограничивает прав лицензиара продавать аналогичные лицензий другим покупателям на территории, где действует патент (патентная территория) лицензиара, как собственника, патентообладателя изобретения.

Лицензиар, передавая лицензиату на возмездной основе право использовать свое изобретение только на данной территории и в обусловленный период времени, имеет право сам использовать изобретение или продавать право его использования другим покупателям. Таким образом, простая лицензий не исключает конкуренцию между лицензиаром и лицензиатом на данном рынке.

Соглашение об исключительной лицензии предоставляет лицензиату исключительное, или монопольное, право на использование изобретения, ноу-хау, промышленного образца в пределах определенной географической территории. При этом лицензиар на этой территории не имеет права

предоставить данную лицензию третьим лицам, равно как и сам использовать свое изобретение. Самостоятельно использовать свое изобретение, ноу-хау, образец лицензиар имеет право только вне обусловленной территории, что исключает конкуренцию лицензиара и лицензиата на данной территории.

На практике лицензиар часто обуславливает предоставление исключительной лицензий рядом оговорок, оказывающих сильное ограничительное влияние на коммерческую деятельность лицензиата: осуществление сбыта продукции через сбытовую сеть лицензиара; запрещение экспорта продукции; установление максимального объема производства и минимального объема оборота; обязательство производить закупки у лицензиара сырья, материалов, комплектующих, необходимых для производства продукции по лицензии.

Если лицензиар не хочет самостоятельно использовать свое изобретение, он может предоставить лицензиату право полной лицензии, уступая ему право использовать изобретение в течение всего срока действия патента на любой территории и в полном объеме.

Если лицензиат хочет передать предоставленное ему право использовать данное изобретение третьим лицам от своего имени, он может им предоставить сублицензию, но только с письменного разрешения лицензиара.

В международной торговле продуктами интеллектуального труда наиболее динамично развивается торговля лицензиями на ноу-хау.

Понятие «ноу-хау» (с англ. «знать как» сделать) означает технологические и конструкторские секреты изготовления новой продукции, знания и опыт в технологии, производстве, управлении, эксплуатации, обслуживании новой техники. Ноу-хау передается в письменной (чертежи, эскизы, схемы) или устной форме.

Эти знания, опыт имеют новизну, представляют коммерческую ценность и являются привлекательным товаром в международной лицензионной торговле. Они не патентуются, в отличие от изобретений, и носят конфиденциальный характер. Поэтому перед началом переговоров о продаже лицензии на ноу-хау рекомендуется заключить с возможным покупателем договор о неразглашении существа ноу-хау и неиспользовании его в случае, если не будет заключено лицензионное соглашение.

Цена лицензии в отличие от цен на товары формируется на базе оценки возможной прибыли, получаемой от использования права производить продукцию в результате внедрения изобретения или ноу-хау. Расчетная цена лицензии (Π_p) может быть определена по формуле:

$$\Pi_p = \sum_{i=1}^{n_i} B_i * \Pi_p * D, \text{ где}$$

B_i – среднегодовой выпуск продукции за весь срок действия соглашения (шт.)

Π_p – прибыль с единицы продукции (в рублях), определяется как разница между средней продажной ценой единицы продукции за весь срок действия лицензионного соглашения и себестоимости единицы продукции (руб.);

Д – доля продавца в прибыли покупателя (%);

В зависимости от возможной прибыли стороны решают вопрос, в какой пропорции она будет распределена между лицензиатом и лицензиаром.

Различают три вида платежей:

1. ***Роялти*** – это периодические текущие отчисления, которые устанавливаются в виде фиксированных ставок в процентах и выплачиваются через согласованные промежутки времени или к определенной дате. Роялти могут начисляться в согласованных пропорциях к следующим показателям:

- к общей прибыли лицензиата;
- к дополнительной прибыли лицензиата от использования лицензии;
- к общей стоимости продукции, произведенной по лицензии;
- в виде процентов к цене или себестоимости продукции и др.

В тех случаях, когда выплата роялти предусматривается в зависимости от объема планируемого производства, стороны договариваются о снижении уровня текущих отчислений. Например, ставка роялти снижается на 25% при увеличении объема производства в 2 раза и на 50% – при увеличении в 3 раза.

Уровень ставок роялти в современной международной торговле колеблется от 2 до 10% и составляет в основном 3-5%. Он зависит от отрасли экономики, вида лицензии, срока действия соглашения, объема производства, внутренних и: экспортных цен на продукцию, произведенную по лицензии. Более высокие ставки применяются при продаже исключительной лицензии на первые годы соглашения и экспортной ориентации произведенной продукции. Более низкие ставки – при неисключительной, простой, лицензии и продажах на внутреннем рынке.

Важно учитывать риски в деятельности при освоении лицензии. Если величина роялти зависит от производственной и коммерческой деятельности лицензиата, то для лицензиара существует опасность невыплаты роялти в намеченном объеме, так как у лицензиата может не хватать финансовых ресурсов при освоении лицензии.

Для исключения такого риска лицензиар включает в соглашение оговорку о минимально гарантированной сумме вознаграждения (75% предусмотренной суммы) в течение определенного срока и обязательство выплатить в дальнейшем разницу между фактически выплаченной и гарантированной суммами.

2. ***Паушальный платеж*** – устанавливается как твердо зафиксированная сумма, не подлежащая изменению в течение всего срока погашения. Как правило, паушальный платеж выплачивается единовременно авансом, но может также выплачиваться по частям. Он является более надежным, чем роялти, так как его удобнее гарантировать общепринятыми способами, в том числе путем акцепта, выписанных лицензиаром трат или переводных векселей. В этом случае осуществление платежа не связано с производственной и коммерческой деятельностью лицензиата и не несет рисков деятельности на этапе освоения производства лицензионной продукции.

Паушальный платеж может выплачиваться не сразу полностью, а по частям. Например, на первом этапе выплачивается 20% паушальной суммы

авансом путем банковского перевода в течение первой недели после подписания лицензионного соглашения, 20% суммы – против обусловленных документов лицензиара с безотзывного документарного аккредитива и оставшиеся 60% суммы – полностью или равными, например полугодовыми, долями.

Оставшаяся сумма также должна быть гарантирована, например, путем возврата лицензиару выписанных им переводных векселей (тратт), акцептованных лицензиатом и авалированных его банком.

Паушальный платеж является более надежным, чем роялти, так как его удобнее гарантировать общепринятыми способами, в том числе и путем акцепта выписанных лицензиаром тратт.

Кроме того, осуществление платежа не связано с непосредственной производственной и коммерческой деятельностью лицензиата и не несет рисков деятельности на этапе освоения производства лицензированной продукции.

3. Комбинированный платеж – сочетает наличие твердо зафиксированной паушальной стоимости и роялти. Применяется, когда продажа лицензии сопутствует поставке оборудования и предоставления инженерно-технических и эксплуатационных услуг.

Редко, но встречается, когда лицензионное вознаграждение устанавливается в виде передачи лицензиатом его акций или других ценных бумаг, допускающих участие лицензиара в структуре капитала лицензиата, что напрямую не связано с освоением лицензии.

Не все платежи за технологию улавливаются статистикой платежного баланса. Продажа технологии «в чистом виде» отражается в строке платежного баланса «роялти и лицензионные платежи», которая относится к разделу услуг. Только промышленно развитые страны публикуют статистику технологических платежей, и поэтому оценить их объем в мире в целом не представляется возможным. Экспорт технологии экономически целесообразен в связи с тем, что он является средством увеличения дохода, формой борьбы за товарный рынок (сначала выпуск товара по лицензии, потом – собственное производство), возможностью обойти проблемы экспорта товара в материальной форме, так как отсутствуют проблемы транспортировки и сбыта продукции, таможенные барьеры, средством расширения товарного экспорта, если заключается лицензионное соглашение, предусматривающее поставку оборудования, материалов, компонентов, способом установления контроля над зарубежной фирмой через такие условия лицензионного соглашения, как объем выпуска товаров покупателем лицензии, участие его в прибылях и пр.

6.6. Охрана прав на средства индивидуализации: товарные знаки, знаки обслуживания, наименование мест происхождения товаров

Товарный знак и знак обслуживания представляют собой обозначения, символы, отличающие однородные товары различных производителей и продавцов.

Международная торговля товарными знаками имеет те же особенности, что и торговля лицензиями на изобретения и ноу-хау. В основном продажа прав на использование товарного знака сопутствует экспортно-импортным операциям по машинам, оборудованию. При этом в контракт на поставку оборудования включаются продажа лицензии на ноу-хау в области технологических новшеств и продажа прав на использование товарного знака производителя, известного качеством своей продукции и имиджем добросовестного партнера (например, Siemens, Ford, General Electrics). Общая стоимость контракта купли-продажи оборудования будет включать цену лицензии и стоимость прав использования торговой марки.

Самостоятельная, не связанная продажа прав использования торговой марки осуществляется на основании договора, стороны которого имеют права и обязанности, аналогичные указанным в лицензионном соглашении, а объем предоставленных прав – исключительный или неисключительный характер.

Расчеты вознаграждений производятся также в виде роялти или паушальных платежей.

Для избежания риска недобросовестного использования товарного знака и ущерба собственному имиджу продавцы прав использования товарного знака при продажах с неисключительным правом оставляют за собой право контролировать качество маркируемых знаком продукции и услуг. И хотя этот контроль влечет за собой расходы, возможные потери имиджа высокого качества могут быть непоправимыми.

Функции товарного знака достаточно разнообразны и коммерчески привлекательны. Знак должен обладать способностью психологического воздействия на покупателя, вызывая у него ассоциации высокого качества, надежности, престижности, добросовестности.

Товарный знак эффективно используется в рекламных целях, выступая в качестве ключевого элемента рекламного стиля фирмы (производителя или продавца). В неизменяемом виде знак должен быть на любой рекламной продукции, упаковке, коммерческой документации, бланках деловой переписки. Товарный знак должен обладать новизной идеи, лаконичностью, современным дизайном и, конечно, иметь правовую защиту.

Международная практика правовой охраны товарных знаков единообразна и содержит следующие главные элементы: проверочную систему определения их новизны и соответствия установленным законодательством требованиям или явочную систему регистрации товарных знаков после их введения фирмами. Приоритет правовой защиты имеет знак, зарегистрированный первым.

Использование товарных знаков регулируется законодательно и

осуществляется на основе их государственной регистрации и выдачи владельцу свидетельства. Физические и юридические лица могут через патентных поверенных зарегистрировать свои товарные знаки за рубежом.

Рыночная стоимость прав использования товарного знака, как и в случае цены лицензии на изобретение, ноу-хау, определяется на основе оценки возможной прибыли. *Существует несколько методик оценки, но все они сводятся к определению стоимости товарного знака, как нематериального актива, отражающего потенциальный рост прибыли предприятия, выпускающего продукцию с уже известным на рынке товарным знаком по сравнению с теми же показателями, но без знака.*

Например, рыночная стоимость товарного знака «Кока-кола», по некоторым данным, оценивается в 3 млрд. дол., а водки «Столичная» – в 200 млн. дол., т.е. разброс может быть очень приличным.

Использование наименований мест происхождения товара применяется для определения отличительных особенностей товара и представляет собой название страны, местности, географического района (например, Коньяк, Шампань, Боржоми, «сделано в Японии»).

В соответствии с законом Республики Беларусь «О географических указаниях», принятым 17 июля 2002 года, под географическим указанием понимается обозначение, которое идентифицирует товар как происходящий с территории страны либо региона или местности на этой территории, где определенные качество, репутация или другие характеристики товара в значительной степени связываются с его географическим происхождением. Географическое указание, как объект промышленной собственности включает в себя понятия «указание происхождения товара» и «наименование места происхождения товара».

Наименование места происхождения товара регистрируется в патентных органах стран путем выдачи свидетельств на основе заявок производителей. Владелец свидетельства, в отличие от свидетельства на товарный знак, не вправе предоставлять лицензий на использование наименования места происхождения товара другим лицам, т.е., например, производителю в Твери на производство минеральной воды Боржоми.

Использование программ для ЭВМ, базы данных и топологии интегральных микросхем также подлежит регистрации и правовой защите государством, а передача прав, как и в случае товарного знака, осуществляется на возмездной основе.

Законом Республики Беларусь «О правовой охране топологий интегральных микросхем», принятым 7 декабря 1998 г., определены объект и условия правовой охраны принципиально нового базового элемента электроники – интегральной микросхемы [9]. В соответствии с определением, используемым в законе (ст. 1), топология интегральной микросхемы – это зафиксированное на материальном носителе пространственно-геометрическое расположение совокупности элементов интегральной микросхемы и связей между ними

Условия договора о продаже лицензий на передачу прав на компьютерные

программы, базы данных и топологию интегральных микросхем предполагают исключительное и неисключительное право, расчеты путем роялти или паушальным платежом и другие статьи, аналогичные содержанию лицензионного соглашения.

В условиях усиливающейся роли Интернета в глобальном движении товаров и услуг растет значение **доменных имен** – символическое (буквенно-цифровое) обозначение, сформированное в соответствии с международными правилами адресации сети Интернет, предназначенное для поименованного обращения к интернет-ресурсу администратора домена и соответствующее определенному сетевому адресу. Вопрос о возможных конфликтах доменных имен и прав интеллектуальной собственности, включая товарные знаки, названия стран и географические указания, является актуальным не только на территории нашей республики, но и во всем мире. Исходя из норм законодательства Республики Беларусь доменное имя не является средством индивидуализации участников гражданского оборота и, в целом, не является объектом интеллектуальной собственности. Вместе с тем, в соответствии с законодательством при выборе доменного имени заявителю следует избегать названий, тождественных или сходных до степени смешения с наименованиями зарегистрированных средств индивидуализации участников гражданского оборота, товаров, работ или услуг, если заявитель не является обладателем права на фирменное наименование, владельцем товарного знака и знака обслуживания, лицом, обладающим правом пользования географическим указанием.

В целях повышения уровня охраны товарного знака Национальный центр интеллектуальной собственности рекомендует регистрировать соответствующее доменное имя. Специально уполномоченным государственным органом в сфере безопасности использования национального сегмента сети Интернет является Оперативно-аналитический центр при Президенте Республики Беларусь

ТЕМА 7 ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ. ТАМОЖЕННО- ТАРИФНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ. НЕТАРИФНЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ

Вопросы

7.1. Сущность и методы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности

7.2. Нетарифные ограничения их классификация и характеристика

7.3. Таможенно-тарифное регулирование. Таможенные пошлины, таможенный тариф.

7.3.1. Понятие, виды и функции таможенного тарифа.

7.3.2. Методы определения таможенной стоимости товара.

7.3.3. Таможенные процедуры.

7.3.4. Международные товарные номенклатуры.

7.1. Сущность и методы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности

Внешеэкономическая деятельность связана с перемещением материальных, финансовых и интеллектуальных ресурсов между странами, что предполагает государственное вмешательство в эту сферу или, иными словами, активное государственное регулирование.

Государственное регулирование внешнеэкономической сферы представлено множеством способов экономического, организационно-правового и административного характера.

Экономические методы, используемые в механизме государственного регулирования, предполагают косвенное воздействие на внутрихозяйственные экономические процессы. Они реализуются через финансово-кредитную и банковскую сферы экономики посредством:

- изменения ставки процента,
- скидок и субсидий,
- налоговой системы,
- таможенных инструментов,
- системы страхования,
- стимулирования экспорта,
- ценового механизма.

Административные методы основаны на нормативных актах правительства или управленческих решениях. Они включают в себя различного рода запреты и ограничения, квотирование и лицензирование, технические нормы и правила безопасности, антидемпинговые ограничения, обязательную регистрацию контрактов.

Административные инструменты в стабильных условиях рассматриваются как дополнительные меры, имеющие временный характер, при недостаточной эффективности экономических механизмов регулирования. Однако в

периоды экономического спада и разбалансированности экономики роль этих инструментов регулирования значительно возрастает.

Методы *организационно-правовые*, к которым относится и *антимонопольное регулирование*, базируются на законодательной основе, определяющей права различных предпринимательских структур и устанавливающей правила конкуренции. Тем самым обеспечивается защита интересов производителей и потребителей от ограничительных акций монополий. Главная цель регулирования конкуренции – недопущение монополизации рынка отдельными компаниями.

7.2 Нетарифные ограничения их классификация и характеристика

Нетарифные методы регулирования относятся к мерам прямого воздействия на хозяйственные экономические процессы. Они включают меры, направленные на защиту интересов национальных производителей, охрану жизни и здоровья людей, окружающей среды, моральных и религиозных традиций, национальной безопасности страны. В практике государственного регулирования они получили название **нетарифные ограничения**.

Нетарифные ограничения – меры запретительного или ограничительного характера, препятствующие проникновению иностранных товаров на внутренние рынки или ограничивающие возможности их использования.

В соответствии с решениями ГАТТ нетарифные ограничения классифицируются по пяти группам:

- первая отражает характер участия государства во внешне – торговых операциях. Это касается субсидирования производства и экспорта товаров, системы государственных закупок, государственной торговли;
- вторая касается административных и таможенных формальностей (антидемпинговые пошлины, методы оценки таможенной стоимости товаров, товарная классификация тарифов, формы товаросопроводительных документов, включая требования к их оформлению, таможенные формальности, определение страны происхождения товаров);
- третья группа представлена ограничениями, связанными с необходимостью соблюдения санитарно-ветеринарных норм, стандартов, требований к упаковке и маркировке товаров;
- четвертая группа – количественные и валютные ограничения импорта и экспорта, включая квотирование и лицензирование;
- пятая группа ограничения, заложенные в механизме платежей: импортные депозиты, изменения учетной ставки, пограничный налоговый режим и скользящие сборы.

Реализация механизмов нетарифных ограничений достигается путем финансового воздействия (1, 2, 5 группы) и через инструменты административного регулирования (3, 4 группы). Среди последних – запреты, квотирование, лицензирование, предписания таможенных органов, технические барьеры, добровольное самоограничение поставок, антидемпинговые меры.

Запреты импорта и экспорта – признанные международной практикой меры нетарифных препятствий. Они выступают в закрытой и завуалированной формах.

Закрытая форма – полное запрещение торговли. Обычно оно основывается на решениях ООН.

Завуалированная форма проявляется в ограничениях по заходу иностранных судов во внутренние воды или по продаже отдельных товаров в розничной торговой сети страны. Разновидностью запретов выступают сезонные и временные запрещения на ввоз, частичные запреты (запрет импорта конкретных товаров, способных причинить ущерб различным формам жизнедеятельности государства).

Технические барьеры – препятствия для импорта иностранных товаров, возникающие в связи с несоответствием национальным стандартам, системам измерения и инспекции качества, требованиям техники безопасности, санитарно-ветеринарным нормам, правилам упаковки, маркировки и другим требованиям.

Технические стандарты широко применяются в международной практике при определении напряжения электричества в бытовых и промышленных сетях, частот радио и телевидения, размеров автомобильных шин и для сельхозмашин, диаметра газовых и водопроводных труб. Такого рода ограничения применяются при поставке машин и оборудования, эксплуатация которых может привести к ухудшению экологической ситуации.

Технические барьеры связаны и с нормативами качества (при поставках фармацевтических, химических и ряда других товаров). Следующая группа технических барьеров связана с выполнением санитарно-гигиенических требований. Особенно это касается импорта пищевых товаров, сельхозпродуктов, медикаментов. Сюда же можно отнести и требования к упаковке и маркировке товаров, устанавливаемые национальным законодательством страны импортера. Таким образом устанавливаются вес, размеры и форма упаковки, объем информации, который должен содержаться на маркировке товара, другие особенности товара.

Регистрация контрактов наиболее валютоемких и конкурентоспособных на мировом рынке товаров, что не влечет за собой каких-либо ограничений. Такая норма применяется исключительно для предотвращения демпинга цен и других нарушений международных норм и правил. В Республике Беларусь в перечень такого рода экспортных товаров включены продукты переработки нефти

Антидемпинговые меры. Согласно определению комиссии ЕС, критериями демпинга являются стоимостной и размер экономического ущерба. По ценовому критерию демпинг констатируется в случаях, если цены ввезенных товаров ниже их «нормальной стоимости». Величина демпинга определяется в виде разницы между экспортной ценой и «нормальной» стоимостью, т.е. ценой, принятой за базу сравнения.

При поставках товаров из стран с рыночной экономикой в качестве нормальной стоимости принимаются внутренние цены на идентичные товары в

стране экспортера. При импорте товаров на страны с государственно-регулируемой или переходной экономикой, где велико влияние государства на установление цен, в основу расчета «нормальной» стоимости принимается ценовая информация стран, не входящих в Европейский Союз, условия производства которых близки к условиям данных стран. Величина демпинга (демпинговая маржа) образует верхнюю границу антидемпинговой пошлины. Ее конкретная ставка устанавливается в каждом случае индивидуально и взимается только после соответствующего расследования. Весьма ответственной является деятельность партнеров по определению размера экономического ущерба (второй критерий демпинга). Под экономическим ущербом понимается убыток, который может быть нанесен импортом демпингового товара производству аналогичного в стране импортера.

Импортный депозит – денежный беспроцентный залог, вносимый импортером в банк перед закупкой товара. Эта мера нетарифных ограничений носит протекционистский характер, так как увеличиваются издержки импортера и повышается цена ввозимого товара.

Государственное субсидирование – мера, позволяющая экспортеру за счет госсубсидии выходить на внешние рынки с товарами, цены на которые более низкие, чем у конкурентов. Субсидирование может быть прямым (из госбюджета) или косвенным (налоговые и кредитные льготы). Из всей системы элементов нетарифных ограничений наибольшее распространение получили квотирование и лицензирование.

Квотирование – это стоимостные или количественные ограничения ввоза (вывоза) товаров, устанавливаемые государством на неопределенный срок, по отдельным видам товаров, странам или группам стран путем введения квот (процентной доли). Квотирование экспорта, как правило, вводится в исключительных случаях и прежде всего на дефицитные на местном рынке товары, а также в целях обеспечения национальной безопасности государства.

Квотирование импорта применяется как защитная мера в случаях возникновения угрозы причинения ущерба национальным производителям со стороны конкурентов, а также в качестве ответной меры на дискриминационные акции со стороны зарубежных торговых партнеров. Для достижения этих целей импортные квоты предпочтительнее, чем тарифные ограничения, так как вводятся по решению государственных органов, в то время как повышение ставок пошлин регламентируется международными соглашениями.

Квоты делятся на глобальные (общие), двусторонние, сезонные, тарифные. **Глобальные квоты** (на их долю приходится 2/3 всех квот) устанавливают объем импорта на определенный период без распределения по странам, т.е. для всех стран вместе.

Двусторонние квоты предусматривают размер импорта для конкретных стран. Они устанавливаются при наличии между двумя странами договоренности о встречных обязательствах.

Сезонные квоты устанавливают ограничение импорта сельхозтоваров на определенное время года.

Тарифные квоты разрешают ввоз определенного количества товаров по сниженным тарифным пошлинам или беспошлинно. при этом выпадал из понятия мер нетарифного ограничения.

Лицензирование – это разрешение на ввоз (вывоз) определенного количества товаров, выдаваемое уполномоченными государственными органами.

Выдача лицензий, разрешений и заключений (разрешительных документов), подтверждающих соблюдение мер нетарифного регулирования, соблюдение мер защиты внутреннего рынка в виде импортной квоты или специальной квоты, введенных ЕЭК в качестве специальной защитной меры, осуществляется в соответствии с международно-правовыми актами, составляющими нормативную правовую базу Таможенного союза и Единого экономического пространства и (или) право Евразийского экономического союза, а также нормативными правовыми актами Совета Министров Республики Беларусь.

Различаются разовые и генеральные лицензии.

Разовая лицензия разовое разрешение на экспорт (импорт товаров). Такая лицензия является именной, ограничена определенным по сроку временем и дает разрешение на экспорт в одну определенную страну.

Генеральная лицензия – постоянно действующее разрешение, дающее право на экспорт (импорт) указанных в ней товаров без ограничений по стоимости и количеству.

В Республике Беларусь установлен порядок, в соответствии с которым для получения разовой лицензии необходимо представить в Министерство торговли следующие документы:

- четыре заявления – заполненные и заверенные в соответствии с инструкциями Министерства торговли и Государственного таможенного комитета;
- оригинал и копию контракта на экспорт (импорт) товаров;
- доверенность уполномоченному лицу на оформление лицензии;
- документ, подтверждающий государственную регистрацию субъекта хозяйствования;
- документальное подтверждение происхождения экспортируемого товара;
- письменное подтверждение о выделении квоты с указанием объемов товаров и страны назначения;
- обоснование цены сделки в виде конкурентного листа цен и обоснование отклонения от мировых цен;
- письменное разрешение уполномоченного органа страны происхождения товара на реэкспорт, если это предусмотрено межправительственными соглашениями Республики Беларусь.

Генеральная лицензия дает разрешение на ввоз (вывоз) товаров из разных стран. Она выдается МИДом по решению Правительства при выполнении межправительственных соглашений. Срок действия и разовой, и генеральной лицензий установлен в пределах текущего календарного года при поставке квотируемых товаров, в остальных случаях – в течение 12 месяцев со дня выдачи

лицензии. В соответствии с установленным порядком лицензированию и квотированию подлежит определенный круг товаров.

В Республике Беларусь разработана классификация нетарифных мер регулирования внешнеэкономической деятельности для целей таможенного оформления и таможенного контроля (рис. 7.1)

Нетарифные меры регулирования внешнеэкономической деятельности для целей таможенного оформления и таможенного контроля классифицируют на три группы:

- нетарифные меры экономического характера (требования валютного регулирования, налоговые нетарифные меры, экономической политики);
- нетарифные меры неэкономического характера (запреты и ограничения на перемещение товаров через таможенную границу, устанавливаемые в целях обеспечения государственной безопасности, защиты жизни и здоровья человека, охраны животного и растительного мира, окружающей среды, художественного, исторического и археологического достояния Республики Беларусь);
- нетарифные меры государственного таможенного регулирования (требования к декларированию, товаросопроводительным, транспортным, таможенным, платежным документам и др.). Применение мер экономической политики связано с таможенными режимами.

Меры нетарифного регулирования экономического характера установлены исходя из необходимости:

- выполнения международных обязательств;
- защиты отечественных производителей;
- предотвращения вывоза остродефицитных сырьевых варов;
- сокращения дефицита платежного баланса;
- обеспечения экологической безопасности.

Применение мер неэкономического характера непосредственно связано с перемещением товаров через таможенную границу Республики Беларусь.



Рисунок 7.1- Нетарифные меры регулирования в Республике Беларусь

Нетарифные меры регулирования внешнеэкономической деятельности для целей таможенного оформления и таможенного контроля классифицируют на три группы:

- нетарифные меры экономического характера (требования валютного регулирования, налоговые нетарифные меры, экономической политики);
- нетарифные меры неэкономического характера (запреты и ограничения на перемещение товаров через таможенную границу, устанавливаемые в целях обеспечения государства безопасности, защиты жизни и здоровья человека, охраны животного и растительного мира, окружающей среды, художественного, исторического и археологического достояния Республики Беларусь);
- нетарифные меры государственного таможенного регулирования (требования к декларированию, товаросопроводительным, транспортным, таможенным, платежным документам и др.). Применение мер экономической политики связано с таможенными режимами.

Меры нетарифного регулирования экономического характера установлены исходя из необходимости:

- выполнения международных обязательств;
- защиты отечественных производителей;
- предотвращения вывоза остродефицитных сырьевых варов;
- сокращения дефицита платежного баланса;
- обеспечения экологической безопасности.

Применение мер неэкономического характера непосредственно связано с перемещением товаров через таможенную границу Республики Беларусь.

7.3. Таможенно-тарифное регулирование, таможенные пошлины, таможенный тариф

7.3.1. Понятие, виды и функции таможенного тарифа

Таможенно-тарифное регулирование внешней торговли относится к методам экономического регулирования, предполагающим стоимостное воздействие на экспорт и импорт товаров. Непосредственно воздействуя на цену товаров с помощью тарифов, налогов, акцизов, сборов, государство регулирует внешнеторговые потоки (более характерно для развитых стран), получает дополнительные финансовые ресурсы (более типично для развивающихся стран), защищает интересы национальных производителей, прежде всего в трудоемких отраслях.

Содержанием таможенно-тарифного регулирования является порядок и методология таможенного обложения товаров, виды тарифов и пошлин, режим предоставления таможенных льгот, которыми руководствуются субъекты внешнеэкономической деятельности при осуществлении экспортно-импортных операций. В мировой практике национальное законодательство в этой области состоит, в основном, из двух блоков:

- закона, определяющего все аспекты обложения пошлинами товаров и других предметов, перемещаемых через госграницу страны, – Закон о таможенном тарифе;

- закона, регулирующего деятельность служб таможенного контроля, определяющего их права, обязанности, порядок и организацию таможенного контроля, – Таможенный кодекс. Вопросы, регулируемые Таможенным кодексом, относятся к области действия национальных законов страны, в отличие от него таможенный тариф (правила его применения, уровень ставок пошлин, структура, перечень позиций тарифа) часто является объектом международных переговоров.

Основным элементом механизма тарифного регулирования служит **таможенный тариф**, который представляет собой систематизированный перечень ставок, определяющих размер платы по импортным и экспортным товарам, т.е. таможенные пошлины. Увеличивая цену импортного или экспортного товара, он оказывает влияние на объем и структуру внешней торговли. Различают экспортный и импортный таможенный тариф.

Экспортный таможенный тариф – инструмент регулирования экспорта. Его применяют в основном развивающиеся страны, обладающие исключительными природными ресурсами и достаточно устойчивыми позициями на мировых рынках. Экспортные пошлины в ряде случаев способны повышать экспортные цены без ущерба для размера вывоза, служить источником для получения дополнительных валютных поступлений. Применение экспортных пошлин к тем или иным товарам может осуществляться государством не только в целях получения дополнительных доходов в инвалюте, но и как средство ограничения вывоза определенных групп товаров, в первую очередь сырьевых, по которым страна обладает монопольным преимуществом. Однако в мировой – торговой практике большинство стран с рыночной экономикой крайне редко прибегают к регулированию торговли посредством применения экспортных таможенных пошлин, поскольку эти страны сталкиваются с проблемами сбыта, а не с необходимостью ограничивать экспорт тех или иных товаров. Например, конституция США даже запрещает использование экспортных пошлин.

Импортный таможенный тариф – инструмент регулирования импорта. Наряду с внутренней налоговой системой он оказывает влияние на размер цен, состояние национальной валюты, формирование оптимальной системы импорта.

Импортный таможенный тариф выполняет следующие функции.

Во-первых, он является инструментом протекционистской политики. Импортные пошлины, которые оплачивает импортер, приводят к повышению цен на импортные товары, что обеспечивает определенные преимущества национальным производителям в процессе реализации их товаров на внутреннем рынке.

Во-вторых, влияя на внутренние цены, таможенный тариф до определенного момента может содействовать развитию национального производства и экспорта. Удорожание цен на импортные товары приводит к

общему повышению цен и росту прибыли национальных производителей, что повышает их конкурентоспособность на внешних рынках. Однако к этому следует относиться весьма осторожно, поскольку такая политика, проводимая длительное время, приводит к созданию «тепличных» условий для национальных производителей и, как следствие, к снижению их конкурентоспособности на внешних рынках.

В-третьих, таможенный тариф многими странами используется в качестве орудия борьбы за получение торгово-политических уступок от партнеров на основе взаимности. Это может выразиться во встречном снижении пошлин.

В-четвертых, он может применяться в интересах развития экспорта посредством одностороннего освобождения от пошлин при ввозе определенных материалов, используемых для производства продукции на экспорт. Такая практика применяется при импорте давальческого сырья.

В-пятых, на основе таможенного тарифа осуществляется строгий контроль государства за прохождением грузов через границу.

В-шестых, посредством таможенного тарифа, облагая пошлинами товары, государство реализует фискальные цели, т.е. обеспечивает поступление денежных средств в госбюджет. В настоящее время фискальная функция таможенного тарифа значительно сократилась, доля поступлений в бюджет большинства промышленно развитых стран от применения импортного таможенного тарифа не превышает нескольких процентов, а в США – 1,5 %. В то же время возросла роль тарифа, связанная с обеспечением проведения определенной торгово-экономической политики.

Основными элементами таможенного тарифа являются таможенная пошлина, ставки таможенных пошлин, таможенная стоимость товара, тарифные преференции.

Характеристика таможенных пошлин.

Таможенная пошлина – взнос (платеж), взимаемый в обязательном порядке при ввозе товара на таможенную территорию или вывозе его с этой территории.

Ставка таможенной пошлины определяет ее денежный размер, взимаемый за конкретный товар.

В зависимости от характера происхождения, направления, метода исчисления, времени действия, количества ставок для одного товара таможенные пошлины классифицируются по следующим видам (рис. 8.2)

Автономные таможенные пошлины являются одним из основных инструментов реализации государством своего суверенного права на защиту национальной экономики от неблагоприятного воздействия внешних экономических факторов. Они применяются к вещам, которые происходят из стран и их союзов, не пользующихся режимом наибольшего благоприятствования. Размеры таких пошлин максимальны.

Конвенционные таможенные пошлины применяются к вещам, происходящим из отдельных стран и их союзов, пользующихся в стране в силу заключаемых ею международных договоров режимом наибольшего благоприятствования в торговле. Их размеры являются минимальными.

Особые таможенные пошлины применяются к ввозимым на таможенную территорию вещам в качестве защитных или ответных мер, они влекут неприменение автономных и конвенционных пошлин. К ним относятся:

- *антидемпинговые пошлины* вводятся в случае ввоза товаров по ценам ниже, чем их стоимость на аналогичные товары на внутреннем рынке в стране вывоза. Величина дополнительной пошлины устанавливается в размере «ножниц» цен;



Рисунок 7.2 – Классификация таможенных пошлин

- *специальные пошлины* отличаются повышенными размерами ставок, применяются в случаях, если вещи ввозятся в таких размерах или в таких условиях которые наносят или могут нанести ущерб отечественным производителям подобных товаров, а также в качестве ответной меры на дискриминационные действия со стороны отдельных стран;

- *преференциальные пошлины* применяются в отношении вещей, происходящих из стран, заключивших договоры о взаимном снижении размеров таможенных пошлин на определенные товары стран, образующих таможенный союз или зону свободной торговли, а также товаров, обращающихся в приграничной торговле, происходящих из развивающихся государств или пользующихся системой преференций в соответствии с нормами

международной торговли, они отличаются пониженным размером ставок, а зачастую равны нулю, т.е. товар ввозится беспошлинно.

Существуют три основные методики исчисления уровня таможенных пошлин. По первой методике пошлина устанавливается в виде процента от декларируемой стоимости товара. Такие пошлины называются *адвалорными*. При второй методике пошлина определяется в виде фиксированной суммы с единицы измерения (вес, площадь, объем и т.д.). Такие пошлины называются *специфическими*. По третьей методике таможенник получает право выбирать между специфической или адвалорной пошлинами в зависимости от того, какая из них выше. Здесь предполагается либо одновременное использование первых двух методик, либо на выбор. Такие пошлины называются *комбинированными*.

Как правило, специфические пошлины используются для налогообложения сырьевых товаров, т.е. больших по объему товарных масс. На долю этого вида пошлин приходится 20–30 % всех таможенных пошлин, а 70–80 % – на долю адвалорных пошлин.

Автономные (по времени действия) пошлины – постоянно действующие; временные – вводятся на определенный период времени; сезонные – действуют в определенное время года, как правило, на период не более четырех месяцев.

По мере развития мировой торговли усложнялась структура таможенных пошлин. Если первоначально тариф был одноколонным, то в настоящее время начали активно использоваться многоколонные тарифы.

При *одноколонном тарифе* (простом) величина пошлины едина вне зависимости от страны происхождения товара. При *многоколонном тарифе* (сложном) устанавливаются две или более ставок для одного товара, но поступающего из различных стран.

Таможенные тарифы различных стран имеют общие черты, характеризующие их применение.

Во-первых, это увеличение уровня ставок таможенных пошлин по мере увеличения степени обработки товара. Например, в европейских странах импортная пошлина при ввозе хлопкового волокна отсутствует (равна нулю), при ввозе хлопчатобумажной пряжи составляет 5–7 %, а готовых изделий, изготовленных из этой пряжи, может достигать 12–20 %.

Во-вторых, действует зависимость между уровнем развития национальной экономики и уровнем обложения таможенными пошлинами. При этом она имеет обратно пропорциональную направленность. Ставки таможенных пошлин, как правило ниже в странах с более высоким уровнем развития экономики.

Практика показывает, что таможенная защита ведет к снижению благосостояния страны. Наличие импортного таможенного тарифа ведет к ограничению потребительских возможностей населения (приходится платить за товары большую сумму денег или приобретать их меньше). По этой причине стало тенденцией постепенное уменьшение величины ставок таможенных с 30–40 % до 3–4 %. Иная тенденция просматривается в таможенно-тарифном законодательстве Республики Беларусь средний уровень пошлин достигает 15–20 %.

Расчет таможенных пошлин

При исчислении суммы таможенной пошлины используются следующие формулы:

1. При применении адвалорной ставки таможенной пошлины:

$$\text{ТП} = \text{ТС} \times \text{ст.ТП адвал.}$$

где ТП – сумма таможенной пошлины в белорусских рублях;

ТС – таможенная стоимость в белорусских рублях;

ст.ТП адвал – адвалорная ставка таможенной пошлины в процентах.

2. При применении специфической ставки таможенной пошлины:

$$\text{ТП} = \text{Кт} \times \text{ст.ТП специф.} \times \text{Кевро.}$$

где ТП – сумма таможенной пошлины, в белорусских рублях;

Кт – количество (иные показатели) товара в единицах измерения, в которых установлена ставка таможенной пошлины;

ст.ТП специф. – специфическая ставка таможенной пошлины;

Кевро – официальный курс белорусского рубля к евро, установленный Национальным банком Республики Беларусь.

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

7.3.2. Методы определения таможенной стоимости товара

Практическое применение таможенного тарифа и эффективность мер тарифного регулирования зависят от декларируемой таможенной декларации стоимости товара, которая в качестве базы таможенного обложения.

Под таможенной стоимостью товара понимается цена фактически уплаченная или подлежащая уплате за товар на момент пересечения им таможенной границы. Правовые принципы и нормы определения таможенной стоимости ввозимых товаров определены Соглашением по применению статьи УП («Оценка в таможенных целях») Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ). Определение таможенной стоимости ввозимых товаров производится с использованием следующих методов.

Первый метод. Таможенная стоимость определяется по счету-фактуре, т.е. **по цене сделки с ввозимыми товарами**. В цену включаются расходы по доставке товара (если они не были включены раньше) до места ввоза, расходы, понесенные покупателем, лицензионные и платежи за использование объектов интеллектуальной собственности, стоимость вещей, работ и услуг, которые были лены покупателем продавцу бесплатно или по сниженной цене для использования при производстве или продаже на экспорт оцениваемых товаров, в том числе сырья, материалов, комплектующих, инструментов,

вспомогательных материалов, затраты на инженерную и конструкторскую проработку.

Второй метод. В качестве базы для определения стоимости товара принимается *цена сделки с идентичными товарами*. Под идентичными понимаются товары, одинаковые в отношении с оцениваемыми товарами по следующим параметрам: назначение и характеристики, качество, наличие товарного знака и репутация на рынке, страна происхождения, производитель. Этот метод используется при условии, если товар продается в одну и ту же страну, ввозится одновременно или почти одновременно с оцениваемым товаром, на тех же коммерческих условиях и в тех же количествах. При наличии различий в количестве или других коммерческих условиях цены корректируются с учетом этих различий.

Третий метод. *По цене сделки с однородными товарами* он тенденцией аналогичен второму, но в качестве базы принимается однородный товар. Под однородными понимаются товары, которые хотя и не являются одинаковыми во всех отношениях, но имеют сходные характеристики и состоят из схожих компонентов, что позволяет выполнять те же функции, что и оцениваемые товары.

Четвертый метод основан на вычитании стоимости. Он используется в случаях возникновения у экспортера расходов на территории импортера и включения этих расходов в контрактную цену.

Пятый метод основан на сложении стоимости. В качестве базы цены применяется цена, рассчитанная путем сложения издержек производства, общих затрат, связанных с доставкой товара до места таможенного оформления, прибыли, обычно получаемой экспортером в результате поставки таких товаров в данную страну.

Шестой метод – резервный. Он применяется в случаях, если таможенная стоимость не может быть определена декларантом в результате последовательного применения пяти указанных методов. В этом случае учитывается мировая таможенная практика. При этом могут использоваться цены СИФ и ФОБ. Большинство стран при таможенной оценке применяют цены СИФ.

Используемая таможенными органами при контроле таможенной стоимости товаров информация должна быть максимально сопоставимой с информацией о ввозимых товарах. В частности, должны максимально совпадать сведения:

- об условиях и обстоятельствах сделки;
- физических характеристиках ввозимых товаров;
- качестве и репутации данных товаров.

В качестве сопоставимой информации таможенные органы используют уже имеющиеся у них сведения:

- о сделках с идентичными, однородными товарами, товарами того же класса или вида;
- биржевых котировках, биржевых индексах, ценах аукционов, а также сведения из ценовых каталогов.

Таможенные органы могут получить подобную информацию от госорганов государств – членов ЕАЭС, их дипломатических и иных представительств, прочих организаций, в том числе транспортных, страховых, логистических, производственных, торговых и иных.

Чтобы установить достоверность и полноту проверяемых сведений, заявленных в декларации на товары и (или) содержащихся в иных документах, таможенный орган вправе запросить у декларанта:

- коммерческие, бухгалтерские документы;
- сертификат о происхождении товаров и (или) иные документы (сведения), в том числе письменные пояснения.

7.3.3. Таможенные процедуры

В Евразийском экономическом союзе (далее – Союз) осуществляется единое таможенное регулирование, включающее в себя установление порядка и условий перемещения товаров через таможенную границу Союза, их нахождения и использования на таможенной территории Союза или за ее пределами, порядка совершения таможенных операций, связанных с прибытием товаров на таможенную территорию Союза, их убытием с таможенной территории Союза, временным хранением товаров, их таможенным декларированием и выпуском, иных таможенных операций, порядка уплаты таможенных платежей, специальных, антидемпинговых, компенсационных пошлин и проведения таможенного контроля, а также регламентацию властных отношений между таможенными органами и лицами, реализующими права владения, пользования и (или) распоряжения товарами на таможенной территории Союза или за ее пределами.

Таможенные процедуры определены Таможенным кодексом Евразийского экономического союза (ЕАЭС). Товары, перемещаемые через таможенную границу Союза, и иные товары в случаях, установленных Таможенным Кодексом, для нахождения и использования на таможенной территории Союза, вывоза с таможенной территории Союза и (или) нахождения и использования за пределами таможенной территории Союза подлежат помещению под таможенные процедуры.

Таможенные процедуры (ранее: режимы таможенной обработки) – это совокупность норм, устанавливающих для целей таможенного контроля требования и условия использования и (или) распоряжения товарами на территории Таможенного союза или за его пределами. (ст. 2 Таможенного кодекса ЕАЭС).

Понимание особенностей таможенных процедур важно для осуществления любых международных операций с товарами, будь то экспорт отечественных товаров за рубеж или, наоборот, ввоз иностранных товаров (импорт, таможенный транзит). Без знания особенностей выбранной таможенной процедуры невозможно корректно заполнить таможенную декларацию и определить размеры таможенных платежей. Поэтому перед началом международных операций участникам внешнеэкономической деятельности

следует ознакомиться с таможенным законодательством страны, в которой они собираются осуществлять операции, и предварительно изучить все условия и требования, предусмотренные выбранной таможенной процедурой (ТП).

В противном случае существует риск задержки грузов на таможне и проблем с оформлением необходимых документов. Поэтому важно знать заранее, под какую таможенную процедуру должны быть помещены ввозимые или вывозимые товары. Обычно наиболее распространенными являются следующие: выпуск для внутреннего потребления, экспорт, таможенный транзит, временный ввоз, временный вывоз.

Перемещение товаров через таможенную границу может выполняться любыми участниками внешнеэкономической деятельности, будь то физические лица, юридические лица или индивидуальные предприниматели.

Товары могут пересекать границу как сопровождаемым багажом, так и несопровождаемым багажом (через перевозчика или международную почту). В любом случае они должны пройти оформление на таможенных постах и контрольных пунктах: на складах временного хранения (СВХ), в центрах электронной декларации (ЦЭД), на пунктах пропуска через государственную границу, путем предоставления информации таможенному инспектору.

Для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей таможенное оформление товаров возможно только путем подачи электронной таможенной декларации через специальное программное обеспечение.

Декларант – участник внешнеэкономической деятельности или нанятый им таможенный представитель могут выполнить это самостоятельно. При ввозе товаров должны быть уплачены соответствующие ввозные таможенные сборы, такие как сбор за таможенное оформление, таможенная пошлина, НДС. Однако на товары стоимостью менее 200 евро таможенные платежи не обязательны. При вывозе товаров за границу правительство освободило их от уплаты таможенных сборов.

Для физических лиц таможенное оформление может быть выполнено на пунктах пропуска или таможенных постах, как для сопровождаемого, так и для несопровождаемого багажа, путем предоставления пассажирской таможенной декларации лично или через таможенного представителя на основе заключенного брокерского договора. При вывозе товаров таможенные платежи не взимаются. Однако при ввозе товаров существуют установленные нормы согласно Решению №107 от 20.12.2017 Совета Евразийской экономической комиссии "О товарах для личного пользования".

Виды таможенных процедур

Таможенная процедура выпуска для внутреннего потребления – таможенная процедура, применяемая в отношении иностранных товаров, в соответствии с которой товары находятся и используются на таможенной территории Союза без ограничений по владению, пользованию и (или) распоряжению ими, предусмотренных международными договорами и актами в сфере таможенного регулирования в отношении иностранных товаров.

Таможенная процедура экспорта – таможенная процедура, применяемая в отношении товаров Союза, в соответствии с которой такие товары вывозятся с таможенной территории Союза для постоянного нахождения за ее пределами.

Таможенная процедура таможенного транзита – таможенная процедура, в соответствии с которой товары перевозятся (транспортируются) от таможенного органа отправления до таможенного органа назначения без уплаты таможенных пошлин, налогов, специальных, антидемпинговых, компенсационных пошлин при соблюдении условий помещения товаров под эту таможенную процедуру.

Таможенная процедура переработки на таможенной территории – таможенная процедура, применяемая в отношении иностранных товаров, в соответствии с которой с такими товарами совершаются операции по переработке на таможенной территории Союза в целях получения продуктов их переработки, предназначенных для последующего вывоза с таможенной территории Союза, без уплаты в отношении таких иностранных товаров ввозных таможенных пошлин, налогов, специальных, антидемпинговых, компенсационных пошлин при соблюдении условий помещения товаров под эту таможенную процедуру и их использования в соответствии с такой таможенной процедурой.

Таможенная процедура переработки вне таможенной территории – таможенная процедура, применяемая в отношении товаров Союза, в соответствии с которой такие товары вывозятся с таможенной территории Союза в целях получения в результате совершения операций по переработке вне таможенной территории Союза продуктов их переработки, предназначенных для последующего ввоза на таможенную территорию Союза, без уплаты в отношении таких товаров Союза вывозных таможенных пошлин при соблюдении условий помещения товаров под эту таможенную процедуру и их использования в соответствии с такой таможенной процедурой.

Таможенная процедура переработки для внутреннего потребления – таможенная процедура, применяемая в отношении иностранных товаров, в соответствии с которой с такими товарами совершаются операции по переработке для внутреннего потребления в целях получения продуктов их переработки, предназначенных для последующего помещения под таможенную процедуру выпуска для внутреннего потребления, без уплаты в отношении таких иностранных товаров ввозных таможенных пошлин при соблюдении условий помещения товаров под эту таможенную процедуру и их использования в соответствии с такой таможенной процедурой.

Таможенная процедура таможенного склада – таможенная процедура, применяемая в отношении иностранных товаров, в соответствии с которой такие товары хранятся на таможенном складе без уплаты ввозных таможенных пошлин, налогов, специальных, антидемпинговых, компенсационных пошлин при соблюдении условий помещения товаров под эту таможенную процедуру и их использования в соответствии с такой таможенной процедурой.

Таможенная процедура свободной таможенной зоны – таможенная процедура, применяемая в отношении иностранных товаров и товаров Союза, в

соответствии с которой такие товары размещаются и используются в пределах территории СЭЗ или ее части без уплаты таможенных пошлин, налогов, специальных, антидемпинговых, компенсационных пошлин при соблюдении условий помещения товаров под эту таможенную процедуру и их использования в соответствии с такой таможенной процедурой.

Таможенная процедура свободного склада – таможенная процедура, применяемая в отношении иностранных товаров и товаров Союза, в соответствии с которой такие товары размещаются и используются на свободном складе без уплаты таможенных пошлин, налогов, специальных, антидемпинговых, компенсационных пошлин, при соблюдении условий помещения товаров под эту таможенную процедуру и их использования в соответствии с такой таможенной процедурой.

Таможенная процедура временного ввоза (допуска) – таможенная процедура, применяемая в отношении иностранных товаров, в соответствии с которой такие товары временно находятся и используются на таможенной территории Союза при соблюдении условий помещения товаров под эту таможенную процедуру и их использования в соответствии с такой таможенной процедурой, с частичной уплатой ввозных таможенных пошлин, налогов и без уплаты специальных, антидемпинговых, компенсационных пошлин либо без уплаты ввозных таможенных пошлин, налогов и без уплаты специальных, антидемпинговых, компенсационных пошлин.

Таможенная процедура временного вывоза – таможенная процедура, применяемая в отношении товаров Союза, в соответствии с которой такие товары вывозятся с таможенной территории Союза для их временного нахождения и использования за ее пределами без уплаты вывозных таможенных пошлин при соблюдении условий помещения товаров под эту таможенную процедуру и их использования в соответствии с такой таможенной процедурой.

Таможенная процедура реэкспорта – таможенная процедура, применяемая в отношении иностранных товаров и товаров Союза, в соответствии с которой иностранные товары вывозятся с таможенной территории Союза без уплаты ввозных таможенных пошлин, налогов, специальных, антидемпинговых, компенсационных пошлин и (или) с возвратом (зачетом) сумм таких пошлин и налогов в соответствии со статьей 242 Таможенного Кодекса ЕАЭС, а товары Союза – без уплаты вывозных таможенных пошлин при соблюдении условий помещения товаров под эту таможенную процедуру.

Таможенная процедура реимпорта – таможенная процедура, применяемая в отношении иностранных товаров, в соответствии с которой такие товары, ранее вывезенные с таможенной территории Союза, ввозятся на таможенную территорию Союза без уплаты ввозных таможенных пошлин, налогов, специальных, антидемпинговых, компенсационных пошлин при соблюдении условий помещения товаров под эту таможенную процедуру.

Таможенная процедура беспошлинной торговли – таможенная процедура, применяемая в отношении иностранных товаров и товаров Союза, в соответствии с которой такие товары находятся и реализуются в розницу в

магазинах беспошлинной торговли без уплаты в отношении иностранных товаров ввозных таможенных пошлин, налогов, специальных, антидемпинговых, компенсационных пошлин при соблюдении условий помещения товаров под эту таможенную процедуру и их использования в соответствии с такой таможенной процедурой.

Таможенная процедура уничтожения – таможенная процедура, допускающий уничтожение товаров под таможенным контролем на таможенной территории. Под уничтожением товаров понимаются обезвреживание или приведение товаров, включая упаковку и составные части таких товаров, в состояние, при котором они частично или полностью утрачивают свои потребительские и (или) иные свойства и не могут быть восстановлены в первоначальном состоянии экономически выгодным способом.

Таможенная процедура отказа в пользу государства – таможенная процедура, допускающая безвозмездную передачу товаров в государственную собственность.

Специальная таможенная процедура – таможенная процедура, применяемая в отношении отдельных категорий иностранных товаров и товаров Союза, в соответствии с которой такие товары перемещаются через таможенную границу Союза, находятся и (или) используются на таможенной территории Союза или за ее пределами без уплаты таможенных пошлин, налогов, специальных, антидемпинговых, компенсационных пошлин при соблюдении условий помещения товаров под эту таможенную процедуру и (или) их использования в соответствии с такой таможенной процедурой.

Все перечисленные выше виды таможенных процедур условно можно разделить на четыре категории: основные, экономические, завершающие и специальные. Последние регулируют все внешнеэкономические операции, которые не подпадают под остальные четыре категории. Рассмотрим каждую категорию более подробно.

Основные таможенные режимы наиболее популярны, поскольку они регулируют такие широко известные и понятные операции, как покупка иностранных товаров за рубежом или продажа товаров за границу, их перевозка и таможенное оформление.

- Выпуск для внутреннего потребления;
- Экспорт;
- Таможенный транзит.

Экономические процедуры более сложны с практической точки зрения, так как они регулируют такие экономические операции, как временный ввоз на таможенную территорию или вывоз товаров за ее пределы для последующей переработки.

- Переработка на таможенной территории;
- Переработка за пределами таможенной территории;
- Переработка для внутреннего потребления;
- Таможенный склад;
- Временный ввоз (допуск);
- Временный вывоз;

- Свободный склад;
- Свободная таможенная зона

Цель завершающих процедур заключается в завершении операций, начатых при использовании таких экономических режимов, как "временный ввоз", "временный вывоз", "переработка на (вне) таможенной территории". Другие таможенные режимы из этой категории направлены на завершение деятельности в одностороннем порядке, например, в случае конфискации груза – "отказ в пользу государства" или уничтожения – "уничтожение".

- Реэкспорт;
- Реимпорт;
- Уничтожение;
- Отказ в пользу государства.

7.3.4. Международные товарные номенклатуры

Постоянный рост мирового товарооборота, расширение ассортимента товаров, поставляемых на мировой рынок, необходимость сопоставления национальных уровней таможенного обложения импорта при двусторонних и многосторонних правительственных переговорах вызвали объективную необходимость *разработки единой международной классификации кодирования товаров*.

Экономика практически любой страны предполагает импорт и экспорт нескольких тысяч различных категорий товаров. Чтобы регулировать внешнюю торговлю, необходимо отличать одни товары от других. Поэтому был нужен перечень товаров, упорядоченных определенным образом. С этой целью был создана **ТН ВЭД – систематизированная форма перечня товаров, обращающихся во внешней торговле**. Благодаря товарной номенклатуре легко найти, например, яблоки в группах «Пищевые продукты» или «Продукты растительного происхождения», а автомобили – в группах «Машины» или «Транспортные средства».

Потребность научного изучения процессов, происходящих в международной торговле, возникла еще в XIX в. На Международном статистическом конгрессе в Брюсселе в 1853 г. Были приняты рекомендации относительно унификации таможенных товарных номенклатур для статистических целей.

Первая Международная товарная номенклатура была создана в 1913 г., когда в Брюсселе 29 стран – участниц международной конференции по таможенной статистике подписали специальную Конвенцию. Согласно Конвенции, страны обязались, сохраняя свои национальные классификации, сообщать данные о внешней торговле по единой классификации специально создаваемому Международному бюро торговой статистики. Международная товарная номенклатура состояла из 5 разделов:

- животные жиры;
- продовольственные товары и напитки;
- сырье и полуфабрикаты;

- готовые изделия;
- золото и серебро (необработанные), золотые и серебряные монеты.

На основе данной классификации Международное бюро торговой статистики в 1925 г. опубликовало первый номер бюллетеня, содержащий статистические данные об экспорте и импорте 15 стран в весовом и стоимостном выражениях за 1922 г.

Работа по стандартизации таможенных тарифов была продолжена Экономическим комитетом Лиги Наций, В 1931 г. специальная группа экспертов семи стран (Чехословакии, Франции, Германии, Италии, Венгрии, Бельгии, Швейцарии) Экономического комитета опубликовала проект таможенной номенклатуре товаров. Он содержал 21 раздел и 991 товарную позицию и был недостаточно детализирован. Данная номенклатура, принятая лишь небольшим числом стран, почти не имела практического значения, но послужила прообразом последующих международных товарных классификаций.

После окончания второй мировой войны международное сотрудничество в таможенном деле значительно расширилось. В 1947 г. 13 экономически наиболее развитых европейских государств создали Европейский таможенный союз. В 1950 г. эти государства подписали Конвенцию о создании Совета таможенного сотрудничества (СТС) в качестве постоянно действующего органа со штаб-квартирой в Брюсселе. В функции Совета входило изучение вопросов сотрудничества в таможенном деле, в частности выработка рекомендаций по единообразию толкования и применения заключенных соглашений по таможенным и товарным номенклатурам.

Одновременно были подписаны два других важных документа: Конвенция о классификации товаров для таможенных тарифов и Конвенция по оценке товаров в таможенных целях. Каждая из стран-участниц обязалась составить свой классификатор товаров на основе товарной номенклатуры, выработанной СТС. С учетом конвенций были созданы международные группы экспертов, и в апреле 1951 г. подготовлен новый международный таможенный классификатор (на базе проекта номенклатуры Лиги Наций). Он получил название Брюссельской таможенной номенклатуры (БТН). В дальнейшем она переиздана в 1959, 1965, 1972 гг., и в 1978г. было опубликовано ее 5-е издание – Номенклатура совета таможенного сотрудничества (НСТС). По сведениям СТС, к началу 1988 г. НСТС использовалась в 153 странах мира (в основном экономически развитых). за исключением США и Канады. Углубление международного разделения труда, появление множества новых промышленных товаров вызвали потребность в разработке более детализированного и унифицированного внешнеторгового классификатора товаров с целью не только облегчить сопоставление и анализ статистических данных о международных экономических отношениях, но и содействовать стандартизации коммерческой документации, уменьшить расходы, связанные с необходимостью присвоения товарам наименований и кодов при перегруппировке их из одной классификационной системы в другую, сократить простой транспортных средств на границе. Составление нового товарного классификатора началось в начале 1970-х гг. Советом таможенного сотрудничества. Для этого в составе

Совета была создана Рабочая группа, преобразованная в мае 1973 г. в Комитет гармонизированной системы (ГС)

К разработке Номенклатуры Гармонизированной (ГС) были привлечены специалисты из 60 стран, в том числе Чехословакии, Кубы, КНР, Эфиопии, США, Японии, ФРГ, Франции, а также 20 международных и национальных организаций, таких как Генеральное соглашение о тарифах и торговле., Европейская экономическая комиссия ООН (ЕЭК), Европейское экономическое сообщество (ЕЭС), Статистический отдел ООН.

В качестве базы при разработке ГС были использованы НСТС и Стандартная международная торговая классификация (СМТК) ООН, а также 13 номенклатур различных стран и союзов: Таможенный тариф Японии, Таможенный тариф США, Таможенная номенклатура Латиноамериканской ассоциации свободной торговли, Таможенный тариф Канады, Единая номенклатура товаров Международного союза железных дорог, Фрахтовый тариф ассоциации Вест-Индских трансатлантических судоходных линий и др.

14 июня 1983 г. СТС одобрил проект Международной конвенции о ГС и официально открыл ее для подписания. К концу 1987 г. Конвенцию подписали и ратифицировали 53 страны – члены Европейского экономического сообщества, что дало Совету основание объявить о вступлении ее в силу с 1 января 1988 г.

Классификация товаров, принятая в ГС, – *Nomenclature of the Harmonized Commodity Description and Coding System* – заимствована из ранее созданных номенклатур: Лиги Наций, БТН, НСТС. При ее разработке было использовано несколько критериев группировки товаров:

- по происхождению товаров – «Живые животные и продукция животноводства», «Продукты растительного происхождения», «Минеральные продукты»
- по виду материалов, из которого изготовлен товар, – «Кожевенное сырье, кожи, пушнина, пушно-меховое сырье и изделия из них...», «Изделия из камня, гипса... керамические изделия, стекло и изделия из него», «Черные и цветные металлы и изделия из них и др.;
- по назначению товаров – «Продукты пищевой промышленности: алкогольные и безалкогольные напитки, уксус, табак и искусственные заменители табака», «Текстиль и текстильные изделия», «Обувь, головные уборы... и др.;
- по химическому составу – «Продукты растительного происхождения», «Продукция химической и смежных отраслей промышленности», «Пластмассы и изделия из них...». Основу кодирования составляет 6-значный код, первые две цифры которого обозначают товарную группу, первые четыре – товарную позицию, пятая и шестая – субпозицию.

Например, в разделе 1 «Живые животные и продукция животноводства» карп закодирован цифрами 0301.93. Это означает:

- 03 (товарная группа) рыба и ракообразные, моллюски и прочие водные беспозвоночные;
- 0301 (товарная позиция) – рыба живая;
- 0301.93 (субпозиция) – карп.

Статья 3 Конвенции по ГС предусматривает, что страны, принимающие Конвенцию, не будут изменять классификацию товаров и их код в пределах первых шести знаков. Вместе с тем ГС допускает более глубокую детализацию товаров, в том числе пределы субпозиции. Каждая страна вправе в своем классификаторе устанавливать семь и более знаков или прибегать к буквенным обозначениям.

При применении ГС необходимо пользоваться неотъемлемыми вспомогательными публикациями, которые называются «Пояснения» и «Примечания». Существуют шесть основных правил, обосновывающих принцип неукоснительного разного включения товаров только в определенную товарную группу ГС, несмотря на возможность отнесения их к другой товарной группе.

Все товары, которые перемещают через границу, должны пройти таможенное декларирование. Для этого в таможенную службу подают декларацию, где каждому ввозимому или вывозимому товару присвоен определенный код Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности.

Зачем нужен код ТН ВЭД при декларировании товаров. Все товары при их таможенном декларировании подлежат классификации по ТН ВЭД. Код для товара выбирают, исходя из его химических характеристик, физических свойств и в зависимости от области применения.

По заявленному коду товара определяют:

- размер ставки таможенных платежей, то есть пошлин и налогов, которые следует уплатить в бюджет страны;
- требования к товару: подача разрешительных документов (лицензий, разрешений контролирующих органов и т.п.), сертификация товара согласно техническим регламентам ЕАЭС или Республики Беларусь, обязательность маркировки товара, необходимость прослеживаемости.

Вместе с тем, учитывая код ТН ВЭД, декларант имеет право воспользоваться льготами и преференциями, установленными в отношении этого товара.

В ТН ВЭД строго соблюдается принцип однозначного отнесения товаров к определенному разделу, группе, позиции. Такое понимание классификационных группировок является не только преимуществом ТН ВЭД, но и необходимым условием:

- при определении ставок таможенных пошлин и иных платежей;
- заявлении таможенного режима товаров;
- сопоставлении данных по внешней торговле различных стран к проведению экономико-статистического анализа;
- применении нетарифных мер регулирования.

ТН ВЭД включает три колонки: кодовое обозначение то текстовое описание товара и обозначение дополнительной единицы измерения (при ее наличии). Основной единицей измерения количества товара в Республике Беларусь признана единица массы килограмм. Каждый товар по ТН ВЭД имеет 10-значный цифровой код. Первые две цифры означают товарную группу,

первые четыре – товарную позицию, пятая и шестая – субпозицию, седьмая, восьмая, девятая и десятая – подсубпозицию.

Первые шесть цифр кода ТН ВЭД представляют собой код товара по ГС.

Услуги материального и нематериального характера, согласно рекомендациям Статистической комиссии ООН, не включаются в таможенную статистику экспорта и импорта страны.

Единая товарная номенклатура ЕАЭС утверждена Решением Совета Евразийской экономической комиссии от 14.09.2021 № 80.

Код ТН ВЭД ЕАЭС – это классификационный код по единой товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности Евразийского экономического союза. Структура кода построена по десятичной системе и включает:

- код группы – первые две цифры кода;
- код товарной позиции – четыре цифры;
- код субпозиции – шесть цифр;
- код подсубпозиции – десять цифр.

Например, возьмем товар «сосновые дрова». Ему соответствует код 4401 11 000 1 по ТН ВЭД, где:

- группа 44 – «Древесина и изделия из неё...»,
- позиция 4401 – «Древесина топливная в виде бревен, поленьев...»,
- субпозиция 4401 11 – «хвойных пород»,
- подсубпозиция 4401 11 000 1 – «Древесина топливная в виде бревен длиной менее 1 м или расколотых бревен и поленьев».

Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности основывается на Гармонизированной системе описания и кодирования товаров Всемирной таможенной организации (ГС ВТО) и предполагает пять уровней детализации.

1. Разделы. В ТН ВЭД содержится 21 раздел. На этом уровне товары сгруппированы по отраслями промышленности. Например, Раздел I объединяет животных и продукцию животноводства, Раздел IV – продукцию пищевой промышленности, Раздел V – минеральные продукты, Раздел VI – продукцию химической индустрии, а Раздел XX – разные промышленные товары.

2. Группы. В них товары объединяются по следующим характеристикам:

- материал, из которого они изготовлены – например, Группа 10 «Зерновые культуры»;
 - функция, которую они выполняют – например, Группа 92 «Музыкальные инструменты»;
 - степень обработки – например, Группа 11 включает продукцию мукомольного производства, а Группа 19 – мучные и кондитерские изделия.
- В ТН ВЭД выделено 97 товарных групп.

3. Товарные позиции. Здесь товары детализируются по специфическим признакам. Например, в Группе 10 «Злаки» на уровне товарных позиций отдельно выделены 1001 – пшеница и 1002 – рожь. А в Группе 72 товары разделены по их форме: 7201 – переделный и зеркальный чугуны в чушках

или болванках, 7205 – передельный и зеркальный чугун в гранулах или порошках.

4 и 5. Товарные субпозиции и подсубпозиции. На этих уровнях используется та же детализация товаров, как и в товарных позициях, но одновременно применены более узкие критерии, специфичные для конкретных видов товаров. Например, в субпозициях 0401 10 и 04.01 20 молоко и сливки отличаются жирностью и нетто-объемом.

Названия разделов, групп и подгрупп приводятся только для удобства использования ТН ВЭД. При определении кода товара необходимо пользоваться текстами товарных позиций и примечаниями к разделам или группам.

Что еще включает ТН ВЭД. ТН ВЭД ЕАЭС – это не только классификатор товаров, он включает в себя также другие важные блоки:

- примечания к разделам и группам – помогают отнести товар к той или иной группе товаров;
- классификатор единиц измерения – содержит основную единицу измерения и перечень дополнительных единиц измерения;
- основные правила интерпретации – 6 правил определения кода товаров в товарной номенклатуре.

Кроме того, чтобы упростить поиск товара в номенклатуре и присвоение ему правильного кода, существуют отдельные вспомогательные документы:

- пояснения к ТН ВЭД в шести томах,
- алфавитно-предметный указатель (АПУ) к ТН ВЭД.

Изменения в ТН ВЭД. Международная торговля динамична, а значит, и товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности должна быть всегда в актуальном состоянии и соответствовать основам внешней торговли. Каждые 5 лет в ТН ВЭД вносят изменения, учитывая:

- развивающиеся технологии производства, видоизменения товаров и появление новой продукции;
- изменения характера и структуры торговли. К примеру, сейчас всё большим спросом пользуются товары, которые выступают как полуфабрикаты в других производствах (например, модули с плоской дисплейной панелью);
- перераспределение товарооборотов мировой торговли. Спрос на отдельные товары растет, а товарооборот других – снижается. Согласно ГС ВТО, по результатам ежегодной статистики товар получает собственную товарную позицию (уровень четырех знаков ТН ВЭД), если его оборот превышает 100 млн долларов, или собственную субпозицию (уровень шести знаков ТН ВЭД), если его оборот – не менее 50 млн долларов.

Таможенный орган проверяет правильность заявленного в декларации кода товара по ТН ВЭД. Если есть вероятность, что указан код, который не соответствует свойствам, характеристикам, назначению товара, дополнительно запрашивают документы, которые однозначно подтвердят код товара. Почему это важно? Из-за неверного кода ТН ВЭД есть риск, что декларант не внесет таможенные платежи в полной мере и не выполнит установленные запреты и ограничения, что является административным правонарушением.

ТЕМА 8. УПРАВЛЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Вопросы

8.1. Система органов государственного управления внешнеэкономической деятельностью в Республике Беларусь.

8.2. Инструменты внешнеторговой политики Республики Беларусь. Законодательные основы регулирования ВЭД.

8.3. Регулирование внешнеэкономической деятельности в Евразийском экономическом союзе (ЕАЭС).

8.1. Система органов государственного управления внешнеэкономической деятельностью в Республике Беларусь, их функции и полномочия

Система государственного управления внешнеэкономической деятельностью в республике охватывает следующие уровни:

- общегосударственный – Президент, Парламент, Совет Министров (Правительство);
- функциональный – Министерство иностранных дел, Министерство экономики, Министерство финансов, Госстандарт, Государственный таможенный комитет;
- территориальный – региональные органы власти;
- отраслевой – отраслевые министерства и ведомства, принимающие как прямое, так и косвенное участие в государственном управлении в сфере ВЭД на республиканском уровне;

Президент является Главой государства и в сфере управления на общегосударственном уровне обеспечивает согласованное функционирование и взаимодействие органов государственной власти. Он определяет основные направления внутренней и внешней политики страны и представляет Республику Беларусь в отношениях с другими государствами и международными организациями.

Правительство республики – Совет Министров Республики Беларусь является высшим исполнительным и распорядительным органом. Совет Министров Республики Беларусь издает постановления и распоряжения во исполнение законов, регулирующих внешнеэкономическую деятельность, осуществляет общее руководство в области отношений с иностранными государствами и международными организациями. В области государственного регулирования внешнеторговой деятельности Правительство:

- обеспечивает проведение государственной внешнеторговой политики;
- разрабатывает программу развития внешнеэкономической сферы;
- принимает меры по защите национальных товаропроизводителей;
- утверждает величины ставок таможенных пошлин;

- осуществляет другие полномочия в области государственного управления внешнеэкономическими связями в соответствии с Конституцией, законами, указами Президента Республики Беларусь.

При Совете Министров на правах совещательного органа работают валютно-кредитная, таможенно-тарифная комиссии, созданные для решения фундаментальных проблем. Решения комиссий носят рекомендательный характер и подлежат в дальнейшем утверждению Правительством страны.

Законодательная ветвь власти в системе управления внешнеэкономической сферой представлена **Парламентом** – двухпалатным Национальным собранием. Этот высший законодательный орган издает законы, регулирующие внешнеэкономическую деятельность, вместе с Президентом определяет основные направления внешнеэкономической политики государства. В его компетенцию входят определение общих принципов валютной политики, утверждение по представлению Правительства плана формирования и использования валютного фонда республики, ратификация торговых договоров с зарубежными странами.

Министерство иностранных дел:

- участвует в разработке механизма регулирования валютно-кредитных отношений, разработке и осуществлении общегосударственной политики привлечения иностранных инвестиций и их размещении на территории Республики Беларусь;

- принимает участие в разработке прогноза внешнеторгового и платежного баланса, осуществляет анализ их состояния, прогнозирования темпов, пропорций и эффективности экспорта и импорта, совместно с другими министерствами определяет объем бюджетных ассигнований, необходимых для реализации экспортного заказа государства в целях выполнения международных обязательств Республики Беларусь;

- участвует в контроле за соблюдением министерствами, ведомствами, региональными структурами, субъектами ВЭД государственных интересов на внешнем рынке, координирует их внешнеэкономическую деятельность, обеспечивает выполнение обязательств Республики Беларусь по международным договорам;

- участвует в работе международных экономических организаций и межправительственных комиссий, координирует в них деятельность министерств и ведомств, разрабатывает предложения о заключении международных договоров и заключает их по поручению Правительства;

- осуществляет руководство деятельностью торговых представительств, аппаратов торговых советников и атташе по торгово-экономическим вопросам посольств Республики Беларусь за рубежом.

На **Министерство экономики** возложена разработка социально-экономической стратегии, включая определение основных направлений развития ВЭС и формирования приоритетов во внешнеэкономическом сотрудничестве с зарубежными странами, отвечающих экономическим интересам государства. Применительно к сфере внешнеэкономической деятельности оно осуществляет следующие функции:

- разрабатывает с участием заинтересованных министерств и ведомств предложения по формированию внешнеэкономической политики, развитию ВЭС, осуществлению совместных проектов и программ; –

- разрабатывает совместно с другими ведомствами основные направления инвестиционной политики, в том числе по привлечению иностранных инвестиций;

- подготавливает совместно с другими ведомствами предложения по механизму регулирования внешнеэкономической деятельности;

- участвует в разработке направлений использования централизованных ресурсов, валютно-кредитной политики, в формировании платежного баланса, организует работу по привлечению и использованию в экономике Республики Беларусь иностранных кредитных ресурсов, формирует товарное пополнение кредитов, получаемых под правительственные гарантии, вносит предложения о размере пошлин и тарифов.

Министерство торговли осуществляет оперативную работу, связанную с практической реализацией мер государственного регулирования ВЭД (лицензирование, квотирование, формирование товаро-проводящих сетей) и т.д.).

Министерство финансов определяет финансовую политику в сфере хозяйственной деятельности, в том числе и во внешнеэкономической области. Оно участвует в регулировании экспортно-импортных операций, формировании и использовании государственного валютного фонда. Министерства финансов осуществляет деятельность в области кредитных и валютно-финансовых операций с другими органами, изучает валютно-финансовые проблемы, связанные с международным экономическим сотрудничеством, вносит предложения по совершенствованию валютно-финансовых отношений с иностранными государствами.

Государственный таможенный комитет (ГТК) – центральный орган исполнительной власти, непосредственно осуществляющий таможенное регулирование и контроль на территории Республики Беларусь. Это правоохранительный орган в сфере внешнеэкономической деятельности. Выполняет следующие задачи:

- реализация таможенной политики страны;
- обеспечение соблюдения законодательства о таможенном деле;
- обеспечение в пределах своей компетенции экономической безопасности республики;

- совершенствование средств таможенного регулирования торгово-экономических взаимоотношений, исходя из приоритетов развития экономики Республики Беларусь и обеспечения благоприятных условий для участия страны в международном разделении труда;

- содействие развитию внешнеэкономических связей;
- создание и обеспечение благоприятного таможенного режима для выполнения международных договоров;

- борьба с контрабандой, нарушением таможенных правил, законодательства о налогах, относящихся к компетенции таможенных органов;

- своевременное и полное взимание таможенных пошлин, я логов и других обязательных платежей.

В целом система управления таможенным делом определяется Таможенным кодексом и включает три уровня: Государственный таможенный комитет, региональные таможенные управления, а таможни.

Особое место в управлении внешнеэкономической сферой занимает **Национальный банк РБ (НЦ РБ)** главный банк страны и ее эмиссионный центр. Он представляет интересы страны в центральных банках других стран, международных банках, иных финансово-кредитных организациях при условии осуществления сотрудничества на уровне центральных банков; выдает лицензии коммерческим банкам на осуществление операций в иностранной валюте и на открытие представительств иностранных банков и иных финансово-кредитных учреждений на территории Республики Беларусь. Национальный банк управляет золотовалютными резервами Республики Беларусь, определяет и публикует официальный курс национальной денежной единицы к денежным единицам других стран. Национальный банк Республики Беларусь вправе осуществлять любые операции в иностранной валюте в стране и за границей, которые соответствуют законодательству Республики Беларусь и приняты в международной банковской практике.

Областные исполнительные комитеты и Минский городской исполнительный комитет направляют свою деятельность на расширение контактов участников ВЭД с зарубежными организациями и фирмами, на развитие экспортной базы, повышение инвестиционной привлекательности.

Важное место в системе государственного управления внешнеэкономическими связями занимают органы контролирующего и обслуживающего направления. **Контрольные функции в сфере ВЭД** выполняют Комитет государственного контроля Республики Беларусь, Государственный комитет по стандартизации, в системе которого производится сертификация и стандартизация продукции.

Валютно-кредитное и финансовое обслуживание субъектов хозяйственной деятельности участников ВЭД в их взаимоотношениях с зарубежными партнерами осуществляется коммерческими банками, которым НБ РБ выдал лицензии, предоставляющие им право осуществлять операции с расчетами в иностранной валюте, открывать валютные счета участникам ВЭД.

Правовое обслуживание участников ВЭД в случае возникновения споров в процессе осуществления внешнеэкономических операций обеспечивает Международный арбитражный суд, арбитражная комиссия, действующая в рамках Торгово-промышленной палаты. Правовая помощь – одна из функций **Торгово-промышленной палаты Республики Беларусь (ТПП РБ)**. Это негосударственная коммерческая общественная организация, объединяющая предприятия и предпринимателей в целях защиты их интересов в отношении с государством и его органами и содействующая развитию внешнеэкономических связей Беларуси. Торгово-промышленная палата осуществляет следующие основные функции:

- выдает разрешение на открытие в Республике Беларусь представительств иностранных торговых палат, а также иностранных фирм и организаций, в сотрудничестве с которыми заинтересованы члены ТПП;
- подтверждает обстоятельства форс-мажора в соответствии с условиями внешнеторговых сделок и международных договоров Республики Беларусь;
- оказывает помощь, представляет и защищает интересы членов ТПП внутри страны и за рубежом по вопросам, связанным с их хозяйственной деятельностью;
- содействует развитию производства конкурентоспособной продукции путем привлечения зарубежных технологий и ноу-хау, инвестиций, созданию акционерных обществ, совместных предприятий и других организаций;
- представляет консультационные услуги;
- содействует иностранным фирмам в поиске деловых партнеров, осуществляет информационное обслуживание по вопросам внешнеэкономической деятельности, ее правового обеспечения;
- удостоверяет свидетельства о происхождении товаров, вывозимых из Республики Беларусь;
- выполняет поручение внешнеэкономических и других хозяйственных организаций на проведение экспертизы, контроля качества и комплектности, проверки количества импортных и экспортных товаров;
- проводит выставочную деятельность в Республике Беларусь и за рубежом;
- выполняет операции по патентованию за границей изобретений, промышленных образцов, регистрации товарных знаков белорусских предприятий.

8.2. Инструменты внешнеторговой политики Республики Беларусь. Законодательные основы регулирования ВЭД

- Внешнеэкономическая политика Республики Беларусь включает в себя:
- внешнеторговую политику регулирования экспорта и импорта товаров и услуг;
 - политику привлечения иностранных инвестиций;
 - регулирование национальных капиталовложений за рубежом;
 - валютную политику (регулирование валютного курса, установление режима конвертируемости и регулирование движения валюты и т.д.);
 - регулирование экспорта и импорта капиталов, рабочей силы;
 - ограждение национальной экономики от негативных внешних влияний (чрезмерных колебаний валютных курсов, недобросовестной конкуренции и т.д.);
 - укрепление отечественного бизнеса за рубежом;
 - обеспечение географической сбалансированности внешнеэкономических операций между странами и регионами.

Внешнеторговая политика – государственная экономическая политика, оказывающая влияние на внешнюю торговлю посредством налогов, субсидий и

прямых ограничений на импорт и экспорт. Поскольку хозяйство всех стран в той или иной мере зависит от экспорта и импорта, государство в законодательном порядке устанавливает определенные правила внешней торговли. Исторически сложились два противоположных вида внешнеторговой политики: протекционизм и свобода торговли.

Протекционизм— это теория и практика регулирования внешней торговли, направленные на защиту экономических субъектов национальной экономики от иностранной конкуренции.

Государства, проводя протекционистскую политику, используют инструменты внешнеторговой политики, выбор которых зависит от ее конкретных целей. Для достижения одной и той же цели могут быть применены различные инструменты, поэтому в каждой конкретной ситуации государство выбирает то или иное их сочетание. Государство может давать рекомендации и поощрять хозяйствующие субъекты к тем или иным действиям, что иногда приносит положительные результаты. Например, крупные фирмы вправе ожидать, что, поступая в соответствии с этими рекомендациями, они могут получить определенные льготы и преимущества (государственные заказы и т.д.). Однако подобные рекомендации имеют только единичный эффект и не способствуют достижению более широких государственных целей.

Свободная торговля— политика невмешательства государства в международную торговлю, допущение свободного ввоза и вывоза товаров. Считается, что такая политика способствует наиболее эффективному распределению ресурсов в мировом масштабе и максимизации мирового дохода.

Более действенными инструментами государственной внешнеторговой политики являются различного рода запреты, например, на экспорт или импорт какой-либо продукции вообще или в отношении определенной страны.

К инструментам внешнеторговой политики относится также система двусторонних и многосторонних договоров. Однако чаще всего в условиях развитых рыночных отношений применяются такие инструменты, с помощью которых государство, воздействуя на увеличение или уменьшение прибыли от внешней торговли, заставляет хозяйствующие субъекты принимать решения в этой области в соответствии с целями государственной политики. К этим инструментам относятся тарифы (tariffs) и нетарифные барьеры (nontariff barriers). Классическим и основным *инструментом внешнеторговой политики* являются таможенные тарифы.

Правовое регулирование ВЭД осуществляется в соответствии с определёнными принципами. Принцип суверенитета состоит в том, что:

Республики Беларусь, как независимое государство, обладает личной свободой самостоятельно решать на своей территории все правовые вопросы, связанные с ВЭД, посредством внутреннего законодательства;

Республики Беларусь, как участник мирового сообщества государств, признает международное право, относящееся к ВЭД, и применяет его на своей территории, в том числе подписанные и (или) ратифицированные:

Принцип верховенства закона состоит в том, что:

регулирование ВЭД в Республике Беларусь осуществляется только законами и действующими в их исполнение иными нормативными актами, которые не могут создавать условия менее благоприятные для субъектов ВЭД, чем это установлено в законах;

оперативное регулирование ВЭД осуществляется посредством нормативных актов, издаваемых уполномоченными органами и должностными лицами.

Принцип юридического равенства и недискриминации заключается в том, что все субъекты ВЭД, независимо от их национальности, формы собственности, формы хозяйственной деятельности и других обстоятельств, пользуются на территории Республики Беларусь равными правами и несут равные обязанности, за исключением случаев, специально установленных законодательством посредством привилегий, льгот, ограничений, запретов и иммунитетов.

Принцип свободы внешнеэкономического предпринимательства подразумевает, что осуществление данного вида деятельности в любых формах, не запрещённых законом, с любыми контрагентами и объектами деятельности не требует специальных разрешений; субъект предпринимательства является единственным собственником результатов, полученных в результате этой деятельности;

Принцип защиты интересов субъектов ВЭД предполагает, что Республика Беларусь, как государство, гарантирует эту защиту как на своей территории, так и за её пределами, всеми доступными средствами, установленными внутренним законодательством и нормами международного права. В частности, в случае применения другими государствами, таможенными союзами или экономическими группировками ограничений, затрагивающих законные права и интересы субъектов ВЭД Республики Беларусь на их территории, уполномоченные органы государственного регулирования ВЭД могут применять адекватные ответные меры на такие действия, включая возмещение причинённого ущерба.

Источники правового регулирования внешнеэкономической деятельности и поддержки экспорта

Закон Республики Беларусь «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» от 25 ноября 2004 г. № 347-З.

Закон Республики Беларусь о международных договорах Республики Беларусь от 23 июля 2008 г. № 421-З.

Указ Президента Республики Беларусь от 25.08.2006 № 534 (ред. от 14.03.2022) "О содействии развитию экспорта товаров (работ, услуг)".

Указ Президента Республики Беларусь от 24.09.2009 № 466 (ред. от 19.09.2022) "О некоторых мерах по реализации товаров, произведенных в Республике Беларусь".

Указ Президента Республики Беларусь от 27.03.2008 № 178 (ред. от 26.07.2022) "О порядке исполнения внешнеторговых договоров".

Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 05.05.2021 № 262 (ред. от 24.05.2022) "О поддержке экспорта и страховании".

Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 23.04.2021 № 249 "Об установлении перечня банков, уполномоченных на предоставление экспортных кредитов".

Постановление Совета Министров Республики Беларусь, Национального банка Республики Беларусь от 04.05.2021 № 260/5 "Об экспортном финансировании".

Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 22.05.2021 № 284 "О повышении эффективности внешнеэкономической деятельности" (

В республике каждые пять лет разрабатываются *государственные целевые программы*. Так, Национальной программой поддержки и развития экспорта Республики Беларусь на 2016 – 2020 годы, разработанной в соответствии с основными положениями Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016 – 2020 годы предусматривалась конкретизация приоритетных целей, задач и механизмов их реализации в области внешнеэкономической деятельности.

В программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2021-2025 год есть раздел «Проактивная внешнеэкономическая политика». Программой предусмотрена диверсификация структуры экспорта и внешних рынков. В предстоящем пятилетии ставка будет сделана на качественный рост экспорта и его географическую диверсификацию, что позволит расширить рынки сбыта и обеспечить устойчивость внешней торговли.

8.3. Регулирование внешнеэкономической деятельности в Евразийском экономическом союзе (ЕАЭС)

В рамках интеграционного объединения Евразийского экономического союза (далее – ЕАЭС, Союз) государства-члены достигли договоренностей о проведении единой внешнеторговой политики. Внешнеторговая политика ЕАЭС направлена на содействие устойчивому экономическому развитию государств-членов ЕАЭС, диверсификации экономик, инновационному развитию, ускорению интеграционных процессов и, в целом, дальнейшему развитию ЕАЭС как эффективного и конкурентоспособного интеграционного объединения в рамках глобальной экономики.

Таможенно-тарифное регулирование является основой внешнеторговой политики ЕАЭС и относится к экономическим методам государственного управления, реализуемому на интеграционном уровне ЕАЭС.

В соответствии с Таможенным ЕАЭС (ст. 1) в Евразийском экономическом союзе (далее – Союз) осуществляется единое таможенное регулирование, включающее в себя установление порядка и условий перемещения товаров через таможенную границу Союза, их нахождения и использования на таможенной территории Союза или за ее пределами, порядка совершения таможенных операций, связанных с прибытием товаров на таможенную территорию Союза, их убытием с таможенной территории Союза, временным хранением товаров, их таможенным декларированием и выпуском, иных таможенных операций, порядка уплаты таможенных платежей, специальных, антидемпинговых,

компенсационных пошлин и проведения таможенного контроля, а также регламентацию властных отношений между таможенными органами и лицами, реализующими права владения, пользования и (или) распоряжения товарами на таможенной территории Союза или за ее пределами.

Таможенное регулирование в Союзе осуществляется в соответствии с международными договорами и актами, составляющими право Союза, а также в соответствии с Договором о Евразийском экономическом союзе от 29 мая 2014 года. Таможенное регулирование в Союзе основывается на принципах равноправия лиц при перемещении товаров через таможенную границу Союза, четкости, ясности и последовательности совершения таможенных операций, гласности в разработке и применении международных договоров и актов в сфере таможенного регулирования и их гармонизации с нормами международного права, а также на применении современных методов таможенного контроля и максимальном использовании информационных технологий в деятельности таможенных органов.

Полномочия по принятию решений в сфере таможенно-тарифного регулирования в соответствии с Договором о Евразийском экономическом союзе от 29 мая 2014 года переданы наднациональному органу – Евразийской экономической комиссии (ЕЭК). Решения ЕЭК входят в договорно-правовую базу ЕАЭС и подлежат непосредственному применению на территориях государств-членов ЕАЭС.

В целях реализации мер таможенно-тарифного регулирования Евразийская экономическая комиссия (далее – ЕЭК) устанавливает ставки ввозных таможенных пошлин, определяет условия и порядок применения тарифных преференций и предоставления тарифных льгот, что оказывает влияние на институциональную составляющую государственного управления в экономической сфере в части сужения спектра полномочий национальных органов управления. Решения ЕЭК и Высшего Евразийского экономического совета публикуются на официальном интернет-сайте ЕЭК – официальном источнике опубликования решений и материалов органов Евразийского экономического союза (www.eurasiancommission.org).

В рамках ЕАЭС создан единый механизм применения специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер в отношении импорта товаров из третьих стран. Данные меры применяются после проведения расследования и принятия по нему соответствующего решения.

В соответствии с Договором о Евразийском экономическом союзе от 29 мая 2014 года в торговле с третьими странами ЕАЭС применяются единые меры нетарифного регулирования (статья 46), которые устанавливаются в соответствии с порядком, определенным в приложении № 7 к указанному Договору.

Едиными мерами нетарифного регулирования являются:

- запрет ввоза и (или) вывоза товаров;
- количественные ограничения ввоза и (или) вывоза товаров;
- исключительное право на экспорт и (или) импорт товаров;

- автоматическое лицензирование (наблюдение) экспорта и (или) импорта товаров;

- разрешительный порядок ввоза и (или) вывоза товаров.

Введение запретов и разрешительного порядка регламентировано Решением Коллегии ЕЭК от 21 апреля 2015 г. № 30 (с изменениями и дополнениями).

Положения Договора о Евразийском экономическом союзе от 29 мая 2014 года позволяют государствам-членам ЕАЭС также вводить и применять в торговле с третьими странами меры нетарифного регулирования в одностороннем порядке на временной основе.

В соответствии с Законом Республики Беларусь от 10 января 2014 г. № 129-З «О таможенном регулировании в Республике Беларусь» перемещение товаров через таможенную границу ЕАЭС в Республике Беларусь осуществляется в соответствии с международными договорами и актами в сфере таможенного регулирования.

Таможенно-тарифное регулирование в Республике Беларусь осуществляется в соответствии с правом Евразийского экономического союза (ЕАЭС).

Элементами таможенно-тарифного регулирования являются:

- Единая товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности ЕАЭС;

- Единый таможенный тариф ЕАЭС;

- Единые правила определения страны происхождения.

К товарам, ввозимым в Республику Беларусь из третьих стран, применяются ставки ввозных таможенных пошлин Единого таможенного тарифа Евразийского экономического союза, утвержденного Решением Совета ЕЭК от 16 июля 2012 г. № 54 (с изменениями и дополнениями). В Республике Беларусь действует ряд нормативных правовых актов, устанавливающих ставки вывозных таможенных пошлин в отношении товаров, вывозимых с территории Республики Беларусь за пределы таможенной территории Евразийского экономического союза:

- калийные удобрения;

- семена рапса;

- лесоматериалы;

- необработанные шкуры, дубленая кожа;

- нефть и нефтепродукты.

ТЕМА 9 УПРАВЛЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИИ. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Вопросы

- 9.1. Формы внешнеэкономической деятельности предприятия.
- 9.2. Управление внешнеэкономической деятельностью на предприятии
- 9.3. Формы организации внешнеэкономической службы предприятия.
- Организационные структуры внешнеэкономических служб предприятия
- 9.4. Планирование внешнеэкономической деятельности, внешнеэкономическая стратегия предприятия
- 9.5. Оценка эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия

9.1. Формы внешнеэкономической деятельности предприятия

Внешеэкономическая деятельность предприятий представляет собой сферу хозяйственной деятельности, связанную с международной производственной и научно-технической кооперацией, экспортом и импортом продукции, выходом предприятия на внешний рынок.

Внешеэкономическую деятельность вправе осуществлять предприятия и организации промышленности, сельского хозяйства, перерабатывающих отраслей агропромышленного комплекса, транспорта, связи, строительства, туристическо-экскурсионные организации и т.д.

Рассмотрим основные задачи развития и функции ВЭД (табл. 9.1). Как видно из таблицы, решение поставленных задач и выполняемые функции ВЭД должны способствовать экономическому росту страны. Таким образом, каждое предприятие ВЭД вносит свой вклад в обеспечение роста экономических показателей государства

Таблица 9.1- Перечень основных задач развития и функций ВЭД

Основные задачи развития ВЭД	Основные функции ВЭД
Использование особенностей мирового рынка путем выбора материальных и трудовых ресурсов производства	Обеспечение равного уровня экономического и национального развития
Выбор путей и форм сбыта готовой продукции с целью получения максимальной прибыли	Соизмерение различных издержек производства в национальной и мировой экономике
Выбор соответствующего интересам предприятия партнера при кооперации производства	Использование преимуществ международного разделения труда
Выбор способов и возможностей укрепления экономического потенциала предприятия	Повышение эффективности национальной экономики
Создание условий для экономической стабильности взаимосвязанных подразделений предприятия	Преодоление кризисных ситуаций в рыночных условиях хозяйствования

Правильно выбранная финансовая политика предприятия становится одним из главных экономических рычагов организации общественного воспроизводства, что должно привести к развитию национальной экономики в целом.

Внешнеэкономическая деятельность может осуществляться в трех основных **формах**: в ходе экспортно-импортных операций, путем создания предприятий с иностранными инвестициями и на основе совместной предпринимательской деятельности.

Экспортно-импортные операции могут выполняться двумя способами: прямым и косвенным. При *прямых операциях* предприятие ведет экспортно-импортную деятельность самостоятельно, используя для этого собственные специализированные службы в своей стране и за рубежом, а также действуя через зарубежных агентов. При *косвенных операциях* экспортно-импортная деятельность ведется через независимых посредников – международных торговцев.

Прямые операции требуют серьезных начальных капиталовложений, подготовленных кадров, разветвленного аппарата за рубежом и большого опыта. Поэтому они обычно ведутся крупными предприятиями, располагающими значительными ресурсами. Косвенные операции характерны для сравнительно небольших предприятий, начинающих международную коммерческую деятельность и стремящихся избежать свойственного ей риска.

Различают *активные* и *пассивные* экспортно-импортные операции. Активные связаны с реализацией стратегии продвижения на зарубежные и отечественный рынки, пассивные – имеют целью решение повседневных задач, например ликвидацию временного дефицита определенного товара, реализацию излишков сезонных товаров и т.п.

Внешнеэкономическая деятельность путем **создания предприятий с иностранными инвестициями** имеет целью получение прибыли на основе привлечения в национальную экономику иностранных материальных и финансовых ресурсов, совершенной зарубежной техники и технологий, а также передового управленческого опыта.

В качестве *иностранных инвестиций* могут использоваться все виды имущественных и интеллектуальных ценностей, вкладываемые зарубежными инвесторами в объекты предпринимательской и других видов деятельности:

- целевые денежные вклады;
- ценные бумаги;
- новые и модернизируемые основные и оборотные средства;
- научно-техническая продукция;
- имущественные права;
- интеллектуальная собственность.

Инвестирование на белорусской территории осуществляется зарубежными инвесторами следующими путями:

- создание предприятий и филиалов предприятий, полностью им принадлежащих;

долевое участие в предприятиях, создаваемых совместно с белорусскими юридическими и физическими лицами;

приобретение предприятий, имущественных комплексов, ценных бумаг;

приобретение прав пользования землей и иными природными ресурсами;

иные виды деятельности, в том числе предоставление займов, кредитов и имущества.

Иностранные инвестиции на территории Беларуси пользуются *правовой защитой*. Условия деятельности иностранных инвесторов в нашей стране не могут быть менее благоприятными, чем для белорусских юридических и физических лиц.

Внешекономическая деятельность на основе **совместной предпринимательской деятельности с иностранными партнерами** осуществляется в следующих формах: производственная кооперация, производство по контракту, управленческий контракт, продажа лицензий, франчайзинг.

Производственная кооперация имеет целью объединить и скоординировать усилия отечественного и зарубежного предприятий по совместному производству какого-то сложного продукта. Производственная кооперация закрепляется специальным долгосрочным соглашением, предусматривающим согласование производственных программ, обмен компонентами изделия, материалами и сырьем, необходимыми для его изготовления. В качестве примера такой кооперации можно привести совместную работу российских и белорусских предприятий по производству грузовой автотехники. Производственная кооперация дает возможность снизить затраты за счет использования налаженных технологий и существующих производственных мощностей. Определенный эффект дает также объединение каналов распределения товаров, систем торговли и послепродажного обслуживания.

Производство по контракту (так называемое подрядное производство) предусматривает заключение зарубежной фирмой долгосрочного соглашения с местным предприятием на производство им определенного изделия или на его сборку. При этом зарубежная компания оставляет за собой полный контроль за продвижением товара на рынок и его реализацией. Эта форма предпринимательства применима тогда, когда фирме нет смысла развивать в данной стране свои мощности, а выгодно использовать существующие. Это возможно лишь в тех случаях, когда удастся найти хорошо технически оснащенное предприятие и есть уверенность в том, что оно будет надежным партнером. Данная форма внешнеэкономической деятельности получает все большее распространение: многие крупные фирмы именно таким путем производят значительную часть своей "фирменной" продукции. Это объясняется рядом существенных преимуществ производства по контракту:

возможность внедрения на рынки, защищенные таможенными или административными барьерами;

обеспечение контроля за рынком;

минимальные капиталовложения и снижение стоимости производства за счет низкой оплаты труда и других издержек.

Управленческий контракт – это соглашение, при котором контроль над текущей деятельностью предприятия или ее частью передается в руки другой компании за определенное вознаграждение. Компания, принимающая на себя обязанность управлять деятельностью предприятия, являющегося предметом управленческого контракта, может выполнять следующие функции: общее управление, финансовое управление, управление персоналом, производством или маркетингом.

Франчайзинг – вид отношений между рыночными субъектами, когда одна сторона (**франчайзер**) передает другой стороне (**франчайзи**) за плату (паушальный взнос и роялти) право на определённый вид предпринимательства, используя разработанную бизнес-модель его ведения: действовать от своего имени, используя технологию, сырьё, товарные знаки и/или бренды франчайзера.

9.2. Управление внешнеэкономической деятельностью на предприятии

Внешеэкономическая деятельность предприятий и организаций строится на основе валютной самокупаемости, самофинансирования, на долгосрочной сбалансированной основе.

Фирма или организация в процессе управления своей внешнеэкономической деятельностью, реализует шесть основных **функций управления**:

1. **Планирование** – составление краткосрочных, среднесрочных и долгосрочных планов развития внешнеэкономической деятельности, а также разработка бизнес-планов для новых внешнеэкономических проектов.

2. **Организация** – создание (формирование) организационных подразделений фирмы для осуществления внешнеэкономических операций, распределение сотрудников на участки работы, наделение их соответствующими функциями, полномочиями и ответственностью, определение форм и методов подготовки и реализации внешнеэкономической связей

3. **Координация и согласование** задач и функций внешнеэкономической деятельности с другими отделами и подразделениями фирмы с целью не допускать противоречий в решениях и обеспечивать слаженность и оптимизацию всей работы

4. **Учет результатов и оценка эффективности** внешнеэкономической деятельности за счет определения прибыльности внешнеэкономических сделок отдельно по конкретным видам товаров по всей номенклатуре выпускаемой продукции, по регионам, по видам операций (экспорт/импорт) и т.д.

5. **Контроль внешнеэкономических операций** (как в оперативном, так и в стратегическом режиме – текущий мониторинг за ходом реализации и контроль за выполнением годовых, среднесрочных и долгосрочных планов внешнеэкономической деятельности и организация проведения

соответствующих ревизий по воплощению внешнеэкономических и маркетинговых стратегий в жизнь

6. Обеспечение информационной системы обслуживания внешнеэкономической деятельности фирмы за счет внедрения информационных систем управления, использование сети Интернет и др. для создания банка данных внешнеэкономической информации. В настоящее время в этих целях успешно используется целый ряд информационных систем управления, таких как MIS- Management Information System, DSS- Decision Support System, MDSS – Marketing Decision Support System, MSM – Market Selection Model и др.

Наряду с основными функциями управления, можно выделить **специфические функции управления** внешнеэкономической деятельностью предприятия:

1. **Аналитическая**, которая предполагает изучение международной рыночной среды, конъюнктуры отдельных зарубежных рынков, предложений/запросов потребителей зарубежных рыночных сегментов.

2. **Товарно-производственная** – совершенствование и адаптация товара к условиям местных рынков.

3. **Сбытовая**, предполагающая организацию сбытовой сети за рубежом для продвижения товаров на экспорт.

4. Осуществление **определенной ценовой политики**, проведение рекламной работы на внешних рынках и т.д.

9.3. Формы организации внешнеэкономической службы предприятия. Организационные структуры внешнеэкономических служб предприятия

Организационная структура управления внешнеэкономической деятельностью предприятия определяется прежде всего теми целями и задачами, которые она должна решать. В силу многообразия конкретных целей, задач, условий, специфики работы не существует единой стандартной структуры внешнеторговой фирмы.

Наибольший опыт управления внешнеэкономической деятельностью накоплен в специализированных внешнеэкономических объединениях (ВЭО). Ведущей структурной единицей ВЭО является *фирма*, работа которой специализируется на торговле определенными товарами либо на группе стран. Возглавляет фирму директор и в зависимости от объема работы – несколько его заместителей.

Функциональные департаменты, отделы и службы, содействующие работе специализированных фирм и ВЭО, можно условно разделить на три группы.

1. Группа отделов и служб, осуществляющих планирование:

- **планово-экономический отдел** – планирование внешнеторговой деятельности и контроль выполнения плана, анализ хозяйственной деятельности ВЭО;

- **валютно-финансовый отдел** – валютное планирование и контроль за банковскими валютными, кредитными и расчетными операциями, соблюдение интересов ВЭО при внешнеторговых сделках;

- транспортный отдел – планирование и обеспечение перевозок экспортных и импортных грузов;

- бухгалтерия ВЭО – учет и отчетность, расчеты с банками, поставщиками и сторонними организациями, расчет и выплата заработной платы, анализ (совместно с плановым отделом) результатов финансовой деятельности и рекомендации по ее улучшению.

2. Группа отделов, занимающихся непосредственно маркетингом:

- отдел конъюнктуры и цен – исследование спроса, предложения, динамики цен, структуры рынков, систематизация конъюнктурных материалов, координация работы фирм с общими иностранными агентами, методическое руководство и контроль правильности расчетов и применения цен фирмами при подготовке и заключении контрактов, другая работа по исследованию конъюнктуры рынков;

- отдел рекламы и выставок – обеспечение рекламной деятельности ВЭО, организация участия специализированных фирм в международных выставках и ярмарках;

- инженерно-технический отдел – изучение действующих на мировом рынке технических требований к товарам, информирование о них непосредственных производителей товаров, анализ технического уровня и качества продукции, ее конкурентоспособности, подготовка соответствующих заключений и рекомендаций специализированным фирмам по этим вопросам;

- отдел совместных предприятий – координация, планирование и контроль деятельности совместных предприятий, Созданных с участием иностранного капитала на территории России, и смешанных обществ, созданных с участием объединения за рубежом, создание новых смешанных обществ за рубежом и ликвидация их;

- отдел технического обслуживания и запчастей – организация гарантийного и послегарантийного технического обслуживания экспортируемых объединением товаров в зарубежных странах, обеспечивает технические центры и зарубежных агентов объединения необходимыми запасными частями, ремонтным оборудованием и транспортом.

3. Группа отделов, обеспечивающих принятие и исполнение управленческих решений:

- отдел развития – совершенствование организационной структуры объединения;

- юридический отдел – помощь в составлении условий контрактов и соглашений, консультация фирм по вопросам презентаций и рекламаций, разногласий, защита интересов ВЭО в судах и арбитражах, правовое обеспечение;

- протокольный отдел – выполнение поручений руководства ВЭО и фирм по встречам, приему и проводам представителей иностранных фирм, прибывших с деловыми целями;

- отдел информационных технологий – автоматизация расчетов, внедрение экономико-математических методов и ЭВМ в практику работы объединения и

фирм, создание совместно с другими отделами и фирмами баз данных и ведение их;

- отдел кадров – вопросы подбора и расстановки персонала, ведение личных дел работников;
- отдел зарубежных командировок – оформление командировок за рубеж;
- канцелярия – регистрация и контроль организационно-распорядительной документации и переписки;
- административно-хозяйственный отдел – снабжение необходимыми для работы объединения материалами и оборудованием, ответственность за эксплуатацию здания, другая хозяйственная работа.

Создание такой разветвленной структуры управления ВЭД характерно для предприятий, когда их деятельность целиком и полностью сосредоточена на внешних рынках. Однако число таких предприятий меньше, чем предприятий, занимающихся производством. На промышленных предприятиях, активно участвующих во внешнеэкономической деятельности, внешнеторговый аппарат существует в основном в двух формах: как часть внутрипроизводственной структуры – внешнеэкономический отдел (отдел внешнеэкономических связей) и как относительно самостоятельное подразделение – внешнеторговая фирма.

Внешеэкономические службы предприятия строятся на двух уровнях:

- **высший** – в виде центральных служб стратегического управления внешнеэкономической деятельностью;
- **низовой** – в виде отделов оперативной работы.

В практике организации внешнеэкономических служб предприятия встречаются пять основных **типов структур** построения. Для низового уровня характерны следующие структуры линейно-функционального характера:

1. По видам (функциям) внешнеэкономической деятельности.

Как правило, такую структуру имеют небольшие по размерам фирмы, работающие с узким товарным ассортиментом на небольшом числе зарубежных рынков и их сегментов, которые отличаются определенной однородностью, стабильностью и незначительной емкостью.

Такая структура подходит для фирм, производящих стандартные, не индивидуализированные товары, которые не требуют значительной модификации в зависимости от различного предъявляемого к ним на разных зарубежных рынках спроса, а также не являются объектом активного воздействия научно-технического прогресса и т.д.

Недостатки такого рода структур следующие:

- отсутствие специальных подразделений по видам товаров, что затрудняет управление процессом разработки нового товара, замедляет инновации;
- отсутствие специальных подразделений по зарубежным рынкам, что приводит к замедлению реакции на изменения спроса на зарубежных рынках;
- усложнение решения вопросов финансирования внешнеэкономической деятельности предприятия в целом и отдельных внешнеэкономических проектов.

2. По товарно-отраслевому принципу.

Такую структуру имеют фирмы, выпускающие и/или экспортирующие продукцию широкого ассортимента с различной технологией изготовления, коротким жизненным циклом, со значительной степенью инноваций. Они, как правило, специализируются на небольшом числе динамично развивающихся зарубежных рынков однородного характера.

К недостаткам такой структуры можно отнести:

- чрезмерную технологическую ориентацию фирмы при поставке товаров за рубеж;
- трудности поиска и выхода на новые рынки сбыта;
- сложность проведения комплексной региональной политики;
- утяжеление структуры за счет многочисленных товарных отделов;
- ослабление координационных связей по функциям, их дублирование и неоправданное дробление;
- усложнение общего стратегического управления.

3. По географическому принципу.

Такая структура имеет наибольшее распространение при организации внешнеэкономической деятельности фирмы. Она позволяет координировать и дифференцировать рыночную стратегию фирмы, добиваться чуткого реагирования на изменение среды и характера спроса на зарубежных рынках и своевременно адаптировать поставляемые на них товары. Такая структура подходит для фирм, продающих однородные товары с однородными требованиями со стороны потребителей на различных зарубежных рынках, способных взаимно заменять и/или дополнять друг друга. Товары этих фирм не должны быть подвержены резким колебаниям конъюнктуры рынка, особенно спроса на нем, и отличаться сезонностью продаж. Они должны продаваться через широкую сбытовую сеть посредников.

Среди недостатков такой структуры можно выделить следующие:

- децентрализация и дублирование ряда функций в управлении;
- снижение координации внешнеэкономической работы по товарам и функциям;
- отсутствие эффективности продаж для наукоемких товаров и услуг фирмы за рубежом.

4. По группам потребителей или рыночным сегментам.

Такая структура рассчитана на удовлетворение требований индивидуализированных групп конечных потребителей, повышая степень их обслуживания, обеспечивает долговременность связей с партнерами и оптимизирует прибыль.

5. Матричная структура построения в большей степени связана с построением центральных служб управления внешнеэкономической деятельностью. Ее основными недостатками являются косность и консервативность в принятии решений, неспособность обеспечения мобильной адаптации к новым условиям функционирования зарубежных рынков.

Как правило, на практике происходит комбинирование различных типов структур и формирование уникальных, оригинальных структур управления фирмой.

При построении структуры управления внешнеэкономической деятельностью фирмы необходимо соблюдение следующих **принципов организационной оптимизации**:

1. Гибкость, мобильность и адаптивность системы организации внешнеэкономической деятельности (например, создание временных творческих коллективов для выполнения конкретной задачи, проекта и т.д.)
2. Относительная простота структуры (без дублирования функций)
3. Соответствие специфике ассортимента товаров
4. Соответствие специфике внешних рынков.

9.4. Планирование внешнеэкономической деятельности, внешнеэкономической стратегии предприятия

Планирование ВЭД – это действия и решения, предпринятые руководством предприятия (организации, компании, фирмы), которые обеспечивают достижение поставленных целей компании в области внешнеэкономической деятельности на длительную перспективу.

Планирование создает основу для устойчивого эффективного ведения бизнеса.

Планирование позволяет предприятию (компании):

- определить свою экономическую позицию;
- конкретизировать цели и задачи, выделить приоритеты;
- проанализировать свой потенциал;
- выявить возможные проблемы в будущем;
- выработать политику по различным аспектам своей деятельности (финансовую, техническую, ценовую, кадровую, маркетинговую и т.д.);
- выявить будущие риски и разработать мероприятия по их нейтрализации;
- скоординировать деятельность всех структурных подразделений;
- определить объем, источники, и направления рационального использования ресурсов.

Планирование ВЭД предприятия осуществляется на основе действующих норм и нормативов, цен, таможенного и валютного законодательства.

Особенности процесса планирования заключаются в том, что крупные фирмы имеют специальные плановые подразделения, обладают достаточными финансовыми возможностями для привлечения внешних консультантов и специалистов, особенно при разработке стратегических планов. Средние и мелкие предприятия встречаются с определенными трудностями при планировании из-за отсутствия компетентных сотрудников и достаточных средств на эти цели. Но процесс планирования им так же необходим, потому что, несмотря на то, что внутренняя среда таких организаций более проста, управляема и обозрима, их внешняя среда неопределенна и непредсказуема.

Основная задача планирования ВЭД – обеспечение валютного самофинансирования и самоокупаемости в экспортно-импортной деятельности, научно-техническом и производственном сотрудничестве с зарубежными партнерами.

Процесс планирования ВЭД предприятия (компании) заключается в решении задач, связанных с выбором альтернативных действий:

- по разработке стратегических целей компании: общих и непосредственно внешнеэкономических;
- по оценке ее возможностей и ресурсов (финансовых, производственных, кадровых, организационных и т.д.);
- по анализу ситуаций на зарубежных и внутреннем рынках и результатов маркетинговой деятельности;
- по определению стратегии на перспективу и разработке программ и др.
- На основе решения вышеназванных задач осуществляется выработка стратегии.

Важнейшими составляющими процесса планирования ВЭД являются разработка программ и планов.

Программы, как правило, определяют развитие одного из важных аспектов жизнедеятельности предприятия. Это, например, программы по совершенствованию технологии, модернизации оборудования, организации контроля качества, учета движения продукции, ресурсов и другие программы, связанные с реализацией внешнеэкономических операций.

В основе разработки программ ВЭД лежит оценка *внешнеэкономического потенциала предприятия*, включающего:

- производство продукции высокого качества, постоянно обновляющейся и конкурентоспособной на мировом рынке, отличающейся низкими производственными затратами, широким ассортиментом.
- применение современного высокотехнологического оборудования, характеризующегося высокой производительностью труда, непрерывностью технологического процесса с использованием преимуществ серийного производства, возможностью гибкой перестройки;
- наличие высококвалифицированных специалистов, способных решать в комплексе все вопросы, связанные с производством продукции, отвечающей высоким требованиям мирового рынка и последующей ее реализации за рубежом, включая послепродажное гарантийное обслуживание для зарубежных потребителей;
- выгодное месторасположение предприятия для международного сотрудничества, что минимизирует расходы на транспортировку, погрузку, разгрузку и транзит,
- поиск и привлечение минимального количества надежных поставщиков комплектующих, полуфабрикатов, сырья и материалов, гарантирующих бесперебойные поставки.

Планирование на предприятии включает в себя *систему планов*. Если рассматривать временной аспект планирования, то планы бывают:

- стратегические (долгосрочное планирование на 5-15 лет);
- среднесрочные (на 3-5 лет);
- краткосрочные или текущие (на 1-2 года).

Общие цели предприятия и средства их достижения, определенные стратегическими планами конкретизируются в текущих планах, разрабатываемых, как правило, на один год, с распределением по кварталам и месяцам.

В организационно-структурном аспекте планы подразделяются на:

- корпоративные (для всего предприятия, организации);
- планы филиалов предприятия;
- планы структурных подразделений (производств, цехов, участков и т.д.).

В содержательном аспекте система планов взаимосвязана и характеризует различные стороны деятельности предприятия: план развития предприятия, план производства продукции; план реализации продукции; план маркетинга; план материально-технического обеспечения; финансовый план; план по труду и заработной плате; план издержек производства и др.

В международной практике наиболее распространенной формой внутрифирменного планирования является составление *бизнес планов*, имеющих, в отличие от программ, высокий уровень конкретной проработки.

В разных разделах бизнес-плана содержатся различные экономические аспекты предприятия, ориентированные на достижение плановых показателей развития внешнеэкономической деятельности. Но обязательное отражение в бизнес-плане должны найти следующие *аспекты ВЭД*:

- способы и формы выхода на внешний рынок; возможности использования новых форм международного сотрудничества: международная кооперация, купля продажа лицензий, франчайзинг, лизинг.;
- экономическое обоснование ВЭД, которое включает расчет издержек производства, в том числе возникающих в связи с требованиями иностранного импортера, связанных с налогообложением, уплатой таможенных сборов и пошлин, разработкой и внедрением международных стандартов качества и сертификации продукции;
- организационное обеспечение ВЭД, включая технические процедуры по подготовке, заключению и исполнению внешнеэкономических операций; наличие подразделений и квалифицированных специалистов, способных эффективно реализовывать поставленные задачи; обеспеченность производственными мощностями, транспортом, складскими помещениями; наличие стратегических поставщиков сырья, материалов, комплектующих для бесперебойной работы предприятия и т.д.
- нормативное обеспечение ВЭД, связанное с необходимостью соблюдения международного права и торговых обычаев, правил международной торговли, национального законодательства и законодательства страны зарубежного партнера в процессе проведения внешнеэкономических операций, включая правила государственного регулирования, требования к качеству и

упаковке продукции, законодательные основы зарубежного инвестирования и т.п. На рис. 5.1 представлена схема процесса планирования в международной компании

В процессе планирования внешнеэкономической деятельности первостепенное значение имеет стратегическое планирование.

Сущность разработки экономической стратегии на уровне предприятия состоит в ответе на четыре важнейших вопроса:

1. В каком финансово-экономическом состоянии находится предприятие в настоящее время?
2. Какое его состояние реально возможно и желательно в перспективе?
3. Какие возможны альтернативные направления развития с учетом сильных и слабых сторон, шансов, рисков?
4. Какими методами и средствами, управленческими решениями можно реализовать избранную стратегию?

Сформировать стратегию предприятия (компании) означает выработать глобальные цели, определить направления действий и необходимые средства.

Внешеэкономическая стратегия организации является составляющей общей экономической стратегии, которая, в современных условиях хозяйствования, выступает одним из условий функционирования преуспевающего предприятия.

В настоящее время в сфере бизнеса *стратегия предприятия (компании)* это:

- система организационно-экономических мер по достижению долгосрочных целей предприятия;
- программа (стратегический план) действий, определяющая приоритеты в деятельности, в решении проблем; ресурсы для достижения основной цели;
- генеральное направление деятельности предприятия, обеспечивающее согласование целей, возможностей их осуществления и интересов работников;
- средство достижения целей или совокупность перспективных ориентиров для работы предприятий;
- сценарий развития предприятия, дающий преимущества в конкурентной борьбе.

Выработка стратегии ВЭД предполагает реализацию следующих этапов:

1. Выбор долгосрочных целей и целей на международных рынках
2. Оценка готовности предприятия для вступления в международный бизнес (анализ внутренних возможностей)
3. Выбор формы осуществления ВЭД предприятия, включая выбор стратегических альтернатив за рубежом и в стране базирования
4. Разработка механизма внешнеэкономических операций с учетом анализа местных условий зарубежных стран
5. Реализация стратегии (исполнение международных коммерческих сделок, контроль за ходом ВЭД, корректировка целевой функции).

В состав *мероприятий, направленных на реализацию внешнеэкономической стратегии* могут входить следующие:

- установление инвестиционных приоритетов и направление ресурсов в наиболее привлекательные сферы деятельности;
- разработка мер, направленных на усиление конкурентоспособности и сохранение конкурентных преимуществ;
- создание высокопродуктивного хозяйственного портфеля и управление им;
- определение механизма внешнеэкономических сделок;
- объединение стратегических действий основных функциональных подразделений;
- решение вопросов и проблем, связанных с достижением поставленных целей;
- изучение и объединение предложений менеджеров на местах и т.п.

Показатели планирования внешнеэкономической деятельности

В состав *показателей, характеризующих развитие ВЭД предприятия* входят следующие:

1. объем производства экспортной продукции (в физическом и стоимостном выражении);
2. объем реализации продукции (услуг) на экспорт (в физическом и стоимостном выражении) или экспорт;
3. объем импортируемой продукции (услуг) (в физическом или стоимостном выражении) или импорт;
4. внешнеторговый оборот;
5. внешнеторговое сальдо;
6. объем и структура затрат на производство продукции (услуг) для ВЭД;
7. доходы от внешнеэкономической деятельности;
8. ассортимент экспортируемых и импортируемых товаров, услуг, научно-технических достижений;
9. прибыль (валовая и маржинальная);
10. рентабельность внешнеэкономических операций и др.

Наиболее важными показателями, характеризующими развитие внешнеэкономических связей предприятия, являются: экспорт, импорт, внешнеторговый оборот, внешнеторговое сальдо.

Экспорт – продажа иностранному партнеру товаров (продукции) в материально-вещественной форме с вывозом их за границу, продажа услуг и научно-технической продукции и достижений. Объектами экспорта являются не только товары отечественного, но и иностранного производства, ввезенные в страну и подвергшиеся существенной переработке.

Импорт – ввоз из-за границы товаров (продукции), научно-технической продукции, платное пользование услугами зарубежных фирм.

При планировании и учете экспорта и импорта применяются как стоимостные, так и натуральные и условно-натуральные показатели.

Планирование и учет экспорта в стоимостной оценке осуществляется по ценам, учитывающим стоимость товара и расходы по его доставке до сухопутной границы или до порта отгрузки страны-экспортера. *Для импортируемых товаров при стоимостной оценке* учитываются их стоимость и расходы по транспортировке до границы страны импортера.

Натуральные показатели (килограммы, тонны, метры, штуки и т.д.) определяют долю предприятия на рынке, характеризуют производственную специализацию предприятия. При помощи этих индикаторов определяется потребность в материальных, трудовых, энергетических и других видах ресурсах, производственных мощностях. Условно-натуральные измерители позволяют привести все виды выпускаемой продукции к одному образцу, принятому за базу (микросхемы серии «А», удобрения калийные $\text{т.К}_2\text{О}$ и т.д.).

Внешнеторговый оборот – сумма стоимостей экспорта и импорта на определенный календарный период (год, квартал, месяц). На динамику внешнеторгового оборота, экспорта и импорта оказывает влияние структура товаров, рост (снижение) физических объемов ввоза (вывоза) продукции, средние цены.

Внешнеторговое сальдо – представляет собой разницу между экспортом и импортом. Если экспорт превышает импорт, сальдо является «положительным», если наоборот – «отрицательным». Определение размеров внешнеторгового оборота предприятия служит основой планирования доходов от внешнеэкономической деятельности, издержек производства, прибыли валютных доходов и других индикаторов деятельности предприятия.

Планирование доходов предприятия от внешнеэкономической деятельности имеет свои особенности.

Доходы от внешнеэкономической деятельности являются составной частью общего результата хозяйственной деятельности предприятия и состоят из выручки от продажи товаров, услуг, научно-технической продукции, финансовых и других неторговых операций, курсовой разницы. При планировании доходов от ВЭД расчеты производятся в иностранной и национальной валюте. Чтобы рассчитать в национальной валюте валютную выручку умножают на прогнозируемый в данном календарном периоде курс иностранной валюты по отношению к национальной. Величина дохода от ВЭД зависит от курсовой разницы, т.е. изменения курса национальной валюты по отношению к иностранной.

При планировании затрат предприятия при осуществлении ВЭД следует учитывать следующее.

1. Осуществление предприятием внешнеэкономической деятельности требует материальных, трудовых, финансовых и других затрат, связанных с производством продукции (услуг) и их последующей реализацией или закупкой товаров (маркетинг, упаковка, транспортировка и т.д.). Кроме этого предприятия платят налоги, таможенные пошлины и сборы, которые также включаются в затраты (себестоимость).

2. Определение себестоимости ВЭД производится в соответствии с действующими в стране «Основными положениями по составу затрат,

включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг)». Но специфика ВЭД, учитывая особенности нормативно-правовой базы, в соответствии с которой она осуществляется, вызывает необходимость принимать во внимание следующие особенности:

- в структуре расходов значительный удельный вес имеют коммерческие расходы: по сертификации и лицензированию, по страхованию и обработке груза, страхованию гражданской ответственности, оплате таможенных пошлин, таможенных и экологических сборов, разрешений на проезд транспортных средств по иностранной территории,граничным командировкам и др.;
- в процессе ВЭД предприятие расходует денежные средства, как в своей стране, так и за рубежом;
- планирование валютных фондов.

3. Могут присутствовать непроизводительные расходы, связанные с уплатой штрафов и неустоек за нарушение законодательства в области налогового, таможенного, валютного законодательства, а также с невыполнением обязательств перед зарубежным партнером не планируются.

Прибыль от ВЭД планируется в национальных денежных единицах в составе общей прибыли при разработке финансового плана предприятия. Валютная прибыль, как правило, рассчитывается при выборе различных вариантов внешнеэкономических операций.

Планирование ВЭД на предприятии осуществляется на основе действующих норм и нормативов, цен, с учетом действующего законодательства.

9.5. Оценка эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия

Оценка эффективности экспортных сделок

На уровне предприятий и иных хозяйствующих субъектов под экономической эффективностью внешнеэкономических операций понимается степень увеличения дохода от них, получаемая либо как разница, либо как частное между результатами и затратами на их реализацию.

Система показателей экономической эффективности ВЭД делится на две группы:

1. Показатели эффекта, определяемые как абсолютные величины и выражаемые как разница между результатами и затратами в соответствующих денежных единицах.
2. Показатели эффективности, определяемые на основе отношения результатов к затратам и выражаемые в относительных единицах: процентах, долях единицы.

Для определения эффективности сделки первоначально рассчитывается показатель экономического эффекта. По экономическому смыслу он соответствует понятию прибыли.

Показатель экономического эффекта рассчитывается по формуле:

$$\text{Экс} = В - З,$$

где Ээкс – экономический эффект от экспорта; V и Z – выручка и затраты на экспорт в денежном выражении соответственно.

В связи с тем, что выручка от экспортных сделок поступает в иностранной валюте, а затраты учитываются в национальной, возникает необходимость ее пересчета в сопоставимые условия. Данный расчет выполняется по формуле:

$$V = P1 + P2,$$

где $P1$ – рублевый эквивалент отчислений в валютный фонд предприятия; $P2$ – рублевая выручка от обязательной продажи части валюты государству.

Показатель экономической эффективности экспортной сделки рассчитывается по формуле:

$$\text{ЭЭэкс} = V/Z,$$

где ЭЭэкс – экономическая эффективность экспортной сделки.

Экономическое содержание показателя эффективности выражается размером выгоды, полученной на каждый рубль затрат.

Сделка эффективна лишь тогда, когда $\text{ЭЭэкс} > 1$. Показатель эффективности экспортной сделки необходимо – сравнить с показателем эффективности сделки, заключенной на аналогичный товар, реализуемый на внутреннем рынке (ЭЭвн). Экспортная сделка эффективнее, если $\text{ЭЭэкс} > \text{ЭЭвн}$.

Оптимальным вариантом является ситуация, при которой $\text{ЭЭэкс} > \text{ЭЭвн} > 1$, однако, следует учитывать, что при отсутствии возможности увеличения объема продаж на внутреннем рынке экспортная сделка приемлема, даже в случае ее меньшей эффективности, чем на внутреннем рынке, но необходимым условием остается требование, чтобы ЭЭэкс была > 1 .

Оценка эффективности импортных сделок

Импортные сделки заключаются с целью ввоза товара для собственного потребления в процессе производства или для его реализации на внутреннем рынке. При этом в первом случае могут иметь место варианты с однократным или многократным потреблением. При закупке импортного товара однократного потребления (сырье, материалы и др.) расчет эффективности производится на основе сопоставления цены закупки на внешнем и внутреннем рынке (на аналогичный товар). В данном варианте расчет экономического эффекта производится по формуле:

$$\text{Эимп} = \text{Цимп} - \text{Цвн},$$

где Эимп , – эффект импортной сделки; Цимп – цена товара, закупаемого по импорту; Цвн – цена аналогичного товара на внутреннем рынке.

В случае если цена Цимп > Цвн – сделка убыточна и наоборот при Цимп < Цвн – прибыльна, т.е. имеет экономический эффект. Гораздо типичнее ситуации, когда по импорту закупаются то вары, предназначенные для многократного потребления: станки, машины, транспортные средства, силовые установки и иного рода основные средства. В таких ситуациях учет разности в ценах единицы товара на внешнем и внутреннем рынках недостаточен. При такого рода сделках возникает необходимость сопоставления затрат по ряду параметров, формирующих понятие «эксплуатационные расходы», возникающие при использовании оборудования. Они включают в себя:

- стоимость ремонтов оборудования в соответствии с принятой системой планово-предупредительного ремонта;
- расходные коэффициенты материальных и энергетических затрат на единицу выпускаемой продукции;
- расход заработной платы (с начислениями) работников, занятых обслуживанием оборудования;
- расход запасных частей для оборудования.

Иными словами, расчет эффективности импортной сделки, предметом которой является оборудование или транспортное средство, основан на механизме определения полной цены потребления:

$$\text{ПЦПимп} = \text{Цп} + \text{Эр},$$

где ПЦПимп – полная цена потребления товара, закупленного по импорту; Цп – цена покупки оборудования по импорту, включая таможенные, транспортные, страховые расходы; Эр – эксплуатационные расходы при использовании оборудования.

Полная цена потребления определяется и по товару, аналог которого может быть закуплен на внутреннем рынке. Экономический эффект импортной сделки в таком варианте можно определить, сопоставляя полные цены потребления:

$$\text{Эимп} = \text{ПЦПвн} - \text{ПЦПи}$$

Экономический эффект (прибыль) присутствует, если полная цена потребления товара, закупаемого по импорту, ниже полной цены потребления аналога на внутреннем рынке.

Закупаемое по импорту оборудование может отличаться от аналога не только в части издержек, но и по производительности. В этой связи необходимо исчислять удельные издержки, т.е. полную цену потребления на единицу производимой продукции. Такая методика расчета используется, как правило, при принятии принципиального решения о целесообразности закупки оборудования по импорту. В ситуации отсутствия аналога на внутреннем рынке сравнительная эффективность не определяется, экономический эффект и эффективность сделки определяются по известной методике:

$$\text{Эимп} = \text{В} - \text{ПЦП};$$

$$\text{ЭЭимп} = \text{В}/\text{ПЦП}.$$

ЭЭимп должна быть больше 1 ($\text{ЭЭимп} > 1$)

Для расчета экономической эффективности сделок, связанных с закупкой товаров для их реализации на внутреннем рынке, необходимо сопоставить выручку от реализации на внутреннем рынке закупленных по импорту товаров с затратами на их закупку и реализацию.

Экономический эффект таких сделок определяется по формуле

$$\text{Эимп} = В - (С + З_{\text{вн}}),$$

где $С$ – стоимость закупленных по импорту товаров; $З_{\text{вн}}$ – затраты на реализацию на внутреннем рынке импортируемых товаров.

Экономическая эффективность определяется по формуле:

$$\text{ЭЭимп} = В / (С + З_{\text{вн}})$$

Показатели, полученные по приведенным формулам позволяют определить размер прибыли импортера от сделки, а также сколько будет получено прибыли с каждого рубля, вложенного в сделку. Необходимым условием выступает известное соотношение, если $\text{ЭЭимп} > 1$.

II. ПРАКТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

ПЛАНЫ СЕМИНАРСКИХ ЗАНЯТИЙ

Тема 1. Введение в дисциплину «Управление внешнеэкономической деятельностью. Роль внешнеэкономического фактора в развитии национальной экономики»

Вопросы для обсуждения

1. Сущность и содержание понятий «внешнеэкономические связи» и «внешнеэкономическая деятельность».
2. Условия и предпосылки развития внешнеэкономических отношений государств.
3. Влияние основных тенденций развития мировой экономики на экономику и внешнеэкономическую деятельность Республики Беларусь.
4. Факторы расширения внешнеэкономических связей в условиях глобализации.
5. Влияние ВЭД на развитие национальных экономик. Роль внешнеэкономических связей в повышении эффективности экономики.
6. Межгосударственные торгово-экономические соглашения: их виды и содержание.
7. Торговые режимы: свободной торговли, наибольшего благоприятствования, национальный, преференциальный и др.
8. Заключение, вступление в силу международных договоров. Формы внешнеэкономических связей, их характеристика.
9. Место Республики Беларусь в мировом хозяйстве. Функции государства как субъекта ВЭД.
10. Категория «внешнеэкономическая политика», принципы внешнеэкономической политики Республики Беларусь.
11. Приоритеты внешнеэкономической политики Республики Беларусь на современном этапе.
12. Субъекты внешнеэкономической деятельности, их функции и полномочия.
13. Понятия «внешняя торговля» и «внешнеторговая деятельность». Внешняя торговля как основная форма ВЭД.
14. Внешнеторговый потенциал и внешнеторговая квота. Тенденции и пути развития внешней и международной торговли.
15. Экономические показатели, характеризующие состояние внешней торговли.
16. Объем, товарная и региональная структура, динамика внешней торговли Республики Беларусь, основные партнеры.
17. Проблемы и пути развития экспортного потенциала Республики Беларусь.

18. ЕАЭС и его влияние на развитие внешней торговли. Развитие торгово-экономических отношений Беларуси со странами-членами ЕАЭС.

19. Тенденции и приоритеты развития внешней торговли в Республике Беларусь.

Тема 2. Международные организации и их роль в регулировании внешнеэкономической деятельности

Вопросы для обсуждения

1. Роль международных экономических организаций в регулировании мирохозяйственных связей, решении глобальных проблем.

2. Основные направления деятельности международных экономических организаций и их функции.

3. Критерии классификации, принципы и направления деятельности международных экономических организаций.

4. Порядок создания и формирования структуры международных организаций.

5. Специализированные учреждения ООН, осуществляющие деятельность в экономической и финансовой сферах.

6. Международный валютный фонд (МВФ), группа Всемирного банка.

7. Цели, задачи и направления деятельности экономического и социального совета ООН (ЭКОСОС), Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД).

8. Организация Объединенных Наций по промышленному развитию (ЮНИДО), Программа развития ООН (ПРООН), Комиссия ООН по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ).

9. Международная торговая палата (МТП).

10. Всемирная таможенная организация. Функции и направления деятельности Всемирной таможенной организации.

11. Цель, задачи, основные направления деятельности, структура Всемирной торговой организации (ВТО). Принципы и механизм деятельности.

12. ВТО в области регулирования международной торговли, раунды торговых переговоров.

13. Процедура присоединения к ВТО. Преимущества многосторонней торговой системы ВТО. Основные соглашения ВТО.

14. Проблемы и перспективы вхождения Республики Беларусь в ВТО

Тема 3. Понятие и виды внешнеэкономических (международных коммерческих) операций

Вопросы для обсуждения

1. Содержание и связь понятий «внешнеторговая сделка» и «внешнеторговая операция».

2. Классификация международных коммерческих операций.

3. Основные и вспомогательные операции. Прямой и косвенный методы осуществления операций, их преимущества и недостатки, возможности использования.

4. Унификация правил международных торговых сделок. Регулирование внешнеторговых сделок Конвенцией ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980г. (Венской).

5. Значение Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи. Участники Конвенции. Цели и основные принципы. Структура Конвенции, области ее применения. Действие Венской конвенции на территории Республики Беларусь.

6. Особенности организации торговли основными товарными группами.

7. Способы установления контактов с зарубежными контрагентами. Факторы, учитываемые при выборе контрагентов на рынках зарубежных стран, их роль в заключении сделок.

8. Процедура подготовки экспортной сделки. Документы по подготовке внешнеторговой сделки. Фирменное досье. Способы и формы заключения сделок. Содержание понятия «оферта». Твердые и свободные оферты. Сходство и различие. Особенности оформления оферт.

9. Порядок осуществления внешнеторговой сделки и содержание основных этапов.

10. Коммерческие предложения продавца. Коммерческие предложения покупателя. Коммерческие запросы и заказы. Особенности оформления.

11. Факторы, определяющие привлечение торговых посредников. Преимущества и недостатки использования услуг посредников

12. Каналы сбыта при организации товаропроводящей сети. Меры по развитию, оптимизации и повышению эффективности работы собственных и отраслевых субъектов товаропроводящей сети за рубежом в соответствии с законодательством Республики Беларусь.

13. Виды и характеристика торгово-посреднических операций в международной торговле. Классификация посредников по объему предоставляемых полномочий.

14. Методы осуществления международных посреднических операций. Операции по перепродаже. Посредники в операциях по перепродаже. Операции по перепродаже на основе договора купли-продажи.

15. Операции по перепродаже на основе договора о предоставлении права продажи. Комиссионные и консигнационные операции. Функции комиссионера. Виды консигнации.

16. Агентские операции и особенности их правового регулирования. Брокерские операции.

17. Условия работы посредников на внешних рынках. Структура и содержание соглашений с посредниками. Вознаграждение посредник

Тема 4. Договор (контракт) международной купли-продажи как основной документ во внешнеэкономической деятельности

Вопросы для обсуждения

1. Понятие внешнеторгового договора. Договор как юридический документ по оформлению внешнеторговой сделки.
2. Типовые договоры. Требования и рекомендации по оформлению и составлению договора. Основные правила заключения сделок.
3. Виды договоров. Факторы, влияющие на структуру и содержание договора.
4. Требования к содержанию внешнеторговых договоров купли-продажи товаров по законодательству Республики Беларусь. Существенные и несущественные условия внешнеторгового договора.
5. Форма внешнеторгового договора купли-продажи товаров. Устная форма сделки. Форма договора и момент заключения сделки по законодательству Республики Беларусь.
6. Понятие договора купли-продажи, его отличие от других внешнеторговых договоров. Правовые аспекты регулирования внешнеторговых договоров купли-продажи. Структура и содержание внешнеторгового договора купли-продажи. Коммерческие и юридические условия внешнеторговых договоров купли-продажи.
7. Особенности оформления, примеры для различных видов товаров.
8. Определение сторон сделки. Предмет договора. Установление цены договора.
9. Способы определения качества товаров. Условия платежа. Выбор формы международных расчетов. Срок и дата поставки.
10. Порядок отгрузки и условия сдачи-приемки. Форс-мажорные обстоятельства.
11. Порядок предъявления и способы урегулирования рекламаций. Гарантийные обязательства. Содержание арбитражной оговорки. Дополнительные условия договоров. Указание юридических адресов сторон.
12. Способы обеспечения исполнения обязательств по внешнеторговому договору.
13. Базисные условия поставки. Содержание понятия «базисные условия поставки». Распределение обязанностей продавца и покупателя по доставке товара. Цель и задачи INCOTERMS-2020.
14. Структура и краткое содержание INCOTERMS–2020. Использование базисных условий поставки во внешнеторговых договорах. Выбор условий поставки. Обязанности продавца и покупателя по таможенной очистке, заключению договора страхования и договора перевозки.

Тема 5. Организация и техника международной торговли услугами

Вопросы для обсуждения

1. Понятие и классификация услуг. Факторы, определяющие развитие торговли услугами. Особенности услуг как объекта торговли.
2. Способы международной торговли услугами. Общие принципы и правила регулирования торговли услугами в соответствии с ГАТС/ ВТО.
3. Классификация услуг в соответствии с положением ВТО. Обязательства стран-членов ВТО в области торговли услугами. Международное регулирование торговли услугами.
4. Основные формы торговли услугами. Инструменты национальной торговой политики в области внешней торговли услугами: меры регулирования доступа на рынок, изъятия из национального режима.
5. Особенности содержания договоров международной купли-продажи услуг.
6. Современные тенденции мирового рынка услуг.
7. Виды услуг во внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь.

Тема 6. Организация международного обмена объектами интеллектуальной собственности

Вопросы для обсуждения

1. Понятие и объекты интеллектуальной собственности.
2. Права и обязательства членов ВТО в области защиты интеллектуальной собственности в соответствии с Соглашением по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности.
3. Функции Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС). Ключевые международные соглашения в области защиты интеллектуальной собственности.
4. Особенности защиты прав на результаты интеллектуальной деятельности авторским, смежным, патентным правом, правом на средства индивидуализации и на закрытую коммерческую информацию (Ноу-хау).
5. Система управления интеллектуальной собственностью в Республике Беларусь. Функции Национального центра интеллектуальной собственности Республики Беларусь как патентного органа.
6. Объекты интеллектуальной собственности, права промышленной собственности в соответствии с Гражданским Кодексом Республики Беларусь.
7. Критерии охраноспособности объектов интеллектуальной собственности. Экономические аспекты интеллектуальной собственности, оценка стоимости объектов интеллектуальной собственности.
8. Содержание, особенности и характерные черты международного технологического обмена. Технология как товар на мировом рынке.

9. Факторы, определившие развитие рынка технологий. Субъекты и объекты мирового рынка технологий. Формы международного обмена научно-техническими знаниями.

10. Международная лицензионная торговля. Виды лицензий и их характеристики. Структура и содержание международных лицензионных соглашений.

11. Лицензионные платежи.

12. Охрана прав на средства индивидуализации: товарные знаки, знаки обслуживания, наименование мест происхождения.

Тема 7. Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности

Вопросы для обсуждения

1. Принципы и методы регулирования ВЭД: мировой опыт. Функции государства по регулированию ВЭД, необходимость такого регулирования для обеспечения экономической безопасности.

2. Эволюция политики протекционизма и свободной торговли.

3. Методы регулирования. Классификация методов регулирования согласно ВТО. Характеристика экономических методов.

4. Таможенно-тарифное регулирование. Таможенный тариф как инструмент торговой политики.

5. Понятие нетарифных ограничений. Количественные ограничения. Таможенные и административные импортные формальности. Технические барьеры, стандарты и требования к товару. Государственное субсидирование и другие меры.

Тема 8. Управление внешнеэкономической деятельностью в Республике Беларусь

Вопросы для обсуждения

1. Система органов государственного управления внешнеэкономической деятельностью в Республике Беларусь.

2. Функции и полномочия Президента, Парламента, Совета Министров. Функции Министерства иностранных дел Республики Беларусь, Министерства экономики, Министерства финансов, Министерства антимонопольного регулирования и торговли, Национального Банка, Государственного Таможенного комитета, местных органов власти по регулированию внешнеэкономической деятельности.

3. Цели и направления деятельности Торгово-промышленной палаты.

4. Инструменты внешнеторговой политики Республики Беларусь. Законодательные основы регулирования ВЭД.

5. Меры содействия развитию внешнеторговой деятельности. Государственные целевые программы регулирования экспорта и импорта.

6. Регулирование внешнеэкономической деятельности в Евразийском экономическом союзе (ЕАЭС). Основные направления деятельности Евразийской экономической комиссии.

7. Таможенно-тарифное регулирование в соответствии с нормами ЕАЭС. Перемещение товаров через таможенную границу Таможенного союза в Республике Беларусь в соответствии с таможенным законодательством Таможенного союза и законодательством Республики Беларусь о таможенном регулировании.

8. Методы определения таможенной стоимости.

9. Товарная номенклатура ВЭД.

10. Виды таможенных платежей и порядок их уплаты.

11. Таможенное и статистическое декларирование.

Тема 9. Управление внешнеэкономической деятельностью на предприятии. Экономическая эффективность внешнеэкономической деятельности

Вопросы для обсуждения

1. Сущность и формы внешнеэкономической деятельности предприятия, их классификации.

2. Основные и специальные (специфические) функции управления ВЭД предприятия.

3. Формы организации внешнеэкономической службы предприятия. Факторы, влияющие на формирование организационной структуры управления ВЭД.

4. Типы организационных структур внешнеэкономических служб предприятия, их характеристика, преимущества и недостатки.

5. Порядок планирования внешнеэкономической деятельности

6. Алгоритм разработки внешнеэкономической стратегии предприятия.

7. Оценка эффективности экспортных и импортных операций предприятия.

8. Сущность методики определения экономической эффективности экспорта, импорта организации (фирмы).

9. Система показателей оценки эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия.

III. РАЗДЕЛ КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ

ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ

ТЕСТ «ПОНЯТИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ»

Вариант 1

1. Основными направлениями внешнеэкономической деятельности возмездного характера являются (более 1 правильного ответа):

- а) международная гуманитарная деятельность;
- б) внешнеторговая деятельность;
- в) технико-экономическое сотрудничество;
- г) научно-техническое сотрудничество.

2. Факторы, которые не способствуют развитию внешнеэкономической деятельности:

- а) неравномерность экономического развития различных стран мира;
- б) различия в людских, сырьевых, финансовых ресурсах;
- в) характер политических отношений;
- г) различный уровень научно-технического развития;
- д) особенности географического положения;
- е) особенности природных и климатических условий;
- ж) уровень развития рыночных отношений;
- з) отсутствие договорной и правовой базы между странами.

3. Международная коммерческая деятельность осуществляется для того, чтобы:

- а) найти покупателя и расширить рынок сбыта;
- б) заключить договор с возможным контрагентом;
- в) исполнить договор, заключенный ранее с данным контрагентом;
- г) установить коммерческие цены на мировом рынке на данный товар;
- д) все ответы верны;
- е) все ответы неверны.

4. Экспортные операции подразумевают:

- а) деятельность, связанную с продажей товаров;
- б) деятельность, связанную с продажей и вывозом за границу товаров для передачи их в собственность иностранному контрагенту;
- в) деятельность, связанную с закупкой товаров;
- г) деятельность, связанную с закупкой и ввозом иностранных товаров для последующей их реализации на внутреннем рынке своей страны.

5. Страна А экспортирует свою продукцию в страну В, которая через некоторое время возвращает эту же продукцию стране А без каких-либо изменений. Как называется для страны А эта внешнеторговая операция?

- а) экспорт;
- б) импорт;
- в) реэкспорт;
- г) реимпорт;
- д) встречная торговля.

6. Продажа на зарубежном рынке товара, ранее купленного на другом рынке, без его переработки называется:

- а) экспорт;
- б) импорт;
- в) реэкспорт;
- г) реимпорт;
- д) компенсационная сделка.

ТЕСТ «ПОНЯТИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ»

Вариант 2

1. Внешнеторговая операция – это:

- а) комплекс мероприятий, направленных на вывоз товара за границу;
- б) комплекс мероприятий, направленных на установление отношений с иностранным контрагентом и реализацию внешнеторговой сделки;
- в) комплекс мероприятий, связанных с операциями купли-продажи товаров и услуг в международной торговле.

2. Если предприятие А реализует продукцию предприятию В, а оно экспортирует эту продукцию за рубеж, то можно ли считать, что предприятие А осуществляет внешнеэкономическую деятельность?

- а) да
- б) нет
- в) скорее да, чем нет
- г) скорее нет, чем да

3. Поставка товаров в разобранном виде распространена в международной торговле:

- а) в силу высокого уровня протекционистской защиты на рынках готовых изделий;
- б) в связи с экономией на транспортных расходах;
- в) поскольку позволяет обеспечить стабильный спрос;

4. Резэкспортная операция – это:

- а) продажа и вывоз за границу товаров для передачи их иностранному контрагенту;
- б) закупка и ввоз иностранных товаров для последующей реализации их на внутреннем рынке своей страны;
- в) вывоз за границу ранее ввезенных товаров, не подвергшихся в стране переработке;
- г) ввоз из-за границы ранее вывезенных товаров, не подвергшихся там переработке.

5. Реимпортная операция – это:

- а) продажа и вывоз за границу товаров для передачи их иностранному контрагенту;
- б) закупка и ввоз иностранных товаров для последующей реализации их на внутреннем рынке своей страны;
- в) вывоз за границу ранее ввезенных товаров, не подвергшихся в стране переработке;
- г) ввоз из-за границы ранее вывезенных товаров, не подвергшихся там переработке.

6. Письменное предложение продавца о поставке определенной партии товара, направляемое только одному возможному покупателю, с указанием срока, в течение которого продавец является связанным своим предложением и не может сделать аналогичное предложение другому покупателю, называется:

- а) свободная оферта;
- б) несвободная оферта;
- в) обязательная оферта;
- г) твердая оферта;

7. Международные коммерческие операции подразделяются на основные и обеспечивающие

К основным относятся: _____.

К обеспечивающим относятся: _____.

ТЕСТ «ВНЕШНЕТОРГОВЫЕ ОПЕРАЦИИ КУПЛИ-ПРОДАЖИ ТОВАРОВ

Вариант 1

1. Операции по обмену одного количества товара на другой без использования валютно-финансовых расчетов – это:

- а) промышленные компенсационные сделки;
- б) торговые компенсационные сделки;
- в) бартерные сделки;
- г) лизинговые сделки.

2. Какие внешнеторговые сделки называют «джентльменским соглашением»:

- а) сделки «оффсет»;
- б) параллельные сделки;
- в) сделки «свитч»;
- г) сделки «экспорт-импорт»;
- д) рамочные соглашения.

3. Компенсационная сделка, смысл которой заключается в следующем: встречная поставка осуществляется 3-й стороне, которая платит экспортеру, называется:

- а) авансовая закупка;
- б) треугольное соглашение;
- в) параллельная сделка;
- г) косвенная компенсация;
- д) третья сделка.

4. Не характерно для бартерных сделок следующее:

- а) обменивается список товаров на список товаров;
- б) практически одновременное выполнение встречных поставок;
- в) носят, как правило разовый характер;
- г) оформление сделки одним контрактом с условиями экспортного и импортного контракта.

5. Каким видом контрактов сопровождается «параллельная сделка»:

- а) контракт на экспорт товаров и их оплату;
- б) контракт на контрзакупку и ее оплату;
- в) базовый контракт;
- г) комбинация вариантов а) и б);
- д) комбинация вариантов а), б), в).

6. Как называется сделка, аналогичная авансовым закупкам, но выполняемая в обратном порядке:

- а) сделка «свитч»;
- б) толлинговая сделка;
- в) параллельная сделка;
- г) выкуп техники, бывшей в употреблении;
- д) сделка «бай-бэк».

7. Особенности промышленных компенсационных сделок не являются: следующие положения: (более 1 неправильного ответа)

- а) заключение как минимум 2-х контрактов;
- б) длительные сроки выполнения обязательств по встречным компенсационным закупкам (20-25 лет);
- в) обратные закупки могут значительно превышать стоимость поставленного оборудования;
- г) более низкие цены до истечения срока договора о промышленном сотрудничестве, далее – на базе цен мирового рынка;
- д) отказ от кредитования в рамках межправительственных соглашений.

8. Как называется промышленная компенсационная сделка, которая представляет собой операции переработки давальческого сырья:

- а) buy-back;
- б) рамочные соглашения;
- в) сделки «развитие-импорт»;
- г) толлинг;
- д) аутсортинг.

9. Как называется промышленная компенсационная сделка, которая осуществляется на основе соглашений о строительстве объекта под ключ:

- а) выкуп техники, бывшей в употреблении;
- б) сделки «о разделе продукции»;
- в) на основе формулы BOT;
- г) сделки «свитч».
- д) вендинг.

ТЕСТ «ВНЕШНЕТОРГОВЫЕ ОПЕРАЦИИ КУПЛИ-ПРОДАЖИ ТОВАРОВ»

Вариант 2

1. При осуществлении компенсационной сделки стоимости взаимных поставок (более 1 правильного ответа):

- а) должны быть строго равны;
- б) стоимости взаимных поставок не имеют значения, важно долгосрочное, взаимовыгодное сотрудничество и выпуск конкурентоспособной продукции;
- в) могут отличаться;
- г) зависят от решений акционеров компаний, осуществляющих коммерческие компенсационные сделки или занятых в инвестиционном проекте;
- д) в случае незначительного расхождения стоимости взаимных поставок разница хранится контрагентом-должником на специальном счете в банке страны контрагента, поставившего товар на большую сумму одной из сторон.

2. Компенсационная сделка – это (более 1 правильного ответа):

- а) продажа производственного оборудования на условиях коммерческих кредитов;
- б) операция по обмену списка товаров на список товаров;
- в) это сделки с иностранной валютой в части компенсации потерь от падения курсов;
- г) концессия, дающая право на получение не только компенсации, но и доходов от эксплуатации построенного предприятия;
- д) продажа производственного оборудования на условиях коммерческих кредитов с последующим погашением долга поставками продукции, выпущенной с помощью этого оборудования.

3. Соглашения с передачей финансовых обязательств называются:

- а) авансовые закупки;
- б) расчеты по взаимным претензиям;
- б) сделки «свитч»;
- в) треугольные соглашения;
- г) соглашение о товарообмене на основе писем-обязательств.

4. Поставку оборудования и его оплату встречными поставками товаров, произведенных с помощью этого оборудования называют:

- а) многоугольными сделками;
- б) промышленно-компенсационными сделками;
- в) кредитными операциями;
- г) базовыми соглашениями.
- д) давальческими операциями.

5. Встречные обязательства по таким сделкам юридически не оформляются. это относится к:

- а) параллельным сделкам;
- б) сделкам «оффсет»;
- в) сделкам «свитч»;
- г) треугольным сделкам;
- д) сделкам, по выкупу техники, бывшей в употреблении.

6. Торговая компенсационная сделка предполагает:

- а) встречную поставку определенного товара на основании контракта купли-продажи в течение установленного срока;
- б) встречную поставку товаров, список которых заранее не оговаривается;
- в) встречную поставку товаров в течении установленного срока на основании контракта купли-продажи и прилагаемых к нему соглашений о встречной и авансовой закупках;
- г) все ответы неверны.
- д) все ответы верны.

7. Операции промышленной компенсации предполагают (найти не правильные ответы):

- а) заключение как минимум 3-х контрактов;
- б) обратные закупки не могут превышать стоимость поставляемого оборудования;
- в) пересмотр цен на встречные поставки;
- г) обязательное участие государства в проекте;
- д) широкое использование кредитования.

8. Операции по строительству объекта и его оплате поставками товаров, производимых на этом предприятии, в определенных пропорциях к объему выпуска называются:

- а) авансовыми закупками;
- б) сделками о «разделе продукции»;
- в) сделками на основе формулы BOT;
- г) ассоциированными сделками;
- д) сделками наибольшего благоприятствования.

9. К промышленным компенсационным сделкам не относится:

- а) BOT (Build –Own –Operate –Transfer Schemes);
- б) выкуп техники, бывшей в употреблении;
- в) сделки «buy back».

ТЕСТ «ВНЕШНЕТОРГОВАЯ СДЕЛКА, ВНЕШНЕТОРГОВЫЙ КОНТРАКТ»

Вариант 1

1. Конкурентный лист предназначен:

- а) для расчета бонусной скидки;
- б) расчета цены готовящегося контракта на основе конкурентных материалов;
- в) оценки возможностей фирм-конкурентов;
- г) расчета скользящих цен;
- д) расчета возможной прибыли на зарубежном рынке.

2. Сделка купли-продажи товаров это:

- а) переговоры, на которых контрагенты обсуждают номенклатуру поставляемых товаров, завершившиеся подписанием контракта;
- б) передача товара продавцом в собственность покупателя в определенные сроки на определенных условиях;
- в) согласие покупателя принять и оплатить товар, предложенный продавцом;
- г) комбинация вариантов б+в;
- д) комбинация вариантов а+б+в;
- е) все ответы неправильные.

3. Согласно международным нормам международная коммерческая сделка может быть заключена:

- а) только устно;
- б) только письменно;
- в) как устно, так и письменно.

4. Текст контракта обычно начинается:

- а) с приветствия сторон контракта;
- б) с определения сторон контракта;
- в) с указания предмета договора;
- г) с определения вида сделки.

5. Условия внешнеторгового контракта принято делить на:

- а) существенные;
- б) весомые;
- в) опорные;
- г) несущественные.

6. Укажите, в какой срок исполняется контракт со сроком поставки “немедленно”:

- а) в течение 3 дней;
- б) в течение 7 дней;
- в) в течение 14 дней;
- г) в этот же день

7. Раздел контракта «Качество товара»:

- а) носит рекомендательный характер;
- б) обязательна для каждого контракта купли-продажи;
- в) включается в контракт по усмотрению продавца;
- г) включается в контракт по требованию торговой палаты.

8. Какие оговорки по качеству используются во внешнеторговых контрактах:

- а) соответствие стандарту;
- б) соответствие описанию;
- в) соответствие образцу;
- г) высший сорт.

9. Сдача-приемка товара осуществляется обычно:

- а) по качеству;
- б) по количеству;
- в) по ассортименту;
- г) по весогабаритным характеристикам.

10. По гарантийным обязательствам во внешнеторговых контрактах обычно перечисляются следующие случаи:

- а) только когда гарантии распространяются на данный товар;
- б) только когда гарантии не распространяются на данный товар;
- в) случаи, когда гарантии распространяются на данный товар и случаи, когда гарантии не распространяются на данный товар;
- г) вообще не упоминается никаких гарантий.

ТЕСТ «ВНЕШНЕТОРГОВАЯ СДЕЛКА, ВНЕШНЕТОРГОВЫЙ КОНТРАКТ»

Вариант 2

1. Рекламации это:

- а) проект рекламной кампании данного товара;
- б) денежная компенсация за поставку товара ненадлежащего качества;
- в) претензии одного из контрагентов сделки другому в связи с ненадлежащим исполнением обязательств по внешнеторговому контракту;
- г) заявка на продление срока действия гарантийного периода для данного оборудования.

2. Если в пути груз получил повреждения из-за несоответствия тары, кто несет за это ответственность?

- а) продавец;
- б) покупатель;
- в) перевозчик.

3. Какой термин применим к цене, когда она не оговаривается в момент подписания контракта, а регламентируется порядок ее исчисления к моменту платежа?

- а) твердая цена;
- б) с последующей фиксацией;
- в) скользящая цена;
- г) подвижная цена.

4. Установление скользящей цены во внешнеторговой сделке целесообразно:

- а) при продаже сложного оборудования с длительными сроками изготовления;
- б) при ожидаемых изменениях в издержках производства предмета сделки в период исполнения сделки;
- в) при ожидании неизменности издержек производства в период исполнения сделки;
- г) все ответы верны.

5. Обязан ли покупатель вернуть тару продавцу, если в контракте это не оговорено?

- а) да;
- б) нет;
- в) должен уточнить в своей вышестоящей организации.

6. Какие формы расчета наиболее выгодны покупателю?

- а) аккредитив;
- б) инкассо;
- в) расчет авансом;
- г) в рассрочку.

7. Как называется способ платежа, предусматривающий выплату покупателем поставщику согласованных в контракте сумм до передачи товара в его распоряжение или до начала исполнения заказа?

- а) факторинг;
- б) аванс;
- в) задаток;
- г) предоплата;
- д) страхование.

8. Как называется цена, которая устанавливается при заключении контракта и не подлежит изменению в ходе его выполнения?

- а) твердая цена;
- б) зафиксированная;
- в) скользящая цена;
- г) цена брутто.

ТЕСТ «ВНЕШНЕТОРГОВАЯ СДЕЛКА, ВНЕШНЕТОРГОВЫЙ КОНТРАКТ»**Вариант 3****1. Напишите понятие, которому дано определение:**

..... – это документ, свидетельствующий о том, что одна сторона сделки – продавец – обязуется поставить товар в собственность другой стороне – покупателю, которая в свою очередь обязуется принять его и оплатить цену за товар.

2. Впишите пропущенные слова

Текст контракта начинается с, в которой указываются дата и место заключения договора, полное юридическое наименование сторон.

3. При указании полного юридического наименования сторон первым указывается

- а) наименование фирмы-покупателя;
- б) наименование фирмы-продавца;
- в) не имеет значения;
- г) наименование сторон можно не указывать

4. Дополните наименования разделов и составных элементов контракта (договора) в соответствующей последовательности:

1.
2. Сроки поставки, базисные условия поставки
3.
4. Качество товара
5.
6. Упаковка и маркировка
7.
8. Условия о гарантиях
9. Рекламации
10.
11. страхование
12. Форс-мажор (обстоятельства непреодолимой силы)
14.
13.
14. Юридические адреса сторон
15.

5. Какой из следующих разделов не существует в практике составления контракта:

- а) порядок сдачи-приёмки;
- б) другие условия контракт;
- в) другие оговорки;
- г) обстоятельства непреодолимой силы;
- д) все ответы верны.

6. Количество товара, подлежащего поставке:

- а) определяется твёрдой фиксированной цифрой;
- б) определяется в установленных пределах;
- в) определяется по факту поставки;
- г) может быть определено твёрдой фиксированной цифрой или в установленных пределах.

7. Вставьте пропущенное слово:

Отклонение фактически поставляемого продавцом товара от обусловлено в контракте обозначается оговоркой «...»

8. Процент отклонения, как правило, не превышает

- а) 5%
- б) 15%
- в) 7%
- г) 10%
- д) нет верного ответа

9. Когда совершаются сделки на условиях «немедленная поставка» или «со склада»:

- а) при продаже товара со склада
- б) на товарных биржах и аукционах
- в) на аукционах
- г) а, в
- д) а, б

10. В зависимости от метода определения цены подразделяются на:

- а).....
- б) скользящие
- в) подвижные
- г)

ТЕСТ «ВНЕШНЕТОРГОВАЯ СДЕЛКА, ВНЕШНЕТОРГОВЫЙ КОНТРАКТ»

Вариант 4

1. Вставьте пропущенное словосочетание:

При использовании скользящей цены в контракте оговаривается предел в рамках которого допускается пересмотр цен, получивший название _____

2. Какой предел, в рамках которого не происходит пересмотр зафиксированной цены, оговаривается при использовании подвижной цены:

- а) от 2% до 5%
- б) от 3% до 5%
- в) от 3% до 6%
- г) от 2% до 6%

3. Напишите слово, которому дано определение:

_____ – это образец товара, подтверждённый покупателем.

4. В ряде случаев качество товара определяется по:

- а) описанию;
- б) содержанию определенных веществ в товаре;
- в) выходу готового продукта из товара;
- г) предварительному осмотру;
- д) б, в, г
- е) а, б, в, г

5. Понятие «соответствие обычному среднему качеству» означает:

- а) качество товара должно соответствовать тому, что определяет продавец;
- б) качество товара должно соответствовать тому, что определяет покупатель;
- в) качество определяется договоренностью сторон;
- г) отсутствие каких-либо определенных требований к товару (соответствие свойствам наиболее распространенного среди товаров этого типа).

6. Виды сдачи-приемки товара:

- а) предварительная;
- б) совместная;
- в) основная;
- г) промежуточная;
- д) окончательная.

7. В контракте обычно определяются размеры:

- а) внутренней упаковки;
- б) внешней упаковки;
- в) а, б
- г) нет верного ответа

8. Скидка, которую предоставляет продавец при согласии покупателя принять товар более низкого качества по сравнению с указанным в договоре называется:

- а) бонификация;
- б) рефакция;
- в) рефикация;
- г) бонифакция.

9. Сторона, для которой возникли форс-мажорные обстоятельства, должна известить другую сторону:

- а) в устной форме;
- б) в письменной форме;
- в) в любой форме;
- г) нет верного ответа.

ТЕСТЫ «БАЗИСНЫЕ УСЛОВИЯ ПОСТАВКИ: ИНКОТЕРМС – 2020»

Вариант 1

1. Инкотермс – 2020 разработан Международной торговой палатой и носит:

- а) обязательный характер;
- б) рекомендательный характер;
- в) условно-обязательный характер;
- г) нет верного ответа

2. Базисные условия поставки являются:

- а) обязательным условием контракта, без которого данный контракт считается недействительным;
- б) базисом для установления цены за товар в зависимости от того, включаются расходы по доставке в цену товара или нет;
- в) важнейшим условием определения момента перехода риска случайной гибели или порчи товара с продавца на покупателя;
- г) важным условием контракта, в котором определяется, какой именно перевозчик будет осуществлять транспортировку товара.

3. Инкотермс – это:

- а) международная организация, регламентирующая правила заключения внешнеторговых договоров;
- б) международная организация, регламентирующая правила перевозки грузов;
- в) правила толкования торговых терминов в международной торговле;
- г) правила заключения международных контрактов купли-продажи.

4. Инкотермс устанавливает:

- а) распределение обязанностей продавца и покупателя по передаче товара
- б) распределение между сторонами сделки издержек, связанных с транспортировкой товара
- в) момент перехода с продавца на покупателя риска возможной гибели или повреждения товара во время его транспортировки
- г) распределение обязанностей между контрагентами по приему гостевой стороны и проведению переговоров

5. Всего Инкотермс-2020 содержит:

- а) 20 базисных условий поставки
- б) 13 базисных условий поставки
- в) 15 базисных условий поставки
- г) 11 базисных условий поставки

6. При расхождении условий контракта и термина Инкотермс приоритетное значение имеет:

- а) термин Инкотермс;
- б) условия контракта;
- в) личное пожелание представителя продавца;
- г) личное пожелание представителя покупателя.

7. На ком лежит обязанность погрузки товара на транспортное средство при базисным условии EXW?

- а) на продавце;
- б) на покупателе;
- в) на посреднике;
- г) на транспортной компании.

8. К каким видам транспорта относятся условия EXW?

- а) морским;
- б) автомобильным;
- в) железнодорожном;
- г) ко всем видам.

9. Кто обязан упаковать товар при базисных условиях EXW

- а) продавец;
- б) покупатель;
- в) транспортно-экспедиционная компания.

10. За чей счет при базисных условиях FCA заключается договор перевозки до согласованного пункта и оплачивается перевозчику провозную плату?

- а) продавца;
- б) покупателя;
- в) посредника;
- г) логистической компании.

11. К какому виду транспорта относятся базисные условия FOB, FAS?

- а) морским;
- б) автомобильным;
- в) авиа;
- г) ко всем видам.

12. На ком лежит обязанность при условиях FOB погрузить товар на судно?

- а) продавце;
- б) покупателе.

13. На ком лежит обязанность при условиях FAS погрузить товар на судно?

- а) продавце;
- б) покупателе.

14. Кто обязан при базисных условиях CIP зафрахтовать судно, оплатить фрахт, погрузить товар на борт судна в согласованный срок?

- а) продавец;
- б) покупатель.

15. Кто при базисных условиях DDP оплачивает таможенную пошлину и ввозные налоги?

- а) продавец;
- б) покупатель;
- в) существует освобождение от пошлин и налогов

ТЕСТЫ «БАЗИСНЫЕ УСЛОВИЯ ПОСТАВКИ: ИНКОТЕРМС – 2020»

Вариант 2

1. Базисное условие "FCA" предполагает сдачу товара:

- а) в порту отправления;
- б) в порту назначения;
- в) первому перевозчику в поименованном пункте;
- г) экспедитору в поименованном пункте отправления.

2. При базисном условии "FCA" обязательства продавца считаются выполненными

- а) при пересечении грузом поручней судна в порту погрузки;
- б) при пересечении грузом поручней судна в порту выгрузки;
- в) при передаче груза первому перевозчику в поименованном пункте;
- г) после погрузки на транспортное средство в поименованном пункте.

3. На условиях "FCA", где поименованным пунктом является аэропорт, ответственность продавца заканчивается:

- а) при передаче груза воздушному перевозчику в аэропорту отправления;
- б) при погрузке товара на воздушное транспортное средство;
- в) при получении товара покупателем в аэропорту назначения;

4. При базисном условии поставки "FAS" морская транспортировка осуществляется

- а) на риск и за счет продавца;
- б) на риск продавца, но за счет покупателя;
- в) на риск покупателя, но за счет продавца;
- г) на риск и за счет покупателя.

5. При базисном условии "CFR" морская транспортировка осуществляется:

- а) на риск и за счет продавца;
- б) на риск продавца, но за счет покупателя;
- в) на риск покупателя, но за счет продавца.

6. При базисном условии CIF морская транспортировка осуществляется:

- а) на риск и за счет продавца;
- б) на риск продавца, но за счет покупателя;
- в) на риск покупателя, но за счет продавца;
- г) на риск и за счет покупателя

7. Базисные условия "CIF" предполагают, что обязанность обеспечения транспортировки из порта отправления лежит на:

- а) продавце товара;
- б) покупателе товара;
- в) в зависимости от договоренности между продавцом и покупателем;

8. При заключении контракта на условиях "CPT" обязанности продавца по поставке считаются выполненными:

- а) при передаче товара первому перевозчику;
- б) в момент прибытия товара к месту назначения, указанному в контракт;
- в) при передаче товара экспедиторской компании в пункте отправления.

9. При базисном условии "DAP" продавец обязан предоставить товар в распоряжение покупателя:

- а) в пункте назначения;
- б) в пункте отправления;
- в) в пункте перегрузки.

10. Базисное условие "DDP" предполагает использование:

- а) железнодорожного транспорта;
- б) любого вида транспорта;
- в) автомобильного транспорта;

11. При экспорте товара из Беларуси на условиях "DDP" транспортировку по иностранной территории оплачивает:

- а) белорусский экспортер;
- б) иностранный покупатель;
- в) расходы делятся между экспортером и импортером в определенной пропорции.

12. При поставке товара на условиях "DAP" ввозную таможенную пошлину оплачивает:

- а) экспортер товара;
- б) импортер товара;
- в) пошлина вообще не уплачивается.

ТЕСТ «ПОСРЕДНИКИ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»

Вариант №1

1. Выбор конкретного посредника зависит:

- а) от метода распределения продукции, используемого продавцом;
- б) от расстояния между производителями и потребителями;
- в) от качества произведенного продукта;
- г) от степени конкуренции.

2. Субъектами посреднической деятельности могут быть:

- а) частные лица;
- б) специализированные фирмы;
- в) государственные предприятия;
- г) совместные предприятия.

3. Назовите недостатки использования внешнеторговых посредников:

- а) они увеличивают стоимость товаров;
- б) они препятствуют проникновению на высокомонополизированные и слабоизученные рынки;
- в) производитель не может проводить исследование рынков, не знает конечных потребителей;
- г) производитель не тратит деньги на организацию сбыта продукции;
- д) часть экспортной выручки производитель должен отдать посреднику за его услуги;

4. Посредники, осуществляющие сделки от своего имени и за свой счет, – это:

- а) куртье;
- б) дистрибьюторы;
- в) комиссионеры;
- г) представители.

5. Посредническая операция, в которой посредник продает товар от своего имени, но за счет продавца, называется:

- а) агентской;
- б) комиссионной;
- в) дистрибьюторской;
- г) консигнационной.

6. По договору консигнации товары экспортера до их реализации конечному потребителю находятся на складе:

- а) экспортера в стране экспортера;
- б) посредника в стране импорта;
- в) посредника в третьей стране;
- г) экспортера в стране импортера.

7. Товары экспортера, не реализованные консигнатором в течение срока консигнации:

- а) возвращаются экспортеру;
- б) используются по другому назначению;
- в) распродаются по сниженной цене;
- г) возвращаются экспортеру либо приобретаются посредником по договоренности сторон.

ТЕСТ «ПОСРЕДНИКИ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»

Вариант 2

1. Основная функция брокеров заключается:

- а) в покупке продукции производителя и продаже ее за рубежом от своего имени;
- б) в продаже продукции производителя по установленной им цене со склада;
- в) в заключении договоров от имени и за счет производителя;
- г) в заключении договоров от своего имени и передаче их для исполнения производителю;
- д) в поиске партнеров по поручению продавца или покупателя.

2. Исключительное право продажи означает, что:

- а) на установленной территории реализует товар производителя только один посредник;
- б) на установленной территории кроме данного посредника имеют право реализовывать продукцию экспортера и другие посредники;
- в) посреднику предоставляется исключительное право выбирать продукцию экспортера;
- г) экспортер имеет право выбирать посредников для реализации продукции на оговоренной территории.

3. Сбытовые посредники чаще всего получают вознаграждение в виде:

- а) процента от суммы сделки;
- б) разницы между ценой покупки и продажи товаров;
- в) системы «затраты плюс»;
- г) твердофиксированной суммы.

4. Укажите, какие функции выполняет посредник по экспорту и импорту товаров?

- а) поиск зарубежного контрагента;
- б) подготовка и осуществление торговой сделки;
- в) кредитование сторон;
- г) осуществление транспортно-экспедиторских операций;
- д) выполнение таможенных формальностей;
- е) организация послепродажного обслуживания;
- ж) проведение маркетинговых исследований.

5. Укажите, в каких случаях прибегают к услугам посредников при реализации товаров?

- а) на рынках малой емкости;
- б) при продвижении новых товаров;
- в) при отсутствии в стране-импортере собственной сбытовой сети;
- г) когда рынок монополизирован крупными и торгово-посредническими фирмами.

6. Укажите три наиболее значимых фактора при выборе посредников:

- а) имидж посредника в мире бизнеса;
- б) наличие у посредника собственной торговой марки;
- в) уровень и вид конкуренции на рынке;
- г) характер реализуемого товара;
- д) платежеспособность посредника;
- е) местонахождение посредника по отношению к клиентам;
- ж) форма управления фирмой посредника;
- з) размер расходов в связи с использованием посредника;
- и) объем рекламной деятельности, осуществляемой посредником.

7. Укажите, какие факторы являются определяющими в повышении эффективности внешнеторговых операций при участии посредников:

- а) посредники, находясь в близком контакте с потребителем товара, являются источниками ценной первичной информации о конкурентоспособности товара;
- б) посредники имеют собственную сбытовую сеть и тем самым позволяют экономить средства производителя на капитальных средствах;
- в) посредники осуществляют пред-, послепродажный сервис;
- г) посредники способствуют увеличению объема сбыта товаров, снижению издержек обращения на единицу реализованной продукции;

- д) посредники способствуют ускорению оборачиваемости оборотных средств;
- е) посредники освобождают производителя от маркетинговых исследований.

8. Как называется посредник, который не покупает продукцию в свою собственность и не продает ее от своего имени, а оказывает содействие в заключении сделок от имени и за счет экспортеров?

- а) комиссионер;
- б) торговый агент;
- в) сбытовой посредник;
- г) дистрибьютор.

ТЕСТ «ТАМОЖЕННО-ТАРИФНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ»

Вариант 1

1. Ввозимые на таможенную территорию Республики Беларусь товары остаются постоянно на этой территории без обязательства об их вывозе при помещении под таможенную процедуру:

- а) таможенный склад;
- б) реимпорт;
- в) выпуск для внутреннего потребления;
- г) переработка на таможенной территории;
- д) транзит.

2. Расположите методы определения таможенной стоимости товаров в последовательности возможности их применения:

- а) по цене сделки с идентичными товарами;
- б) по цене сделки с ввозимыми товарами;
- в) по цене сделки с однородными товарами;
- г) резервный метод;
- д) на основе сложения стоимости;
- е) на основе вычитания стоимости.

3. Содержание таможенной процедуры «таможенный склад» предусматривает:

- а) реализацию товаров со склада под таможенным контролем без взимания таможенных пошлин и налогов;
- б) размещение товаров в соответствующих территориальных границах или помещениях;
- в) хранение под таможенным контролем без взимания таможенных пошлин и налогов;

4. Не облагаются таможенными пошлинами товары, происходящие и ввозимые на таможенную территорию Республики Беларусь из:

а) стран в торгово-экономических отношениях, с которыми применяется режим наибольшего благоприятствования;

б) стран-участниц ЕАЭС;

в) развивающихся стран;

г) наименее развитых стран.

5. При таможенной процедуре «свободная таможенная зона» отечественные товары размещаются:

а) на условиях хранения под таможенным контролем;

б) в соответствии с таможенной процедурой экспорта;

в) в соответствии с таможенной процедурой реимпорта.

6. Тарифные преференции в отношении товаров, происходящих из развивающихся и наименее развитых стран, предоставляются при выполнении следующих условий:

а) при наличии кода товаров;

б) при предъявлении сертификата о происхождении товара;

в) при поставке товара, не подвергшегося переработке в другой стране;

г) при непосредственной закупки таких товаров в этих странах и прямой поставки их на единую таможенную территорию государств ЕАЭС;

д) при соблюдении всех перечисленных условий.

7. При ввозе товаров с территории свободных таможенных зон на остальную часть таможенной территории Республики Беларусь таможенные пошлины и налоги:

а) не взимаются;

б) взимаются;

в) взимаются в зависимости от происхождения товаров;

8. При вывозе реэкспортируемых товаров ввозные таможенные пошлины и налоги подлежат возврату при следующем условии:

а) реэкспортируемые товары находятся в том же состоянии, в котором они находились на момент ввоза;

б) реэкспортируемые товары имеют незначительные изменения по сравнению с состоянием на момент ввоза;

в) реэкспорт происходит в течение 2 лет с момента ввоза

г) реэкспортируемые товары не использовались в целях извлечения дохода;

д) реэкспорт происходит в течение 4 лет с момента ввоза.

9. При исчислении акцизов при ввозе товаров налоговая база включает:

- а) только таможенную стоимость ввозимого товара;
- б) только сумму ввозной таможенной пошлины;
- в) таможенную стоимость и сумму налога на добавленную стоимость;
- г) таможенную стоимость и сумму таможенной пошлины;
- д) только сумму сбора за таможенное оформление.

10. При исчислении налога на добавленную стоимость налоговая база включает:

- а) только таможенную стоимость ввозимого товара;
- б) только сумму ввозной таможенной пошлины;
- в) таможенную стоимость и сумму акциза;
- г) таможенную стоимость и сумму таможенной пошлины;
- д) таможенную стоимость, сумму таможенной пошлины и сумму акциза.

11. Назовите таможенные процедуры, установленных ТК ЕАЭС:

- экспорта
- *(перечислить оставшиеся)*

12. Таможенная пошлина – это_____.

13. Основные таможенные процедуры согласно ТК ЕАЭС – это _____.

14. При таможенном оформлении груза (подакцизных товаров) взимаются 4 вида платежей (*перечислить виды платежей*):

- а)
- б)
- в)
- г)

15. Временный вывоз – это таможенная процедура, которая _____предполагает....._____.

16. Таможенная стоимость товара – это _____,

ТЕСТ « ОБЩИЕ АСПЕКТЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»

Вариант 1

1. Не являются участниками ВЭД следующие субъекты:

- а) организации-посредники;
- б) региональные органы самоуправления;
- в) риэлторские;
- г) производители фирмы;
- д) экспортеры.

2. К основной внешнеэкономической операции относится (более 1 правильного ответа):

- а) экспедиторские операции;
- б) лизинг;
- в) страхование грузов;
- г) международные расчеты;
- д) поставки обуви.

3. Расширение и углубление внешнеэкономических связей обеспечивает следующая причина:

- а) одинаковые природно-климатические условия;
- б) неравномерный уровень развития различных стран мира;
- в) равномерная обеспеченность ресурсами;
- г) однотипность социально-экономических отношений.

4. Основным признаком экспорта товара является:

- а) расчеты в валюте;
- б) таможенное оформление;
- в) заключение контракта;
- г) пересечение границы.

5. Сделка, в которой не задействован механизм валютного расчета, это:

- а) хайринг;
- б) встречная закупка;
- в) бартер;
- г) компенсационная сделка.

6. Обязательство экспортера закупить на определенную сумму товары в стране импортера называется:

- а) «продакшэн шеринг»;
- б) «секонд хенд»;
- в) «бай-бек»;
- г) «ноу-хау»;
- д) «шоппинг бэк».

7. Организацией встреч, приемов и проводов представителей иностранных фирм, которые прибыли с деловыми целями занимается отдел:

- а) протокольный;
- б) юридический;
- в) маркетинговый;
- г) канцелярия;
- д) организационно-экономический.

8. Внешнеторговые квоты – это:

- а) налоги;
- б) лимиты;
- в) запреты;
- г) тарифы;
- д) бонусы.

9. Контингентирование – это:

- а) разрешение на право вывоза или ввоза товаров;
- б) правила, требующие соблюдения безопасности для потребителей;
- в) санитарно-ветеринарные нормы;
- г) контроль за количественными и стоимостными квотами.

ТЕСТ «ОБЩИЕ АСПЕКТЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»

Вариант 2

1. Понятие «исключительное право» в посредническом соглашении означает:

- а) экспортер имеет право самостоятельно реализовать свою продукцию на оговоренной территории;
- б) экспортер сохраняет за собой право выбирать посредников для последующей реализации продукции на оговоренной территории;
- в) посреднику предоставляется исключительное право выбирать продукцию экспортера;
- г) посредник получает все права на реализацию продукции экспортера на оговоренной территории.

2. Понятие «договорная территория» в посредническом соглашении представляет собой территорию, на которой:

- а) расположено предприятие экспортера;
- б) посредник реализует товары экспортера;
- в) экспортер самостоятельно реализует продукцию;
- г) расположено предприятие посредника.

3. Отметьте экономически обоснованное обстоятельство, которое служит основанием для квотирования импорта:

- а) продажа импортируемого товара по сознательно заниженной цене;
- б) защита отечественных производителей от иностранной конкуренции;
- в) вероятность нанесения ущерба экономике страны импортера;
- г) обеспечение статистического учета импортируемых товаров.

4. Условие поставки, при котором все расходы по перевозке груза, оплате транспортных и страховых расходов до пересечения товаром борта судна в порту покупателя возложены на продавца товара – это:

- а) FAS
- б) FOB
- в) CIF
- г) EXW

5. Название таможенного режима, при котором ввезенные на таможенную территорию республики товары остаются постоянно на этой территории без обязательства об их вывозе с этой территории:

- а) реимпорт
- б) реэкспорт
- в) выпуск для внутреннего потребления

6. Основа для начисления НДС для импортируемого товара:

- а) покупная стоимость товара, установленная при его пересечении границы республики;
- б) таможенная стоимость;
- в) таможенная стоимость + таможенная пошлина + акцизы;
- г) таможенная пошлина.

7. Оборот внешней торговли – это:

- а) денежное выражение объема проданных в зарубежные страны товаров и услуг;
- б) денежное выражение объема купленных в зарубежных странах товаров и услуг;
- в) экономический показатель, измеряемый в денежном выражении, который характеризует объем внешней торговли (проданных и купленных) отдельной страны, группы стран, регионов за определенный период времени;

г) денежное выражение объема проданных в зарубежные страны товаров и услуг минус денежное выражение объема купленных в зарубежных странах товаров и услуг;

8. Безналичные расчеты между странами, компаниями, предприятиями и банками за поставленные, проданные друг другу товары, ценные бумаги и оказанные услуги, осуществляемые путем взаимного зачета, исходя из условий баланса платежей – это:

- а) клиринг;
- б) факторинг;
- в) демпинг;
- г) аутсорсинг;
- д) франчайзинг

9. С какими товарами заключаются сделки на международных товарных биржах?

- а) индивидуальными свойствами;
- б) уникальными свойствами;
- в) стандартизированными;
- г) свойствами транспортабельности.

ТЕМЫ ЗАДАНИЙ (РЕФЕРАТОВ) ДЛЯ УПРАВЛЯЕМОЙ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

Тематика учебной программы	Название темы реферата (по выбору)
1. Республика Беларусь в системе мирохозяйственных связей	1. Влияние основных тенденций развития мировой экономики на экономику и внешнеэкономическую деятельность стран. 2. Предпосылки и факторы развития внешнеэкономических отношений в условиях глобализации 3. Функции государства как субъекта ВЭД. Принципы внешнеэкономической политики Республики Беларусь. 4. Внешняя торговля республики Беларусь как основная форма ВЭД: географическая и продуктовая структура. 5. Влияние ВЭД на развитие национальной экономики. Роль внешнеэкономических связей в повышении эффективности экономики.

Тематика учебной программы	Название темы реферата (по выбору)
2. Международные организации и их роль в развитии международной торговли	1. Классификация международных организаций. Специализированные экономические организации ООН и их основные задачи. 2. Международный валютный фонд (МВФ), группа Всемирного банка. 3. Всемирная таможенная организация. Функции и направления деятельности Всемирной таможенной организации. 4. Основные направления деятельности Всемирной торговой организации (ВТО) в условиях глобализации. Функции ВТО. Основные соглашения ВТО. 5. Процедура вступления в ВТО. Республика Беларусь и ВТО.
3. Внешнеторговые операции и техника их осуществления	1. Особенности внешней торговли отдельными видами товаров. 2. Виды внешнеторговых операций, их характеристика и особенности осуществления. 3. Основные этапы и процедуры подготовки сделки: разработка различных видов оферт, примеры составление коммерческих запросов и заказов. 4. Унификация правил международных торговых сделок. Конвенция ООН «О договорах международной купли-продажи товаров». 5. Структура Венской конвенции, область её применения и значение.
4. Подготовка и заключение внешнеторговых сделок	1. Понятие и специфика внешнеторгового договора купли-продажи товаров. Источники правового регулирования договора купли-продажи. 2. Структура и содержание INCOTERMS-2020. 3. Особенности использования INCOTERMS-2020 во внешнеторговой практике: выбор условий поставки. 4. Обязанности продавца и покупателя по таможенной очистке, заключению договора страхования и договора перевозки при разных условиях поставки

Тематика учебной программы	Название темы реферата (по выбору)
5. Международные операции купли-продажи услуг	1. Основные формы торговли услугами. Методы регулирования торговли услугами. 2. Способы международной торговли услугами в соответствии с ГАТС и их характеристика. 3. Особенности международных договоров по купле-продаже различных услуг. 4. Современные тенденции развития мировых рынков услуг. 5. Виды международных услуг в статистическом учете Республики Беларусь: географический и продуктовый аспект.
6. Международная торговля результатами интеллектуальной деятельности	1. Цели, задачи и функции Всемирной организации интеллектуальной собственности. 2. Объекты интеллектуальной собственности в соответствии с Гражданским Кодексом Республики Беларусь. 3. Содержание, особенности и характерные черты международного технологического обмена. 4. Формы международного обмена научно-техническими знаниями. 5. Международная лицензионная торговля. Специфика и содержание лицензионного договора.
7. Внешнеторговые посреднические операции	1. Использование посредников в международной торговле: преимущества и недостатки, Организационные формы торгово-посреднических операций. 2. Особенности деятельности зарубежных торгово-посреднических фирм в современных условиях. 3. Условия договоров с разными видами торговых посредников. 4. Способы вознаграждения торговых посредников. Особенности и виды операций консигнации. 5. Международная торговля на товарных биржах. 6. Международная торговля на товарных аукционах. 7. Международная торговля на торгах.

Тематика учебной программы	Название темы реферата (по выбору)
8. Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности	1. Характеристика двух групп методов регулирования ВЭД: тарифное и нетарифное регулирование. 2. Нормативно-правовая база регулирования и контроля ВЭД в Республике Беларусь. 3. Характеристика экономических методов. Таможенно-тарифное регулирование. Таможенный тариф как инструмент торговой политики. 4. Понятие нетарифных ограничений: количественные ограничения, таможенные и административные импортные формальности, технические барьеры, стандарты и требования к товару, государственное субсидирование и другие меры. 5. Методы определения таможенной стоимости товара. Товарная номенклатура ВЭД. 6. Особенности регулирования торговли в рамках Таможенного союза ЕАЭС.
9. Управление внешнеэкономической деятельностью в Республике Беларусь	1. Система органов государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в Республике Беларусь: функции и полномочия на всех уровнях управления. 2. Инструменты внешнеторговой политики Республики Беларусь. Законодательные основы регулирования ВЭД. 3. Меры содействия развитию внешнеторговой деятельности. Государственные целевые программы регулирования экспорта и импорта. 4. Регулирование внешнеэкономической деятельности в Евразийском экономическом союзе (ЕАЭС). Основные направления деятельности Евразийской экономической комиссии.

Тематика учебной программы	Название темы реферата (по выбору)
10. Управление внешнеэкономической деятельностью на предприятии. Экономическая эффективность внешнеэкономической деятельности	1. Сущность и формы внешнеэкономической деятельности предприятия, их классификации. 2. Основные и специальные (специфические) функции управления ВЭД предприятия. Формы организации внешнеэкономической службы предприятия. 3. Факторы, влияющие на формирование организационной структуры управления ВЭД. Типы организационных структур внешнеэкономических служб предприятия, их характеристика, преимущества и недостатки. 4. Оценка эффективности ВЭД предприятия. Сущность методики определения экономической эффективности экспорта, импорта организации (фирмы). 5. Система показателей оценки эффективности внешнеэкономической деятельности на макро- и микро- уровнях.
11.Международные переговоры: технология подготовки и проведения	1. Место переговоров в международном деловом общении: теория и практика. 2. Классификация международных переговоров и особенности их проведения. 3. Стадии многосторонних переговоров. Методы принятия решений в процессе проведения многосторонних переговоров. 4. Функции переговорного процесса. Подготовка и проведение деловых переговоров. 5. Переговоры по совершению внешнеторговой сделки. Подготовка переговоров. 6. Способы проведения переговоров, стратегия и тактика ведения деловых переговоров. Оформление результатов переговоров. 7. Особенности ведения переговоров с представителями различных стран. 8. Деловой протокол и этикет, основные правила делового протокола.

ПРИМЕРНАЯ ТЕМАТИКА ТВОРЧЕСКИХ ЗАДАНИЙ

Современные тенденции развития международной экономики и внешнеэкономическая деятельность Республики Беларусь

1. Мировые процессы локализации и региональная внешнеэкономическая политика Республики Беларусь.
2. Влияние Всемирной паутины Интернет на процесс глобализации и на развитие внешнеторговых связей Республики Беларусь.
3. Взаимозависимость проблем развития экспортного производства и загрязнения окружающей среды в Республике Беларусь.
4. Экологическая политика как фактор международной конкурентоспособности государства.
5. Упрощение процедур в международной торговле в условиях глобализации.
6. Международная практика внедрения электронного документооборота и ее влияние на внешнюю торговлю Республики Беларусь.
7. Использование международного опыта развития электронной торговли в Республике Беларусь.
8. Региональные торговые соглашения в мировой экономике и развитие интеграционных отношений Республики Беларусь.
9. Эффективность и перспективы развития внешнеэкономических связей Беларуси со странами Балтии.
10. Внешнеторговые связи Республики Беларусь со странами Европейского Союза и особенности их развития.
11. Внешняя торговля Республики Беларусь с США и особенности ее развития.
12. Внешнеторговые связи Республики Беларусь со странами Азиатско-Тихоокеанского региона и перспективы их развития (на примере Китая, Индии и др.).
13. Внешняя торговля Республики Беларусь со странами Африки и перспективы ее развития.
14. Внешняя торговля Республики Беларусь со странами Латинской Америки и перспективы ее развития.
15. Мировой рынок нефти и ее импорт в Республику Беларусь.
16. Мировой рынок газа и его импорт в Республику Беларусь.
17. Мировая практика регулирования сельскохозяйственного сектора и ее использование в Республике Беларусь.
18. Международная торговля продовольствием и сырьем для его производства и импорт продовольствия в Республике Беларусь.
19. Экспорт продовольственных товаров Республики Беларусь.
20. Химическая промышленность в мировой экономике и в Республике Беларусь.
21. Легкая промышленность в мировой экономике и в Республике Беларусь.

22. Деревообрабатывающая промышленность в мировой экономике и в Республике Беларусь.

23. Мировой рынок металлопродукции и металлургический комплекс Республики Беларусь.

24. Мировой рынок транспортного машиностроения и машиностроительный комплекс Республики Беларусь.

25. Международная торговля услугами в современной системе мирохозяйственных связей.

26. Финансовый лизинг как эффективная форма развития и реконструкции производственной базы Республики Беларусь (на конкретном примере).

27. Финансовый лизинг как средство расширения продаж продукции белорусского производства на зарубежных рынках.

28. Развитие рынка международных инжиниринговых услуг в Республике Беларусь.

29. Международный рынок туристических услуг и организация работы белорусских туристических фирм на зарубежных рынках.

30. Организация и перспективы развития международного туризма на территории Республики Беларусь.

31. Международный опыт развития экотуризма (или агротуризма) и возможности его использования в Республике Беларусь.

32. Международный опыт развития франчайзинга и предложения по его использованию в Республике Беларусь (на примере конкретных стран или предприятий).

33. Организация и повышение эффективности международных автомобильных перевозок грузов в Республике Беларусь.

34. Организация международных железнодорожных перевозок грузов в Республике Беларусь и оценка их эффективности.

35. Роль смешанных перевозок грузов в развитии международного бизнеса.

Внешиэкономическая деятельность предприятий

36. Организация внешнеэкономической деятельности на предприятии и перспективы ее развития (на конкретном примере).

37. Формы работы белорусских экспортеров на зарубежных рынках.

38. Международный опыт в выборе форм работы на зарубежных рынках и возможности его использования в Республике Беларусь.

39. Формирование и оценка эффективности работы дистрибьюторской сети на зарубежном рынке.

40. Развитие импортозамещающих производств в Республике Беларусь.

41. Международная стандартизация и ее влияние на конкурентоспособность белорусских товаров.

42. Сертификация качества экспортной продукции в Республике Беларусь.

43. Влияние финансовой политики в Беларуси на развитие внешнеэкономической деятельности предприятий.

44. Система налоговых льгот как средство развития экспортного производства в Республике Беларусь.
45. Система кредитования как средство развития экспортного производства в Республике Беларусь.
46. Способы минимизации рисков в работе белорусских предприятий.
47. Влияние политики государственного регулирования цен на развитие внешнеэкономической деятельности предприятий Беларуси.
48. Обоснование экспортных цен и выбор ценовой стратегии (на конкретном примере по Республике Беларусь).
49. Конкурентоспособность экспортной продукции (на конкретном примере по Республике Беларусь).
50. Организация и повышение эффективности внешнеторговой рекламы (на примере конкретного предприятия).
51. Международные выставки, ярмарки как форма организации внешнеэкономической деятельности.
52. Развитие брендинга для повышения эффективности экспортной деятельности предприятий (на конкретном примере).
53. Инвестиционная ситуация в Республике Беларусь и условия работы совместных предприятий на местном рынке.
54. Условия и организация работы иностранных представительств в Республике Беларусь.
55. Особенности работы предприятий малого бизнеса Республики Беларусь с внешним рынком.
56. Роль частного предпринимательства в развитии внешнеэкономической деятельности в Республике Беларусь.
57. Экономико-математическое моделирование внешнеторговой деятельности на предприятии в международной практике и в Республике Беларусь.
58. Организация и эффективность проведения операций встречной торговли в Республике Беларусь (на примере конкретного предприятия).
59. Привлечение новейших технологий как средство развития экспортного производства в Республике Беларусь.

Регулирование внешнеэкономической деятельности

60. Поддержка экспортного производства в соответствии с нормами Всемирной торговой организации.
61. Эффективность функционирования аппарата государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в Республике Беларусь.
62. Организация работы Торговых представительств за рубежом (советников по торгово-экономическим вопросам) и их роль в развитии внешнеэкономических связей Республики Беларусь.
63. Организация работы белорусских торговых домов за рубежом.
64. Мировой опыт работы торговых палат и возможности его использования в деятельности БелТПП Республики Беларусь.

65. Управление внешнеэкономической деятельностью в Республике Беларусь на региональном уровне.

66. Опыт управления внешнеэкономической деятельностью в США (или Японии, или ФРГ, или России) и его использование в Республике Беларусь.

67. Тарифные методы регулирования внешней торговли в Республике Беларусь и пути их развития.

68. Международный опыт применения мер нетарифного регулирования и его использование в Республике Беларусь.

69. Роль нетарифных методов в таможенном регулировании импорта товаров (или услуг) в Республике Беларусь.

70. Система преференций во внешней торговле Республики Беларусь.

71. Количественные ограничения экспорта и импорта и регистрация внешнеторговых контрактов – методы нетарифного регулирования внешней торговли в Республике Беларусь.

72. Международная практика определения демпингового характера импорта и применения антидемпинговых мер (с примерами по Республике Беларусь).

73. Международный опыт стимулирования экспортного производства и возможности его использования в Республике Беларусь.

74. Отраслевые программы стимулирования экспорта в Республике Беларусь.

75. Использование мирового опыта проведения международных торгов в Республике Беларусь.

ПРИМЕРНЫЙ ПЕРЕЧЕНЬ ВОПРОСОВ ДЛЯ ПОДГОТОВКИ К ТЕКУЩЕЙ АТТЕСТАЦИИ

1. Республика Беларусь как субъект внешнеэкономической деятельности.
2. Внешняя торговля как основная форма внешнеэкономических связей.
3. Характеристика структуры экспорта Республики Беларусь
4. Система показателей оценки внешней торговли страны.
5. Основные принципы внешнеэкономической политики Республики Беларусь.
6. Экономические организации системы ООН и направления их деятельности по регулированию международной торговли.
7. Принципы функционирования ВТО, функции и структура ВТО.
8. Порядок вступления в ВТО. Республика Беларусь и ВТО.
9. Всемирная таможенная организация, Международная торговая палата и направления их деятельности.
10. Понятие внешнеторговой сделки, внешнеторговой операции в международной торговле.
11. Виды внешнеторговых операций и методы их осуществления.
12. Основные этапы осуществления внешнеторговых сделок.
13. Способы установления контактов с зарубежными партнерами.

14. Понятие и структура внешнеторгового договора купли-продажи товаров.
15. Содержание коммерческих условий внешнеторгового договора купли-продажи товаров.
16. Содержание юридических условий внешнеторгового договора купли-продажи товаров.
17. Транспортные условия внешнеторгового договора купли-продажи товаров (Базисные условия поставки).
18. Способы осуществления международной торговли услугами в соответствии с ГАТС.
19. Методы регулирования международной торговли услугами.
20. Понятие торгово-посреднических операций. Преимущества и недостатки использования посредников в международной торговле.
21. Виды и характеристика торгово-посреднических операций в международной торговле.
22. Функции, выполняемые посредниками в современной международной коммерческой практике.
23. Понятие и объекты интеллектуальной собственности в международной торговле.
24. Система управления интеллектуальной собственностью в Республике Беларусь.
25. Содержание, особенности и характерные черты международного технологического обмена.
26. Международная лицензионная торговля.
27. Специфика и содержание лицензионного договора.
28. Принципы и задачи государственного регулирования внешнеэкономической деятельности.
29. Методы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности.
30. Система государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в Республике Беларусь.
31. Нетарифные методы регулирования внешнеэкономической деятельности и их применение в Республике Беларусь.
32. Функции и организация внешнеэкономической деятельности предприятия.
33. Регулирование ВЭД в Евразийском экономическом союзе (ЕАЭС).
34. Организация внешнеэкономической службы предприятия.
35. Подготовка и проведение переговоров по экспортно-импортным сделкам.
36. Таможенный тариф: понятие и цели использования.
37. Таможенные пошлины: сущность, функции, классификация.
38. Таможенные режимы: понятие и практическое применение в Республике Беларусь.
39. Международные организации и их роль в регулировании внешнеэкономической деятельности.

- 40. Инструменты внешнеторговой политики Республики Беларусь.
- 41. Меры содействия развитию внешнеторговой деятельности в Республике Беларусь.
- 42. Таможенно-тарифное регулирование в соответствии с нормами ЕАЭС.
- 43. Сущность и формы внешнеэкономической деятельности предприятия, их классификации.
- 44. Основные и специальные (специфические) функции управления ВЭД предприятия.
- 45. Типы организационных структур внешнеэкономических служб предприятия, их характеристика, преимущества и недостатки.
- 46. Оценка эффективности ВЭД предприятия.
- 47. Система показателей оценки эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия.

IV. ВСПОМОГАТЕЛЬНЫЙ РАЗДЕЛ

СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

ОСНОВНАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. Баринов, В. А. Внешнеэкономическая деятельность : учебник / В. А. Баринов. – М. Форум, 2018. – 160 с.
2. Гуреева, М. А. Внешнеэкономическая деятельность. Учебное пособие / М.А. Гуреева. – М.: Форум, Инфра-М, 2016. – 288 с.
3. Жудро, М. К. Внешнеэкономическая деятельность: практикум / М.К. Жудро, М.М. Жудро. – Минск: Вышэйшая школа, 2017. – 157 с.
4. Покровская, В. В. Внешнеэкономическая деятельность 2-е изд., пер. и доп. Учебник для бакалавриата и магистратуры / В. В. Покровская. – М.: Юрайт, 2015.
5. Прокушев, Е.Ф., Костин, А.А. Внешнеэкономическая деятельность: учебник и практикум / под ред. Е.Ф. Прокушева. – 9-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2015. – 537 с.
6. Сушко, В. И. Экономика и управление внешнеэкономической деятельностью : учебное пособие для студентов учреждений высшего образования по экономическим специальностям / В. И. Сушко. – Минск : Вышэйшая школа, 2022. – 495 с.
7. Управление внешнеэкономической деятельностью : учебник / О. И. Дегтярева, А. П. Матусевич, А. В. Шевелева. – Магистр: ИНФРА-М, 2014. – 352 с.

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. Внешнеэкономическая деятельность: Учебник под ред. Е.Ф. Прокушева. – 8-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2012. – 527 с.
2. Бровкова, Е.Г., Продиус, И.П. Внешнеэкономическая деятельность / Е.Г. Бровкова, И.П. Продиус. – М.: МТ-Пресс, 2011. – 186 с.
3. Войтович, А.И. Организация внешнеэкономической деятельности на предприятии: учеб. -методич. пособие / А.И. Войтович. – Минск: БГУ, 2010. – 72 с.
4. Карбанович, И.И. Международные автомобильные перевозки: учеб. пособие / И.И. Карбанович. – 7-е изд., перераб. и доп., – Минск: Юнипак, 2002. 234 с.
5. Кокушкина, И.В. Международная торговля и мировые рынки: учебное пособие/ И.В. Кокушкина. – СПб: Техническая книга. 2017. – 592 с.
6. Курадовец, А.И. Внешнеэкономическая деятельность: в вопросах и ответах: краткий курс лекций/ А.И. Курадовец. – Минск: Амалфея, 2016 – 184 с.
7. Международные транспортные операции / Зимовец А.В. Учебное пособие. Таганрог: ТИУиЭ, 2012.

8. Мировая экономика и внешнеэкономическая деятельность: учебное пособие / М.И. Плотницкий [и др.]. – Минск: Современная школа, 2011. – 616 с.
9. Руденков, В.М. Международный бизнес/В.М. Руденков. – Минск: Право и экономика, 2015. – 616 с. – (Серия «Высшая школа бизнеса»).
10. Руденков, В.М. Организация и управление внешнеэкономической деятельностью: учеб. пособие / В.М. Руденков. – Минск: МГЭИ, 2005. – 484 с.
11. Семилетников, Н.А. Протокол международного и делового сотрудничества/ Н.А. Семилетников. – Минск: Дикта, 2011. – 200 с.
12. Сысоева, Г. Ф. Бухгалтерский учет, налогообложение и анализ внешнеэкономической деятельности : учебник для бакалавриата и магистратуры / Г. Ф. Сысоева, И. П. Малецкая. – Москва : Юрайт, 2018. – 424с.
13. Турбан, Г.В. «Всемирная торговая организация: в интересах предприятий» /Г.В. Турбан // Пособие. Минск: Альтиора Форте, 2018, 100 с.
14. Федотова Г.Ю. Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности. Практикум: учебное пособие / Г.Ю.Федотова. – СПб.: ИЦ Интермедия, 2015. – 180 с.
15. Организация и техника внешнеэкономических операций. Учебник / Л.В. Кривокоченко и др. – М.: ВАВТ Минэкономразвития России, 2016. – 360с.
16. Шимко, П. Д. Мировая экономика и международные экономические отношения : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / П. Д. Шимко; под редакцией И. А. Максимцева ; Санкт-Петербургский государственный экономический университет. – Москва : Юрайт, 2017. – 391с.
17. Цыпин, И. С. Государственное регулирование экономики : учебник / И. С. Цыпин, В. Р. Веснин. – Москва : Инфра-М, 2021. – 294 с.

НОРМАТИВНО-ПРАВОВЫЕ АКТЫ

1. Гражданский кодекс Республики Беларусь от 7 декабря 1998 г. № 218-3 (с измен. и доп.). [Электронный ресурс] – <http://pravo.by/document/?guid=3871&p0=hk9800218>.
2. Закон Республики Беларусь 12 июля 2013 г. N 53-3 «Об инвестициях (в ред. закона Республики Беларусь от 05.01.2022 N 149-3) [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://economy.gov.by/ru/about_ministry-ru/.
3. Таможенный кодекс Евразийского экономического союза" (ред. от 29.05.2019, с изм. от 18.03.2023) (приложение N 1 к Договору о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза). [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_215315/?ysclid=lmrlfmkoys983827038.
4. Договор о Евразийском экономическом союзе" (подписан г. Астане 29.05.2014) (ред. от 24.03.2022) (с изм. и доп., вступ. в силу с 03.04.2023). – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://pravo.by/document/?guid=3871&p0=F01400176>.