

Министерство образования Республики Беларусь  
Учреждение образования «Витебский государственный  
университет имени П.М. Машерова»  
Кафедра гражданского права и гражданского процесса

# **ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ**

*Курс лекций*

*Витебск  
ВГУ имени П.М. Машерова  
2019*

УДК 339.9(075.8)  
ББК 65.5я73  
В60

Печатается по решению научно-методического совета учреждения образования «Витебский государственный университет имени П.М. Машерова». Протокол № 3 от 27.02.2019 г.

Составители: доцент кафедры гражданского права и гражданского процесса ВГУ имени П.М. Машерова, кандидат экономических наук **Л.Ф. Трацевская**; заведующий кафедрой гражданского права и гражданского процесса ВГУ имени П.М. Машерова, кандидат юридических наук, доцент **И.И. Шматков**

**Рецензенты:**

доцент кафедры логистики и менеджмента ВФ УО ФПБ «Международный университет “МИТСО”», кандидат экономических наук *Т.П. Поляржина*;  
специалист отдела международных связей ВГУ имени П.М. Машерова, кандидат экономических наук, доцент *Э.В. Павлыш*

**Внешиэкономическая деятельность** : курс лекций / сост.:  
**В60** Л.Ф. Трацевская, И.И. Шматков. – Витебск : ВГУ имени П.М. Машерова, 2019. – 119 с.

Предлагаемое издание содержит необходимый теоретический материал по курсу «Внешиэкономическая деятельность», изложенный в краткой форме, разработанный в соответствии с учебной программой данной дисциплины, и рекомендуется для самоподготовки студентов специальности 1-24 01 01 Международное право дневной и заочной форм обучения.

УДК 339.9(075.8)  
ББК 65.5я73

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>Введение</b> .....	6
<b>Модуль 1 Внешнеэкономическая деятельность в системе рыночной экономики</b> .....	7
<i>Тема 1</i> Понятие и сущность внешнеэкономической деятельности (ВЭД) .....	7
1.1 Понятие и категории ВЭД. Особенности ВЭД .....	7
1.2 Объективные предпосылки развития внешнеэкономических отношений .....	11
1.3 Основные направления повышения эффективности ВЭД .....	13
<i>Тема 2</i> Формы внешнеэкономического сотрудничества .....	14
2.1 Внешняя торговля как основная форма ВЭД .....	14
2.2 Экономические предпосылки и современные формы вывоза капитала .....	15
2.3 Международная миграция рабочей силы: причины и виды ...	16
2.4 Международное научно-техническое сотрудничество и его основные формы .....	18
2.5 Международные валютные отношения .....	20
2.6 Концессии .....	22
2.7 Международный туризм .....	22
2.8 Международная экономическая интеграция .....	23
<i>Тема 3</i> Субъекты внешнеэкономической деятельности .....	24
3.1 Понятие субъектов ВЭД .....	24
3.2 Физические лица (резиденты и не резиденты) .....	25
3.3 Юридические лица (резиденты и не резиденты) .....	27
3.4 Государства и международные организации как субъекты ВЭД	32
<i>Тема 4</i> Внешнеэкономическая деятельность Республики Беларусь ....	35
4.1 Республика Беларусь как субъект международной экономической деятельности .....	35
4.2 Государственные органы, уполномоченные представлять Республику Беларусь в международных экономических отношениях	37

4.3 Информационное обеспечение ВЭД в Республике Беларусь ..	38
<b>Модуль 2 Организация и осуществление внешнеэкономической деятельности</b> .....	41
<i>Тема 5</i> Международные торговые сделки и международные договоры ...	41
5.1 Понятие и особенности внешнеэкономических сделок .....	41
5.2 Основные виды международных торговых сделок .....	43
5.3 Коммерческие документы, применяемые во внешнеэкономических (внешнеторговых) сделках .....	46
5.4 Правовое обеспечение внешнеэкономической сделки .....	49
5.5 Международные правила толкования торговых терминов (ИНКОТЕРМС) .....	51
<i>Тема 6</i> Внешнеторговый контракт .....	55
6.1 Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров .....	55
6.2 Внешнеторговый контракт как основная форма коммерческих документов, применяемых во внешнеэкономических (внешнеторговых) сделках, и его разделы.....	57
6.3 Валютно-финансовые и платежные условия внешнеторговых контрактов .....	60
6.4 Способы обеспечения выполнения обязательств по внешнеторговым контрактам .....	65
<i>Тема 7</i> Порядок подготовки и проведения внешнеторговых сделок ...	68
7.1 Процедура подготовки внешнеторговых сделок. Проработка коммерческих предложений .....	68
7.2 Деловые переговоры. Тактика переговоров .....	73
7.3 Проведение внешнеторговых сделок. Подготовка и подписание контракта .....	78
<i>Тема 8</i> Внешнеэкономические расчеты и механизм их осуществления ..	79
8.1 Понятие и специфика международных расчетов .....	79
8.2 Условия и формы международных расчетных отношений ....	81
8.3 Вексель и чек как формы международных расчетов .....	83
8.4 Аккредитивная форма расчетов .....	84

8.5 Международные расчеты в форме инкассо .....	86
8.6 Банковский перевод. Особенности международных расчетов в форме банковского перевода .....	87
<b>Модуль 3 Управление внешнеэкономической деятельностью ....</b>	<b>89</b>
<i>Тема 9 Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности в Республике Беларусь .....</i>	<i>89</i>
9.1 Понятие государственного регулирования ВЭД .....	89
9.2 Государственные органы управления ВЭД .....	91
9.3 Специализированные организации Республики Беларусь .....	95
9.4 Зарубежные органы управления .....	96
9.5 Таможенно-тарифное регулирование .....	97
9.6 Нетарифные методы регулирования .....	99
9.7 Меры стимулирования экспорта .....	102
9.8 Валютно-кредитные меры .....	103
<i>Тема 10 Национальная экспортная политика и пути ее реализации ....</i>	<i>104</i>
10.1 Понятие, цели и основные принципы национальной экспортной политики .....	104
10.2 Основные направления реализации национальной экспортной политики .....	106
10.3 Интеграция Республики Беларусь в систему мирового рынка	113
<b>Литература .....</b>	<b>118</b>

## ВВЕДЕНИЕ

Мировое хозяйство – сложная, динамичная и постоянно меняющаяся система. Процессы, происходящие в ее рамках, существенно преобразуют национальные экономики, диктуя новые ориентиры развития. С развитием мирового хозяйства и расширением межгосударственных и межрегиональных отношений ведущим направлением функционирования национальных экономических систем стала внешнеэкономическая деятельность.

Республика Беларусь, получив статус независимого и суверенного государства, активно включилась в мировые социально-экономические процессы, вследствие чего внешнеэкономическая деятельность приобрела для нее большое значение. Все национальные субъекты хозяйствования стали проводить самостоятельную внешнеторговую политику на внешнем рынке.

В этой связи на всех уровнях управления национальной экономикой возрастает роль специалистов, способных грамотно определять трендовые факторы и ориентироваться в условиях, тенденциях и закономерностях осуществления внешнеэкономической деятельности.

Цель изучения дисциплины «Внешнеэкономическая деятельность» заключается в приобретении будущими специалистами необходимых знаний об организации и осуществлении внешнеэкономической деятельности в международной практике и в Республике Беларусь на современном этапе.

В предлагаемом издании системно и в краткой форме излагаются основные вопросы курса «Внешнеэкономическая деятельность». Оно разработано в соответствии с учебной программой данной дисциплины и предназначен для студентов специальности 1-24 01 01 Международное право дневной и заочной форм обучения.

# МОДУЛЬ 1

## ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В СИСТЕМЕ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

### ТЕМА 1 ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (ВЭД)

#### План темы

- 1.1. Понятие и категории ВЭД. Особенности ВЭД.
- 1.2. Объективные предпосылки развития внешнеэкономических отношений.
- 1.3. Основные направления повышения эффективности ВЭД.

#### 1.1 Понятие и категории ВЭД. Особенности ВЭД

В XXI веке для мирового сообщества стран становится очевидной и общепризнанной интернационализация хозяйственной жизни государств и народов, основанная на усиливающейся взаимозависимости государств и внутригосударственных экономических комплексов – национальных экономик. Все это логический результат объективного развития системы международного разделения труда во всех ее проявлениях.

Национальные экономики связаны между собой многообразными отношениями, в рамках которых происходит трансграничное движение материальных и интеллектуальных ресурсов, то есть *товаров*. Это, прежде всего, сырье, полуфабрикаты, машины и оборудование, готовые изделия, технологии. Товаром во внешнеэкономической деятельности является также и разного рода услуги – по транспортировке, страхованию, техническому сотрудничеству, капитальному строительству, организации туризма, банковские, управленческие, консультационные и т.п. Движение товаров сопровождается адекватным движением финансовых потоков, которые в свою очередь также являются товаром. В качестве товара рассматривается и рабочая сила, миграция которой становится все более заметным фактором международных экономических отношений.

Движение этих товаров формирует товаропотоки. Под *товаропотоком* понимается движение какого-либо товара, сопровождаемого различного рода услугами и встречным движением финансов. Например, продажа конкретной вещи сопровождается транспортными, страховыми, юридическими и финансовыми услугами.

Однако товаропотоки – это лишь часть системы международных экономических отношений. В рамках экономического взаимодействия границы государств пересекают материальные и нематериальные ресурсы, которые являются не товаром, а инвестициями. *Инвестиции* – это то, что

служит вложению в экономку, проникновению на иностранный рынок, закреплению в том или ином национальном хозяйстве.

В системе международных экономических отношений перемещаются также материальные, интеллектуальные ресурсы и материальная помощь.

Таким образом, *внешнеэкономическая деятельность (ВЭД)* – это действие по трансграничному перемещению материальных, интеллектуальных, не материальных ресурсов и нематериальной помощи.

ВЭД – часть рыночной сферы, она основывается на критериях предпринимательства, отличается экономической и правовой независимостью, ограниченной рамками национального законодательства. Таким образом, можно сказать, что ВЭД представляет собой совокупность производственно-хозяйственных, организационно-экономических и коммерческих функций.

ВЭД осуществляется на 2 уровнях: макро – и микроуровне. На макроуровне ВЭД существует в масштабах всего государства и его отдельных регионов. На микроуровне ВЭД осуществляется на уровне первичных производственных звеньев (фирмы, предприятия, организации и другие субъекты хозяйствования) с полной самостоятельностью в выборе иностранного партнера, номенклатуры товаров для экспортно-импортных сделок, определении цены и стоимости товара, объемов, условий и сроков поставки и является частью их производственно-хозяйственной и коммерческой деятельности.

ВЭД предприятий осуществляется на принципах полного хозяйственного расчета, финансовой самостоятельности и самокупаемости с учетом собственных валютно-финансовых и материально-технических возможностей. Такие принципы построения ВЭД предполагают ответственность предприятий за ее результаты, как в части экспортных поставок, так и импортных закупок, необходимых для совершенствования производства, его технической реконструкции, развития импортозамещающих производств.

*Основными видами ВЭД являются:*

- *внешняя торговля (товарами, услугами, работами, информацией, результатами интеллектуальной деятельности);*
- *производственная кооперация (сотрудничество между иностранными партнерами в различных, но конструктивно связанных между собой процессах технологического разделения труда);*
- *инвестиционное сотрудничество (объединение финансовых и материально-технических ресурсов иностранных партнеров, реализуемое через совместное предпринимательство путем создания совместных производств, образования концессий, консорциумов, акционерных компаний и т.п.);*



- валютные и финансово-кредитные *операции*, реализуемые в финансовой, банковской, валютной сфере, а так же сопровождающие любую коммерческую внешнеторговую сделку.

Как элемент общей экономической деятельности ВЭД характеризуется системой отношений субъектов хозяйствования, складывающихся в экономических связях с нерезидентами страны, другими государствами. Она нацелена на использование фактора внешних связей для эффективного решения внутренних экономических и социальных задач, привлечения необходимых недостающих ресурсов, наиболее рационального применения собственного потенциала, извлечения выгод совместного труда и достижений мировой науки. ВЭД предприятий, государства проявляется в основных формах экономической связей со странами и предприятиями и предполагает определенный организационно-экономический и правовой механизм осуществления этих связей. В силу прогресса общественного разделения труда в мировом масштабе, развития интеграции, интернационализации хозяйственных связей и процессов глобализации ВЭД становится одним из приоритетных направлений социально-экономического развития страны.

Для структурного раскрытия содержания внешнеэкономической деятельности применяются две основные классификации:

1. *По направлениям внешнеэкономических связей.* В этом случае к внешнеэкономической деятельности относится внешняя торговля, производственное и научно-техническое сотрудничество, производственное кооперирование (совместное производство), межстрановое движение (ввоз-вывоз) капитала, международная миграция рабочей силы.

2. *По функциям.* Функциональные формы регулирования внешнеэкономической деятельности предприятий зависят от их организационно-правовых форм и механизма осуществления и регулирования их внешнеэкономической деятельности. К ним относятся: договоры и коммерческие сделки, таможенное регулирование, тарифные и нетарифные методы, кредитно-расчетное и валютное обслуживание и регулирование внешнеэкономической деятельности. Получили широкое развитие и особые формы ВЭД. Это свободные экономические зоны (СЭЗ), совместный бизнес, международная инвестиционная деятельность. Сформировались международный менеджмент и международный маркетинг. Заметным явлением в системе мирового хозяйства стала деятельность международных компаний. В рыночной экономике отношения внешнеэкономической деятельности проявляются на мировых рынках товара, международных рынках капиталов, рабочей силы, ценных бумаг, кредитных и валютных рынках.

Основными категориями ВЭД, следовательно, являются категории экономических отношений мировой экономики (внешняя торговля, мировой рынок, интеграция, глобализация, международные инвестиции, международная миграция рабочей силы и др.), а также специфические категории механизма осуществления внешнеторговых отношений: конкурентоспособность,

международные договоры, международные сделки, контракты, таможенное регулирование, тарифные и нетарифные методы регулирования ВЭД предприятий, формы международных расчетов, курсы валют, международный менеджмент, международный маркетинг, международная инвестиционная деятельность, СЭЗ, международный бизнес, совместный бизнес и др.

Выделяют следующие *характерные особенности ВЭД*.

Во-первых, она является составной частью общеэкономической деятельности. Через каналы внешней торговли обеспечивается реализация на внешнем рынке производимой в стране экспортной продукции и за счет импорта более полно удовлетворяются внутренние потребности в разнообразных товарах производственного и потребительского назначения.

Во-вторых, ВЭД тесно связана с внешнеполитической деятельностью и способна активно содействовать реализации внешней политики страны экономическими методами, в частности путем продаж и закупок товаров, жизненно важных для экономики тех или иных зарубежных стран.

В-третьих, ВЭД в качестве коммерческой деятельности на внешнем рынке существенно отличается от подобной работы на внутреннем рынке.

Внешнеэкономическая деятельность способна оказывать активное преобразующее влияние на общественное воспроизводство, повышая эффективность усилий, направляемых на решение многих экономических и социальных задач. Внешнеэкономические отношения в значительной мере влияют на развитие научно-технического прогресса. Постоянная конкуренция на рынке приводит многих производителей к широкому использованию новых открытий и достижений в отраслях производства, создавая, таким образом, более устойчивые, конкурентные условия для сбыта своих товаров.

Внешнеэкономические отношения влияют и на социально-экономический уровень жизни населения. С помощью внешнеторгового обмена государства удовлетворяют многие потребности, расширяя рынок качественных товаров или услуг, переключая свои средства на развитие собственных отраслей, которые используют свои национальные ресурсы, добиваясь более высоких позиций в мировой специализации. Использование мирового разделения труда и специализации производства приводит к интеграции стран, к увеличению их товарообмена, а это, в конечном итоге, способствует насыщению рынка товарами, снижению цен и обеспечению населения всем жизненно необходимым.

Внешнеэкономические отношения оказывают большое влияние на укрепление позиций государства в мировом экономическом сообществе. Чем качественнее выпускаемая предприятиями и фирмами продукция отдельного государства, тем выше его позиции в конкурентной борьбе, тем привлекательнее его государственная система хозяйствования.

Исходя из таких подходов, государство оказывает всевозможную поддержку собственному производителю, а производитель через выпуск конкурентной продукции усиливает престиж страны на рынке товаров. Для

государства не безразлично, какие позиции занимают его производители в мировом масштабе. Сильные в экономическом плане производители это и сильное государство с вытекающими отсюда последствиями. Переплетение интересов производителей и государства определяет и международную государственную политику. Государство выступает защитником и гарантом своих субъектов хозяйствования на внешнем рынке.

## **1.2 Объективные предпосылки развития внешнеэкономических отношений**

Внешнеэкономические отношения в мире развиваются на основе объективных процессов, которые в малой степени зависят от воли отдельных государств. Основной объективной предпосылкой является различный уровень развития производительных сил в странах. Этот процесс формировался и развивался на протяжении длительного времени. В настоящее время появились отдельные страны, группы стран и регионы, которые являются производителями и поставщиками различных видов продукции, занимающей на мировом рынке достаточно высокие позиции. Этот процесс находится в постоянном развитии под воздействием научно-технического прогресса. За отдельными странами закрепился в мире статус страны-производителя высококачественного товара, который пользуется спросом во всем мире.

Важное влияние на развитие внешнеэкономических отношений также оказывают процессы международного разделения труда.

Высокая конкуренция на внешнем рынке привела к поиску таких форм противостояния конкурентам, как кооперация и специализация производства. Процесс выживания требует от многих производителей необходимости объединять свои усилия в производстве отдельных видов продукции, создавать такую продукцию, которая превосходит аналогичную продукцию конкурентов.

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

На расширение внешнеэкономических отношений между государствами большое влияние оказывает развитие научно-технического прогресса. Создание новых видов продукции, которая пользовалась бы повышенным спросом в мире, немислимо без внедрения научных разработок. Например, ведущие автомобилестроительные компании в мире выпускают на внешний рынок десятки модификаций своей продукции, постоянно обновляя ее технический уровень счет внедрения научно-технических достижений.

Расширению внешнеэкономической деятельности способствует и различие в климатических и природных условиях государств. В настоящее время в мире насчитывается большое количество стран, которые находятся в различных климатических зонах, что и определяет структуру их экспорта и импорта. Это в первую очередь касается развивающихся стран. Наличие или отсутствие полезных ископаемых в недрах государств оказывает большое влияние на внешнеэкономические связи. Некоторые из этих стран являются экспортерами сырья, продовольствия, но 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, добывающие и экспортирующие нефть (ОПЕК).

На развитие внешнеэкономических отношений между странами влияет выгодное геополитическое расположение государства. Близость к важнейшим рынкам сбыта позволяет экономить время и средства, в сжатые сроки среагировать на требования рынка, создавать более конкурентную продукцию, и в конечном итоге более эффективно осуществлять внешнюю торговлю.

В процессе 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 внешнеэкономической деятельности, и это необходимо учитывать при развитии внешнеторговых связей со странами Востока, Средней Азии, Африки и др.

Объектом развития внешнеэкономических отношений становится желание многих народов различных стран использовать в своей жизни те достижения, которые имеют развитые государства. Достижение высоких критериев жизненного уровня экономически развитых стран – это требование на современном этапе получает все большее признание. Стремление стран использовать все лучшее в мировой практике – объективное стремление, которое необходимо учитывать во внешнеторговых отношениях. *Внеэкономическая деятельность основывается на ряде принципов, носящих объективный характер.* Среди важнейших из них следует отметить взаимовыгодность и заинтересованность в торговых отношениях, соблюдение заключенных торговых соглашений, равноправие в процессе проведения внешнеторговых операций, невмешательство во внутренние дела страны и уважение национального суверенитета.

### 1.3 Основные направления повышения эффективности ВЭД

На совершенствование и развитие внешнеэкономических отношений влияют разнообразные факторы, которые можно объединить в следующие основные направления:

*Структурная перестройка внешнеэкономической деятельности*, которая предполагает пересмотр структуры экспорта и импорта с позиции качества и конкурентоспособности продукции, возможностей производства, наличия сырьевых ресурсов, инвестиций для технического перевооружения.

*Совершенствование государственного регулирования* с помощью тарифных и нетарифных методов регулирующего воздействия, повышения заинтересованности предприятий и фирм в увеличении доли экспорта, развитие импортозамещающих производств, создание благоприятного инвестиционного климата для совместных и иностранных предприятий, внедрения научно-технических достижений в производство.

*Повышение эффективности внешнеэкономической деятельности*, которое, в первую очередь, зависит от развития системы экспортно-импортного кредитования, проявляющегося в предоставлении коммерческих (фирменных) долгосрочных кредитов, в государственной политике льготирования экспортных кредитов. Важное место в повышении эффективности внешнеэкономической деятельности отводится страхованию ВЭД (страхование грузов, транспортных средств, экспортных кредитов и коммерческих рисков). Кроме того, повышению эффективности внешнеэкономической деятельности на современном этапе способствует образование внешнеторговых объединений, которые призваны защищать интересы производителей продукции, не допускать недобросовестной конкуренции и монополизации рынка.

*Расширение международных контактов* — одно из важнейших направлений в повышении эффективности ВЭД. Прежде всего, это установление прочных взаимосвязей с международными финансово-кредитными организациями, участие в разработке и реализации программ по линии ООН, организации и проведении международных торговых выставок, ярмарок, симпозиумов, конференций, проведении рекламных компаний по расширению экспорта товаров, работ и услуг.

Значительное внимание в расширении международных отношений должно уделяться *повышению квалификации и подготовки кадров для системы ВЭД*.

*Развитию информационного обеспечения* в практике международных экономических отношений в современных условиях отводится ведущее место. В этом деле важно иметь информацию по широкому кругу внешнеторговой и производственной деятельности в международных отношениях. Эта информация о конъюнктуре на зарубежных рынках по ос-

новным товарам, информация о международных программах развития, законодательной базе, деятельности банков и страховых организаций, таможенных операциях и целый ряд другой информации, связанной с экспортно-импортными операциями.

## **ТЕМА 2 ФОРМЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА**

### **План темы**

- 2.1 Внешняя торговля как основная форма ВЭД.
- 2.2 Экономические предпосылки и современные формы вывоза капитала.
- 2.3 Международная миграция рабочей силы.
- 2.4 Международное научно-техническое сотрудничество и его основные формы.
- 2.5 Международные валютные отношения.
- 2.6 Концессии.
- 2.7 Международный туризм
- 2.8 Международная экономическая интеграция.

### **2.1 Внешняя торговля как основная форма ВЭД**

ВЭД представляет собой совокупность различных видов хозяйственной деятельности, осуществляемой теми странами и хозяйствующими субъектами в различных формах.

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

Внешняя торговля в странах регулируется с помощью тарифных и нетарифных методов ограничения. Внешнеторговые отношения оформляются торговыми договорами и соглашениями о платежах и кредитах и другими документами.

## 2.2 Экономические предпосылки и современные формы вывоза капитала

*Вывоз капитала, или иностранные инвестиции* – это вид международных экономических отношений в денежной или товарной форме, способствующих получению прибыли и достижению других экономических или политических выгод. Обострение конкуренции экспорта товаров во внешних рынках все более усиливает интерес к росту вывоза капиталов. Объектами иностранных инвестиций могут быть сооружаемые предприятия, здания, научно-технические разработки, добыча полезных ископаемых, земельные участки, акции, интеллектуальные ценности и др.

Иностранные инвестиции подразделяется на следующие традиционные формы:

- *товарные, или прямые, инвестиции*, представляющие собой вложение средств в отрасли материального производства с целью организации различных фирм и предприятий;
- *финансовые инвестиции* – средства, направляемые в международную финансово-кредитную деятельность, включая операции с ценными бумагами;
- *интеллектуальные инвестиции* – вложения в подготовку кадров, передачу опыта, лицензии и ноу-хау, совместные научные разработки и др.

В настоящее время основными формами иностранных инвестиций в мировой практике являются:

- создание собственных фирм;
- открытие филиалов;
- вложение средств в акционерное общество;
- создание совместных предприятий;
- сооружение предприятий «по ключ»;
- лицензионные соглашения, предусматривающие оказание дополнительных услуг.

Специфической формой инвестиционных вложений стал экспорт технологий. При этой форме инвестирования компания – поставщик элементов технологий (патенты, лицензии, торговые марки, управленческий опыт и т.д.) в качестве вознаграждения получает часть прибыли.

Важную роль в развитии инвестиций играют крупные фирмы, корпорации, транснациональные корпорации. Для проникновения на рынке других стран они делят прямые инвестиции на отдельные блоки (капитал, технологию, управленческий опыт) и представляют его по частям. Такая гибкость дает странам-экспортерам значительную выгоду.

На инвестирование в разных странах большое влияние оказывают международные кредитно-финансовые учреждения. К их числу относятся

Международный банк реконструкции и развития (МБРР), Международный валютный фонд (МВФ), Международная финансовая корпорация (МФК), Международная ассоциация развития (МАР) и др.

Законодательство Республики Беларусь разрешает привлечение зарубежных инвесторов к процессу приватизации и разгосударствлению в стране. Основной формой участия иностранного капитала в Республике Беларусь в виде прямых инвестиций является создание совместных предприятий.

### 2.3 Международная миграция рабочей силы

*Международная миграция рабочей силы* – одна из важных форм в системе международных экономических отношений. Она представляет собой перемещение трудоспособного населения страны за ее пределы.

*Среди основных причин миграции можно выделить:*

- *экономические* (снижение спроса на рабочую силу и рост ее предложения, рост спроса на высококвалифицированных специалистов в развитых странах, межгосударственные различия в заработной плате);
- *внешнеэкономические* (демографические, политические, религиозные, национальные, культурные, семейные и др.).

Существуют следующие *виды международной миграции рабочей силы:*

1. *Постоянная, или безвозвратная*, то есть переселение со сменой места жительства.

2. *Циклическая, или периодическая*, то есть перемещение на определенный срок с возвратом к прежнему месту жительства.

3. *Маятниковая, или челночная*, представляющая собой регулярное перемещение населения на работу или учебу из одной страны в другую и обратно.

4. *Регулируемая миграция*, основанная на организованном наборе и регулировании специалистов.

5. *Нерегулируемая миграция*, заключающаяся в самостоятельном перемещении населения (воссоединение семей, переезд к прежнему месту жительства после окончания трудового договора).

6. *Легальная миграция*, осуществляемая в соответствии с действующим законодательством.

7. *Нелегальная миграция*, противоречащая действующему законодательству.

8. *Миграция малоквалифицированной рабочей силы*, состоящая в ее перемещении из развивающихся стран в промышленно развитые.

9. *Миграция высококвалифицированной рабочей силы*, или «утечка умов», осуществляемая как выезд специалистов в промышленно развитые страны. Среди ее причин можно выделить высокую заработную плату, лучшие условия труда и быта, социальный комфорт.



При выезде из своей страны трудящихся является эмигрантом, а при въезде в другую страну – иммигрантом.

Современная миграция характеризуется преимущественным направлением рабочей силы в развитые страны, где квалифицированные кадры могут получить более высокие доходы, чем на национальных территориях.

Для государств *миграция имеет различные последствия*. Эмигранты, находясь в другой стране платят обязательные налоговые платежи, что для принимающей страны является положительным результатом. Имеются так же положительные результаты и для страны оттока рабочей силы. Так, направляя денежные переводы на родину, они способствуют увеличению уровня доходов населения и улучшению платежного баланса страны. Кроме того, принимающая страна получает уже готовую рабочую силу, не неся затрат на образование и профессиональное обучение. Особую проблему представляет так называемая «утечка мозгов» – эмиграция высококвалифицированных специалистов из менее развитых стран и стран с переходной экономикой. Для стран эмиграции она имеет крайне негативные последствия, истощая их научно-технический и интеллектуальный потенциал, сдерживая экономическое развитие.

Международные потоки рабочей силы в настоящее время регулируются как на национальном уровне, так и на уровне межгосударственных отношений. Принимающие страны используют различные меры регулирования (от ограничительной практики до стимулирования отъезда иностранных рабочих обратно на родину). Под ограничительную практику подпадают далеко не все категории иммигрантов. Так, въезд высококвалифицированных специалистов, рабочих редких специальностей, крупных ученых, выдающихся музыкантов, спортсменов и других категорий иммигрантов стимулируются принимающей стороной.

Для представителей большинства профессий национальное законодательство принимающих стран устанавливает существенные ограничения. Эти ограничения могут касаться профессиональной квалификации, времени их пребывания в стране, страны происхождения, личности иностранного рабочего и т.д.

Страны, которые испытывают большой наплыв рабочей силы, в последние годы стали разрабатывать программы поощрения иностранных рабочих к возвращению их на родину. Такие программы предусматривают выплату материальной компенсации уезжающим иммигрантам, оплату стоимости профессиональной подготовки иностранных рабочих, что облегчит им получение высокооплачиваемой работы по возвращению на родину. Реэмиграция стимулируется и на международном уровне путем оказания финансовой помощи странам-экспортерам рабочей силы с целью создания новых рабочих мест для реэмигрантов.

## 2.4 Международное научно-техническое сотрудничество и его основные формы

Широкое развитие в рамках мирового хозяйства получает *научно-техническое сотрудничество*, представляющее собой участие юридических и физических лиц в мировых научных разработках с целью получения новых знаний и использования их в экономике и технике. Воздействие научно-технической революции на международные экономические отношения позволяет преодолеть сложившиеся различия в условиях экономического роста стран.

*Международное научно-техническое сотрудничество выступает в следующих формах:*

1. Материальное сотрудничество, заключающееся в обмене наукоемкой продукцией.

2. Нематериальное сотрудничество, состоящее в обмене чертежами, описаниями, патентами, лицензиями.

3. Оказание услуг в виде обмена специалистами, техническим персоналом, помощи в области менеджмента и маркетинга.

4. Коммерческий обмен научно-техническими знаниями, заключающийся в передаче технологий по лицензиям, посредством инжиниринга или консалтинга.

5. Некоммерческий обмен научно-технической информацией, состоящий в проведении международных конференций и симпозиумов.

6. Межфирменное сотрудничество в области научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок, осуществляемое в прикладных исследованиях и связанное с разработкой и созданием опытных образцов продукции.

Важную роль в реализации научно-технического сотрудничества играют сами государства, различные международные интеграционные организации, международные финансово-кредитные институты, а также крупные мировые корпорации. В международной практике научно-техническое сотрудничество в большей степени проявляется в таких областях, как машиностроение, энергетика, металлургия, производство различных видов вооружений и т.д.

*Важными современными направлениями международного научно-технического сотрудничества являются производственное кооперирование и лицензионная торговля.*

*Кооперирование* представляет собой производственные связи между предприятиями разных стран, участвующих в изготовлении определенного продукта, но при этом сохраняющих свою хозяйственную самостоятельность.

*Международное кооперирование характеризуется рядом признаков.* Оно носит договорной характер, отношения переносятся на процесс производства, производственные связи между предприятиями являются дол-

госрочными, имеют комплексный характер и охватывают не только производство, но и научно-исследовательскую работу, сбыт.

Важным мотивационным моментом международного производственного кооперирования является возможность с помощью небольшого роста покупок комплектующих добиться увеличения выпуска продукции и повышения качества экспортной продукции. Росту международного кооперирования в настоящее время послужили запреты ряда стран на ввоз готовых изделий во избежание конкуренции и охраны собственных производителей, а с другой – имеющаяся разница в таможенных пошлинах на готовую продукцию и на продукцию в комплектах и компонентах.

Обострение конкуренции на мировом рынке привело к совершенствованию этой формы международного сотрудничества, что происходит по следующим направлениям:

- приобретение узлов и деталей у мелких и средних фирм по выгодным для них ценам;
- субпоставщиками выступают достаточно крупные фирмы, специализирующиеся на изготовлении отдельных комплектов и компонентов для сборочных производств ведущих фирм;
- в качестве специализированных поставщиков комплектующих другим фирмам часто выступают транснациональные компании.

*Международное производственное кооперирование проводится в жизнь различными методами.* Наиболее известными являются метод заключения соглашения о подрядном кооперировании, осуществление частичной специализации на основе использования ресурсов партнеров, реализация совместных программ по созданию собственного конечного продукта. Вследствие высокой эффективности международная производственная кооперация получила широкое развитие в мире. За последние три десятилетия доля узлов и деталей во внешней торговле промышленно развитых стран возросла в три раза.

*Лицензионная торговля* – это торговля патентными лицензиями на передачу изобретений, технологического опыта, промышленных секретов и коммерческих знаний, а так же лицензиями на использование товарных знаков.

Наибольшее распространение в международной практике получили лицензионные соглашения с предоставлением ноу-хау и инжиниринговых услуг по передаваемой технологии.

Ведущее место в лицензионной торговле занимают развитые промышленные страны, которые монополизировали торговлю лицензиями в рамках транснациональных корпораций. Для развивающихся стран приобретение лицензий позволяет ускоренными темпами вести капитальное строительство промышленных объектов и через эти каналы получать значительный объем технологических знаний. Лицензионная торговля в современных условиях стала важным фактором ускорения международного

обмена. Она дает мощный толчок развитию торговли объектами строительства, инжиниринговыми услугами.

Лицензионные технологии передаются на основании договора и за оговоренную в нем плату. Лицензионные платежи представляют собой периодические отчисления от дохода покупателя в течение периода действия соглашения. Кроме того, договором определяется вид лицензий и права на использование технологий. По способу передачи технологий лицензионные соглашения делятся на самостоятельные и сопутствующие.

## 2.5 Международные валютные отношения

Особое место в системе международных экономических отношений занимают *международные валютные отношения*. Это совокупность экономических отношений, возникающих при функционировании денег в международном обороте. Через валютные отношения осуществляются платежные и расчетные операции в мировой экономике. Международные валютные отношения осуществляются в рамках *международной валютной системы*, представляющей собой набор инструментов, правил и учреждений, которые регулируют эти отношения.

Ее составными элементами являются:

1. Основные международные платежные средства (национальные валюты, золото, ЕВРО).

2. Механизм установления и поддержания валютных курсов. *Валютный курс* – это цена денежной единицы одной страны, выраженная в денежной единице других стран. Валютные курсы могут быть фиксированными и плавающими. При установлении государством жесткого курсового соотношения между своей национальной валютой и иностранными валютный курс называется *фиксированным*. Валютный курс, меняющийся под влиянием изменений спроса на данную валюту и ее предложения, называется *плавающим валютным курсом*. При фиксированном режиме понижение курса валют называется *девальвацией*, а повышение – *ревальвацией*. В условиях плавающих курсов валют аналогичные процессы носят название обесценивания и удорожания валюты. Методом непосредственного воздействия на валютный курс являются *валютные интервенции*, представляющие собой воздействие на курс национальной валюты путем купли-продажи иностранной валюты. Так, чтобы повысить курс национальной валюты, центральный банк продает иностранную валюту в обмен на национальную и, наоборот, для снижения валютного курса скупает иностранную в обмен на национальную.

*На состояние валютного курса влияют две группы факторов:*

- *структурные факторы*, отражающие состояние экономики данной страны. К ним относятся показатели экономического роста (ВВП, объем промышленного производства), состояние

платежного баланса, рост денежной массы на внутреннем рынке, уровень инфляции и инфляционные ожидания, платежеспособность страны и доверие к национальной валюте на мировом рынке;

- *конъюнктурные факторы*, связанные с изменением ситуации в секторах мирового финансового рынка: спекулятивные операции на валютных рынках, степень развития конкурирующего с валютным рынком рынка ценных бумаг.

3. Условия конвертируемости валют. *Конвертируемость валюты* – это свободный обмен денежной единицы одной страны на валюту других стран и на признанные на мировом рынке платежные средства при различных международных расчетах. *Валюта считается конвертируемой*, если она отвечает трем критериям: используется без ограничений для любых международных расчетов, обменивается без ограничений на любую другую валюту, данный обмен совершается по определенному официальному курсу. Различают внешнюю и внутреннюю конвертируемость. *Внутренняя конвертируемость* означает, что граждане и физические лица данной страны могут без ограничений покупать иностранную валюту по действующему курсу, осуществлять в этой валюте расчеты с иностранными партнерами. *При внешней конвертируемости* свободный обмен любых валют на национальную валюту действует только в отношении иностранных граждан и физических лиц.

С точки зрения режима конвертируемости различают:

- *свободно конвертируемую валюту* (СКВ), которая обладает полной внешней и внутренней конвертируемостью;
- *частично конвертируемую валюту*, обменивающуюся лишь на некоторые иностранные валюты;
- *неконвертируемую валюту*, к которой относятся валюты стран с жесткими запретами и ограничениями по ввозу, обмену, продажам и покупкам национальной или иностранной валюты.

4. Формы международных расчетов.

5. Режим функционирования (конъюнктуру) международных валютных рынков и мировых рынков золота.

6. Международные валютно-кредитные организации, регулирующие валютные отношения на межгосударственном уровне. Наиболее влиятельными из них являются: Международный валютный фонд (МВФ), Международный банк реконструкции и развития (МБРР), Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР), Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Их деятельность заключается в стремлении создать механизм координации мировых валютных отношений, сочетающий рыночные возможности с государственным регулированием. Эти организации содействуют развитию международных экономических отношений путем установления норм регулирования валютных курсов и контроля их соблюдения, раз-

работки реформ по оздоровлению мировой валютной системы, предоставления кредитных ресурсов странам-членам этих международных организаций, определения тенденций в экономическом развитии этих стран и выработки рекомендаций по их прогрессивной ориентации и развитию.

## 2.6 Концессии

*Концессии* – это договора аренды на длительный срок между государствами, юридическими и физическими лицами различных государств на взаимосогласованных условиях. В концессию, как правило, могут сдаваться земельные участки, недра, разработка лесных массивов, вылов рыбы и морепродуктов в прибрежных водах государств, эксплуатация сооружений (порты, железнодорожные объекты, нефте- и газопроводы) и другие объекты и ценности.

В заключенном договоре концессии предусматриваются размеры или порядок исчисления арендной платы, обязательства концессионера по охране и восстановлению окружающей среды, условия найма рабочей силы и ряд других вопросов. Договоры концессии в настоящее время осуществляются в основном между развитыми и развивающимися странами.

## 2.7 Международный туризм

*Туризм* – это совокупность отношений, связей и явлений, сопровождающих проезд и пребывание людей в местах, не являющихся местами их постоянного или длительного проживания (до 1 года) и не связанных с их трудовой деятельностью.

Международный туризм является наиболее доходной и интенсивно развивающейся отраслью мирового хозяйства. На его долю приходится 8% общего мирового экспорта и 30%-35% мировой торговли услугами. Туристическая индустрия входит в число трех ведущих отраслей мирового хозяйства после нефтеперерабатывающей промышленности и автомобилестроения.

Быстрое экономическое развитие, углубление интеграционных процессов в мировом хозяйстве, расширение политического и культурного общения между народами сделало туризм массовым явлением.

Международный туризм в настоящее время становится важным источником валютных поступлений (сумма поступления от иностранного туризма в общей сумме поступлений от экспорта товаров и услуг составляет: в Испании – 35%, Австрии – 36%, Греции – 36, Кипре – 52, Италия – 11, США – 20%). Эта сфера экономической деятельности обеспечивает занятость населения, способствует региональному развитию и решению многих социально-экономических проблем современных государств. Международный туризм объединяет различные отрасли, такие как промышлен-

ность, гостиничное хозяйство и общественное питание, транспорт, рекламу, информационные услуги, туристические и экспортные услуги и целый ряд других направлений, таких как банки, страховые общества.

В соответствии с прогнозами специалистов, в ближайшее десятилетие ожидается бурное развитие туризма. К этому моменту туризм выйдет на ведущие позиции в мировом экспорте. Предполагается, что при современных темпах роста числа участников международных путешествий их количество превысит 1 млрд. человек.

## 2.8 Международная экономическая интеграция

Важной формой международных экономических отношений является *международная экономическая интеграция*, представляющая собой процесс хозяйственного и политического объединения стран, позволяющий проводить согласованную межгосударственную экономическую политику. Экономическая интеграция обеспечивает ряд благоприятных условий для взаимодействия стран: более широкий доступ к различным ресурсам, возможность производства в расчете на всю интегрированную группировку стран, создание привилегированных условий для своих предприятий и фирм, гармоничность совместного решения социальных проблем.

*Среди форм экономической интеграции можно выделить:*

- *зоны свободной торговли*, в рамках которых отменяются таможенные пошлины и другие торговые ограничения между странами-участницами;
- *таможенный союз*, предполагающий, кроме зоны свободной торговли, установление единого внешнеторгового тарифа и проведение единой внешнеторговой политики в отношении стран, которые в него входят;
- *платежный союз*, который позволяет обеспечить взаимную конвертируемость валют и функционирование единой расчетной единицы;
- *общий рынок*, обеспечивающий его участникам согласованную экономическую политику, свободу передвижения товаров, капиталов и рабочей силы;
- *экономический союз*, предусматривающий координацию макроэкономической политики и унификацию законодательства в ключевых сферах – валютной, бюджетной, денежной, а также создание межгосударственных органов с наднациональными функциями;
- *свободные экономические зоны (СЭЗ)*, которые отличаются отсутствием ограничений на деятельность иностранных фирм, правом перевода их прибылей и капиталов в свою страну, а также их инфраструктурным обеспечением.

Особую роль в международной экономической интеграции занимает приграничная торговля. *Приграничная торговля* – это вид внешнеэкономических отношений между предприятиями, организациями, фирмами,

расположенными в приграничных районах сопредельных государств. Основу товарных поставок составляют местные экспортные ресурсы, товары и услуги, произведенные в приграничных территориях, а также организация выставок и ярмарок. Приграничная торговля используется для пополнения ассортимента потребительских товаров населения, а также для получения сырьевых товаров для развития промышленности на сопредельных территориях.

В целом приграничная торговля направлена на развитие взаимовыгодного товарообмена, кооперации производства, обмена производственным опытом, укрепления добрососедства и взаимопонимания.

### **ТЕМА 3 СУБЪЕКТЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

#### **План темы**

- 3.1 Понятие субъектов ВЭД и их виды.
- 3.2 Физические лица (резиденты и нерезиденты).
- 3.3 Юридические лица (резиденты и нерезиденты).
- 3.4 Государственные и международные организации как субъекты ВЭД.

#### **3.1 Понятие субъектов ВЭД и их виды**

*Субъекты ВЭД* – это лица, обладающие правом на осуществление внешнеторговой деятельности. К ним относятся все резиденты и нерезиденты Республики Беларусь, а также Республика Беларусь, ее административно-территориальные единицы в порядке и на условиях, установленных законодательством Республики Беларусь, международным и иностранным правом.

В соответствии с белорусским законодательством *к резидентам Беларуси относятся:*

- физические лица, зарегистрированные в Республике Беларусь в качестве индивидуальных предпринимателей;
- юридические лица, созданные в соответствии с законодательством Республики Беларусь, с местом нахождения в Республике Беларусь;
- филиалы и представительства юридических лиц и организаций, не являющиеся юридическими лицами Республики Беларусь, находящиеся в Республике Беларусь и за ее пределами;
- дипломатические и иные официальные представительства, консульские учреждения Республики Беларусь, находящиеся за пределами Республики Беларусь;



- Республика Беларусь, ее административно-территориальные единицы, участвующие в отношениях, регулируемых валютным законодательством Республики Беларусь.

*В качестве нерезидентов Республики Беларусь рассматриваются:*

- физические лица, имеющие постоянное место жительства за пределами Республики Беларусь, в том числе временно находящиеся в Республике Беларусь;
- юридические лица, созданные в соответствии с законодательством иностранных государств, с местом нахождения за пределами Республики Беларусь;
- организации, не являющиеся юридическими лицами, созданные в соответствии с законодательством иностранных государств, с местом нахождения за пределами Республики Беларусь;
- дипломатические и иные официальные представительства, консульские учреждения иностранных государств, находящиеся в Республике Беларусь и за ее пределами;
- международные организации, их филиалы и представительства;
- филиалы и представительства нерезидентов, находящиеся в Республике Беларусь и за ее пределами;
- иностранные государства, их административно-территориальные единицы, участвующие в отношениях, регулируемых валютным законодательством Республики Беларусь.

### **3.2 Физические лица (резиденты и нерезиденты)**

*К физическим лицам, резидентам Республики Беларусь, относятся граждане Республики Беларусь, лица без гражданства, иностранные граждане (эмигранты), постоянно проживающие на территории Беларуси или временно находящиеся за ее пределами и зарегистрированные в Республике Беларусь в качестве индивидуальных предпринимателей.*

Для того чтобы зарегистрироваться в качестве индивидуальных предпринимателей, то есть стать субъектами внешнеэкономической (внешнеторговой) деятельности, граждане Республики Беларусь должны обладать гражданской правоспособностью и пройти регистрацию в соответствии со ст. 22 Гражданского кодекса (ГК) Беларуси, а в необходимых случаях получить лицензию на определенный вид внешнеэкономической деятельности.

Иностранные граждане и лица без гражданства на территории Беларуси пользуются правами и свободами и исполняют обязанности наравне с

гражданами Республики Беларусь, поэтому требования регистрации и лицензирования распространяются и на эту категорию лиц.

В то же время правовое положение иностранцев различается в зависимости от места жительства, то есть постоянно или временно проживает иностранец на территории Беларуси. Постоянно проживающим иностранцем считается тот, который имеет разрешение или вид на жительство в Республике Беларусь. Иностранцы, получившие разрешение на жительство в Республике Беларусь, часто называются эмигрантами. Тем самым они подпадают под полную юрисдикцию Беларуси.

Граждане Республики Беларусь, иностранцы и лица без гражданства, постоянно проживающие на территории Республики, временно находясь за пределами белорусского государства, сохраняют с ним правовую связь, подчиняются его законам. Поэтому эти физические лица и получают статус резидента Республики Беларусь.

Вместе с тем граждане Республики Беларусь, иностранцы и лица без гражданства, временно находясь за пределами Республики Беларусь, должны соблюдать законы стран пребывания. При этом их правовой статус за рубежом определяется:

- законодательством страны пребывания;
- белорусским законодательством;
- международными договорами, заключенными Беларусью с иностранными государствами.

*К физическим лицам, нерезидентам Республики Беларусь относятся лица без гражданства, иностранные граждане, граждане Республики Беларусь (эмигранты), постоянно проживающие за пределами Беларуси или временно находящиеся на ее территории.*

Гражданская правоспособность гражданина Республики Беларусь, постоянно проживающего за рубежом, по общему правилу определяется законом страны пребывания и применение белорусского закона допускается лишь при наличии соответствующего международного договора, участником которого является Республика Беларусь. Однако подобных соглашений крайне мало.

Граждане Республики Беларусь за рубежом пользуются всеми имущественными и личными неимущественными правами, предусмотренными иностранными законами, хотя эти права неизвестны белорусскому законодательству. Следовательно, они вправе при необходимости пользоваться защитой этих прав со стороны местных органов власти страны пребывания.

Иностранные граждане и лица без гражданства, временно находящиеся на территории Беларуси, пользуются правами и свободами и исполняют обязанности наравне с гражданами Республики Беларусь, если иное не определено Конституцией, законами и международными договорами. В то же время правовое положение иностранцев зависит от цели пребывания на территории Беларуси. Они вправе заниматься лишь деятельностью, совме-

стимой с целями пребывания, получив разрешение компетентного органа. Иностранцам гарантируется неприкосновенность личности, жилья. Закрепляется право иностранцев заниматься производственной, хозяйственной деятельностью. В то же время они не вправе заниматься, деятельностью, для осуществления которой необходимо гражданство Беларуси.

Гражданская дееспособность физического лица в отношении сделок, совершаемых в Беларуси, и обязательств, возникающих вследствие причинения вреда в Беларуси, определяется по законодательству Беларуси.

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

При отсутствии страны регистрации применяется право страны основного места осуществления индивидуальной предпринимательской деятельности (ст. 1104 ГК Беларуси).

Кроме того, иностранные физические лица, нерезиденты, могут действовать на территории Республики Беларусь через своих коммерческих представителей. Согласно ст. 185 ГК Беларуси «коммерческим представителем является лицо, постоянно и самостоятельно представляющее от имени предпринимателей при заключении ими договоров в сфере предпринимательской деятельности». Коммерческое представительство осуществляется на основании договора, заключенного в письменной форме и содержащего указания на полномочия представителя, а при отсутствии таких указаний – на основании доверенности.

Все большее распространение получает представительство, осуществляемое физическими лицами, не находящимися в служебных отношениях с предпринимателем, а являющимися самостоятельными торговыми деятелями. *Это торговые представители, или торговые агенты.* Торговый представитель, которому поручено заключать сделки, является представителем предпринимателя. В ряде случаев на торгового представителя возлагается посредничество. Представитель-посредник подготавливает заключение договора, а само заключение договора осуществляет предпринимателем. В договоре между торговым представителем и предпринимателем может быть сделана оговорка, запрещающая представительство конкурирующих предприятий. По договору торговому агенту может быть предоставлено исключительное право на заключение сделок от имени предпринимателя на определенной территории.

### **3.3 Юридические лица (резиденты и нерезиденты)**

*К юридическим лицам-резидентам Республики Беларусь относятся юридические лица и организации с местом нахождения в Республике Бе-*

ларусь, созданные в соответствии с законодательством Республики Беларусь. Юридические лица-резиденты Республики, имеют право заниматься внешнеэкономической (внешнеторговой) деятельностью, если эта деятельность занесена в их устав, и они имеют разрешение (лицензию) государства на ее осуществление.

*Существуют два вида юридических лиц, создаваемых белорусскими предприятиями за рубежом: с полностью белорусским капиталом и со смешанным капиталом (смешанные общества и предприятия). Они могут открывать за рубежом свои филиалы и представительства.*

Порядок осуществления деятельности белорусского юридического лица на территории другого государства определяется, во-первых, национальным законодательством той страны, где действует это лицо; во-вторых, положениями торгового договора, заключенного Беларусью с данным государством.

*Все белорусские предприятия, осуществляющие внешнеэкономическую деятельность, условно делятся на следующие группы:*

1. *Специализированные внешнеторговые объединения.* В Беларуси такими объединениями являются Белорусинторг, Белагроинторг, Белвнешпромсервис и др. Внешнеторговые объединения имеют специальную правосубъектность, они обладают генеральной лицензией. Их деятельность определяется той целью, для решения которой они были созданы. Однако такие объединения не имеют ограничивающей номенклатуры товаров, а лишь приоритетную. Эти объединения за границей имеют право заключать такие договоры, предмет которых соответствует Уставу объединения. Они имеют право создавать за границей свои отделения, представительства и филиалы.

2. *Внешнеторговые организации министерств и ведомств.* Так же обладают специальной правосубъектностью и так же имеют генеральную лицензию, но их деятельность ограничивается определенной номенклатурой продукции и услуг, производимых подведомственными им предприятиями.

3. *Государственные промышленные и иные предприятия, получившие право выхода на зарубежный рынок.* Белорусские предприятия, получившие право выхода на зарубежный рынок, могут либо сами осуществлять экспортно-импортные операции, либо поручать ведение таких операций специализированным внешнеторговым объединениям и организациям на договорной основе. Белорусские предприятия как субъекты внешнеэкономической (внешнеторговой) деятельности получают генеральную лицензию и могут создавать свои хозрасчетные фирмы, которые, как правило, юридическими лицами не являются и действуют от имени своих предприятий. Такие фирмы созданы на многих белорусских предприятиях (фирма «Верас» в научно-производственном объединении «Атлант», фирма «БелАвтоМАЗ» в производственном объединении «МАЗ», фирма «Беларусь» в производственном объединении «МТЗ»). Внешнеторговая фирма

осуществляет экспортно-импортные операции по определенной номенклатуре продукции и услуг.

4. *Организации, осуществляющие экспортно-импортные операции на основании конкретной (разовой) внешнеэкономической сделки.* Осуществляют экспортно-импортные операции по разовой и исключительной лицензии, получаемой под конкретный внешнеторговый договор.

5. *Торгово-промышленная палата Республики Беларусь (ТПП).* Является специфическим субъектом внешнеэкономической деятельности. Торгово-промышленная палата – добровольное объединение юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, являющееся негосударственной некоммерческой организацией, созданное в целях содействия развитию предпринимательской деятельности в Республике Беларусь, интеграции ее экономики в мировую хозяйственную систему, создания благоприятных условий для упрочнения внешнеэкономических связей субъектов предпринимательской деятельности с иностранными партнерами.

В рамках ТПП действуют Международный арбитражный суд и арбитражная комиссия, обеспечивающие правовое обслуживание участников ВЭД в случае возникновения споров в процессе осуществления внешнеэкономических операций.

*ТПП 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.

*Основные задачи Торгово-промышленной палаты Республики Беларусь:*

- содействие развитию внешнеэкономических связей субъектов предпринимательской деятельности с иностранными партнерами, увеличению экспорта белорусских товаров (работ, услуг), привлечению в национальную экономику иностранных инвестиций;
- оказание практической помощи субъектам предпринимательской деятельности в развитии производства конкурентоспособной продукции, проведении торговых операций на внешних рынках;
- представление и защита интересов членов торгово-промышленной палаты при осуществлении внешнеэкономической деятельности как в Республике Беларусь, так и в иностранных государствах;
- развитие и укрепление связей с торгово-промышленными палатами, ассоциациями, союзами предпринимателей и другими неправительственными организациями иностранных государств;
- распространение информации об экспортном, промышленном и научно-техническом потенциале Республики Беларусь, о национальном законодательстве в области внешнеэкономической деятельности, об обычаях и правилах международной торговли;
- осуществление консультативно-информационной деятельности по исследованию и освоению иностранных рынков, поиску иностранных партнеров по внешнеэкономическому сотрудничеству, содействию в установлении контактов с субъектами предпринимательской деятельности Республики Беларусь;
- совершенствование системы обучения и стажировки специалистов по вопросам внешнеэкономической деятельности;
- организация международных и национальных выставок и ярмарок;

- выполнение отдельных функций, возложенных на торгово-промышленную палату законодательством.

Белорусские юридические лица при осуществлении внешнеэкономической (внешнеторговой) деятельности за рубежом несут самостоятельную имущественную ответственность по своим обязательствам. Белорусское государство и его органы не отвечают по их обязательствам. В свою очередь юридические лица не отвечают по обязательствам белорусского государства и его органов.

*К юридическим лицам-нерезидентам Республики Беларусь* относятся юридические с местом нахождения за пределами Республики, созданные по праву иностранных государств, а также филиалы и представительства нерезидентов, находящиеся в Республике Беларусь и за ее пределами.

Правовое положение иностранных юридических лиц, их филиалов и представительств (нерезидентов) на территории Республики Беларусь определяется Белорусским законодательством и международными договорами, участником которых является Республика Беларусь. Иностранные юридические лица могут быть учредителями и участниками создаваемых в Беларуси хозяйственных обществ и товариществ. Они вправе осуществлять внешнеторговую деятельность в республике в соответствии с нашим законодательством. Важной сферой деятельности иностранных юридических лиц является инвестирование с их стороны капиталов в белорусскую экономику.

Согласно ст. 1112 ГК Беларуси «гражданская правоспособность иностранного юридического лица определяется по праву страны, где учреждено юридическое лицо». В своей деятельности иностранное юридическое лицо руководствуется белорусским законодательством.

В то же время возникает вопрос о разграничении белорусских и иностранных юридических лиц. В литературе и на практике существует два основных критерия для разграничения юридических лиц: экономический и юридический. В соответствии с экономическим критерием юридические лица делятся по происхождению капитала. Основным юридическим критерием для определения национальности юридического лица в Республике Беларусь является место, где юридическое лицо создано и зарегистрирован его устав (ст. 1111 ГК Беларуси). В соответствии с белорусским законодательством юридические лица прежде, чем приступить к хозяйственной деятельности, подлежат обязательной регистрации. Таким образом, с юридической точки зрения иностранных юридических лиц в Республике Беларусь не существует. Все предприятия и организации с иностранным и смешанным капиталом являются юридическими лицами Беларуси.

В то же время *иностранные юридические лица, имеющие постоянные деловые связи с белорусскими предприятиями, учреждениями и организациями, могут учредить в Республике свои представительства. За-*

конодательством белорусского государства предусмотрен разрешительный порядок открытия таких представительств. Представительство иностранной фирмы открывается, как правило, на срок не более 3 лет, который может быть продлен в установленном законом порядке.

Иностранные юридические лица на территории Беларуси также могут вести работу через своих служащих, которые, как правило, *являются представителями предприятий и фирм* при заключении внешнеэкономических сделок и совершении других действий. В их качестве выступают физические лица, действующие на основании трудового договора, и только те, в служебную функцию которых входит осуществление представительства конкретных иностранных предприятий и фирм.

### **3.4 Государственные и международные организации как субъекты ВЭД**

В соответствии с законодательством Республики Беларусь государство и его административно-территориальные единицы являются субъектами внешнеэкономической деятельности. Субъектами внешнеэкономической деятельности являются также дипломатические и иные официальные представительства, консульские учреждения государства.

Однако государство, являясь субъектом внешнеэкономической деятельности, остается суверенным образованием. Суверенитет – это его неотъемлемое свойство. Ни одно государство не может осуществлять свою власть в отношении другого государства. Принцип суверенного равенства государств закреплен в Уставе ООН. Суть этого принципа состоит в том, что государство осуществляет свои права в соответствии со своим суверенитетом. Каждое государство обязано уважать правосубъектность других государств. Все государства юридически равны.

Суверенитет государства обеспечивается его иммунитетами. Иммунитет государства не носит императивного характера, государство может от него отказаться.

*Различают следующие виды иммунитета государства:*

1. *Судебный иммунитет*, который включает:

- неподсудность одного государства суду другого государства. Это означает, что иски к иностранному государству не могут рассматриваться без его согласия в судах другого государства. Ни одно государство не может принудить другое государство быть в его судах ответчиком по делу;
- иммунитет от предварительного обеспечения иска, заключающийся в том, что в порядке обеспечения иска имущество иностранного государства не может быть подвергнуто мерам принудительного характера со стороны другого государства. Это



возможно лишь с прямого согласия данного иностранного государства;

- иммунитет от принудительного исполнения судебного решения, означающий, что нельзя в принудительном порядке исполнить судебное решение, вынесенное против иностранного государства без его согласия.

Судебный иммунитет не означает, что одно государство не может выступать в суде другого государства в качестве истца по делу. Но обращение в суд другого государства автоматически не влечет признания подсудности в отношении встречного иска.

2. *Иммунитет государственной собственности*, означающий то, что она пользуется неприкосновенностью. Заявление государства о принадлежности ему соответствующей собственности не может быть оспорено в юрисдикционных органах другого государства.

В настоящее время широкое распространение получила теория функционального (ограниченного) иммунитета, согласно которой если государство как частное лицо занимается коммерческой деятельностью на территории другого государства, то оно иммунитетами не пользуется. К нему могут быть предъявлены иски в суде и на его собственность распространяются меры принудительного характера. Эта теория по заключению Комиссии ООН по Международному праву применяется в судах Австрии, Бельгии, Греции, Италии, Канады, ФРГ, Швейцарии, США и других стран.

Белорусское законодательство основано на теории абсолютного иммунитета государства. Принадлежащие Белорусскому государству права в области внешнеэкономической деятельности за границей осуществляются торговыми представительствами Республики Беларусь. В странах, где нет таких представительств, их функции выполняют экономические или торговые советники дипломатических представительств.

Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 09.12.1991 г. № 468 утверждены торговые представители Республики Беларусь в следующих странах:

- Республике Польша (Австрия, Венгрия, Чехия, Словакия, скандинавские страны);
- Италии (Болгария, Греция, Испания, Румыния, Югославия);
- ФРГ (Бельгия, Англия, Голландия, Франция, Швейцария);
- Республике Корея (КНДР, Сингапур, Таиланд, Тайвань, Япония);
- США (страны Латинской Америки, Канада, Куба);
- Китае (Вьетнам, Индия, Ирак, Турция).

Особое место среди международных организаций-субъектов ВЭД занимает *Всемирная торговая организация (ВТО)*. Всемирная торговая организация является преемницей Генерального соглашения по тарифам и

торговле (ГАТТ), действующего с 1 января 1948 г. Принятое во время Уругвайского раунда переговоров соглашение, основавшее Всемирную торговую организацию (ВТО), вступило в силу с 1 января 1995 г.

ГАТТ/ВТО выполняет роль форума для торговых переговоров. Ее деятельность направлена на либерализацию международной торговли путем снижения уровня тарифов и ликвидации нетарифных барьеров.

*Основными принципами деятельности ГАТТ/ВТО являются:*

1. *Недискриминация.* Торговля без дискриминаций предполагает использование «режима наибольшего благоприятствования» (РНБ) и «национального режима». Согласно «режиму наибольшего благоприятствования» (РНБ) все договаривающиеся стороны обязаны предоставлять друг другу условия взимания пошлин и сборов на импорт и экспорт не менее благоприятные, чем любой другой стране. «Национальный режим» требует, чтобы иностранным товарам после их поступления на рынок предоставлялся не менее благоприятный режим, нежели эквивалентным национальным товарам.

2. *Открытость рынков.* В ходе многосторонних торговых переговоров согласовывается прогрессивное снижение таможенных тарифов.

3. *Защита через тарифы.* ГАТТ/ВТО не запрещает защиту национальной промышленности. Однако в случае наличия подобной защиты она должна основываться на таможенных тарифах, а не на иных коммерческих мерах.

4. *Справедливая конкуренция.* ГАТТ/ВТО выступает за открытую, справедливую и неискаженную конкуренцию. В определенных случаях она допускает применение нетарифных методов. Так, с целью снижения негативных последствий субсидий могут налагаться «компенсационные» пошлины.

*Правовой основой ВТО, начавшей действовать с 1 января 1995 г., являются основные пакеты межгосударственных соглашений:* Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ) в редакции 1994 г., Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС); Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС), а также специальный пакет соглашений (по определению методов определения таможенной стоимости, об антидемпинговых пошлинах, нетарифных методах регулирования торговли и др.). Сюда же входят несколько десятков соглашений, договоренностей, решений, протоколов и деклараций, имеющих одинаковую силу для стран-членов. Некоторые документы ВТО уточняют и дополняют статьи ГАТТ.

*Главная цель ВТО заключается в дальнейшей либерализации торговли товарами и услугами посредством совершенствования торговых правил.* Важнейшим направлением работы в области регулирования связанных с внешней торговлей инвестиций является разработка многосторонних правил, подобных существующим многосторонним правилам во внешней торговле.

Местопребыванием ВТО является Женева (Швейцария). Ныне в нее входят более 160 государств. Еще свыше 30 стран, включая и Республику Беларусь, имеют статус наблюдателя и ведут переговоры о присоединении.

Республика Беларусь является наблюдателем в ВТО с 1992 г. и активно осуществляет мероприятия по присоединению к ней:

- создана правительственная комиссия по присоединению к ВТО;
- осуществляются двусторонние переговоры со странами-участницами по отдельным пакетам соглашений.

Вступление Республики Беларусь будет иметь положительные эффекты в долгосрочном плане и отдельные негативные последствия в краткосрочном периоде в наиболее чувствительных и неконкурентных отраслях национальной экономики.

## **ТЕМА 4 ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

### **План темы**

4.1 Республика Беларусь как субъект международной экономической деятельности.

4.2 Государственные органы, уполномоченные представлять Республику Беларусь в международных экономических отношениях.

4.3 Информационное обеспечение ВЭД в Республике Беларусь.

### **4.1 Республика Беларусь как субъект международной экономической деятельности**

В соответствии с действующим законодательством Республика Беларусь и ее административно-территориальные единицы, а также дипломатические и торговые представительства, консульские учреждения государства являются субъектами ВЭД. Республика Беларусь является страной с открытой экономикой, более 60% производимой промышленной продукции поставляется на экспорт, что характерно для стран с высокой степенью открытости экономики. По данным Всемирного банка, численность населения Республики Беларусь составляет 0,13 % мировой, доля в мировом ВВП – 0,08%, доля в мировом экспорте – 0,16%.

Республика Беларусь поддерживает торговые отношения более чем с 180 государствами мира. Основным торговым партнером Республики Беларусь является Российская Федерация, на долю которой приходится 43,9 % экспорта и 57,2% импорта, для стран ЕС во внешнеторговом обороте составляет 21,9%. К важнейшим торговым партнерам относятся также Украина, Великобритания, Китай.

Более 60% внешнеторгового оборота страны составляют промежуточные товары, четверть приходится на потребительские товары и только около 10% – на инвестиционные.

*Важнейшими экспортными позициями* являются нефть и продукты нефтепереработки, калийные и азотные удобрения, металлопродукция, грузовые и легковые автомобили, тракторы, шины, молочная и мясная продукция, мебель. Беларусь поставляет на экспорт более 1000 наименований товаров.

*В импорте* наибольший удельный вес приходится на энергоресурсы, сырье, материалы и комплектующие, технологическое оборудование.

Большое значение для экономики страны играет торговля услугами. Наибольший удельный вес в экспорте имеют услуги транспорта (42,9 %), телекоммуникационные, компьютерные и информационные услуги (17%), услуги по строительству (15,1). Доля экспорта наукоемких услуг в общем объеме экспорта услуг составляет 34,9%.

Республика Беларусь чувствует в международном движении капитала. Большая часть поступающих в Республику Беларусь иностранных инвестиций являются прямыми (до 80%).

*К ведению Республики Беларусь как субъекта ВЭД относится:*

- разработка и осуществление внешнеэкономической политики;
- установление законодательных основ хозяйственной деятельности во внешнеэкономической сфере;
- заключение и исполнение международных договоров в области ВЭД в соответствии с общепризнанными принципами и нормами международного права;
- установление порядка создания и регистрации совместных предприятий, международных объединений, ассоциаций, предприятий и организаций, занимающихся внешнеэкономической деятельностью;
- защита экономических интересов республики, предприятий, организаций и граждан Республики Беларусь за рубежом;
- установление налогов, сборов и обязательных платежей в бюджет республики и местных органов власти от доходов участников ВЭД, нормы которых устанавливаются белорусским законодательством;
- определение зон свободного предпринимательства;
- установление правовой защиты иностранных инвесторов на территории республики;
- участие в создании и деятельности международных экономически; и научно-технических организаций, а также межправительственных комиссий и комитетов по торго-

экономическому, научно-техническому и культурному сотрудничеству и иных международных органов.

*Основными направлениями присутствия Республики Беларусь в сфере международного экономического сотрудничества являются:*

- участие в многостороннем сотрудничестве в рамках международных организаций, институтов и форумов как фактора органичной интеграции и мировое сообщество в интересах развития национальной экономики;
- участие в таможенных союзах, зонах свободной торговли и иных формах экономической интеграции с иностранными государствами;
- привлечение иностранных инвестиций;
- развитие делового сотрудничества с государствами, участвующими и многосторонней системе регулирования торговли;
- рациональное использование географического положения, развитие эффективной системы обслуживания международных транспортных систем и коммуникаций.

Развитию внешнеэкономических связей будет способствовать осуществление мер по вступлению Республики Беларусь во Всемирную торговую организацию (ВТО), активное участие республики в работе международных экономических и финансовых организаций.

#### **4.2 Государственные органы, уполномоченные представлять Республику Беларусь в международных экономических отношениях**

Принадлежащие белорусскому государству права в области ВЭД за границей осуществляются торговыми представительствами Республики Беларусь. В странах, где таких представительств нет, их функции выполняют экономические (торговые) советники дипломатических или консульских представительств.

*Торговое представительство – это государственное ведомство, осуществляющее за границей права своего государства в сфере торгово-экономических отношений.*

Торговые представительства утверждаются на основе двустороннего международного договора с соответствующим иностранным государством. В своей деятельности они руководствуются белорусским законодательством и международными договорами, участником которых является Республика Беларусь. Во главе торгового представительства стоит торговый представитель, который руководит деятельностью торговых советников. Торговое представительство пользуется дипломатическими иммунитетами, а торговый представитель и его заместители – дипломатическими привилегиями.

Торговые представительства за границей не отвечают по торгово-экономическим обязательствам белорусских предприятий за границей. Им

представлено право заключать за границей внешнеторговые сделки от имени государства.

*Основные задачи торгового представительства Республики Беларусь:*

- представительство интересов Беларуси в области ВЭД в стране пребывания;
- содействие развитию торгово-экономических связей нашей страны с зарубежными странами, поиск новых форм сотрудничества;
- защита прав и законных интересов белорусских участников внешнеэкономических связей в стране пребывания;
- осуществление контроля исполнения международных договоров соглашений, заключенных нашей страной с другими государствами.

Торговое представительство вправе выступать в судах иностранных государств в качестве истца или представителя истца по делу. В качестве ответчика по делу оно может выступать, когда это прямо предусмотрено двусторонним договором или если белорусское правительство в письменном виде выразило согласие на подчинение судебной юрисдикции данного государства по тому или иному гражданскому делу.

### **4.3 Информационное обеспечение ВЭД в Республике Беларусь**

В целях развития и повышения эффективности ВЭД на территории Республики Беларусь действует система сбора, обработки, хранения и распространения внешнеторговой информации. Информационное обеспечение внешнеторговой деятельности реализуется путем создания системы внешнеторговой информации, являющейся по своей сути одной из разновидностей информационных систем.

*Информационная система - это совокупность банков данных, информационных технологий и комплекса программно-технических средств.*

Участники ВЭД имеют право на получение в соответствии с законодательством информации, необходимой для осуществления этой деятельности, при условии, что такая информация не содержит сведений, составляющих государственные секреты, или иных охраняемых законодательством сведений.

*Внешнеторговая информация содержит следующие сведения:*

- о программе развития внешнеторговой деятельности (ВТД);
- о резидентах и нерезидентах Республики Беларусь, осуществляющих ВТД на территории Республики Беларусь;
- о праве Республики Беларусь, международном и иностранном праве в сфере ВТД;

- об обязательствах, касающихся вопросов ВТД, принятых Республикой Беларусь по международным договорам;
- о деятельности белорусских банков, страховых и других организаций, предоставляющих услуги по кредитованию и страхованию в области ВТД;
- о внешнеторговой статистике Республики Беларусь;
- о конъюнктуре на рынках других государств (групп государств) по основным товарным группам;
- о перечне товаров, запрещенных для ввоза на территорию Республики Беларусь и вывоза с ее территории;
- иные сведения в области ВТД.

*В Беларуси данную информацию могут предоставить следующие организации:*

1. *Белорусская Торгово-промышленная палата (БелТПП).* Среди услуг, оказываемых ей, можно выделить:

- обеспечение нормативными документами, методическими пособиями, другими документами, регламентирующими ВТД Беларуси и других странах СНГ;
- предоставление информации о внешнеэкономических связях республики, ее зарубежных представительствах, а также о зарубежных ТПП, с которыми сотрудничает БелТПП;
- предоставление внешнеторговой информации о зарубежных стран: о деловых предложениях фирм, поступающих в БелТПП, а также другой информации из баз данных ТПП;
- поиск партнеров для взаимовыгодного сотрудничества, содействие в налаживании первичных контактов;
- предоставление информации о мировых ценах и о надежности зарубежных партнеров и т. д.

2. *Таможенные органы,* представляющие заинтересованным лицам информацию и сведения, содержащиеся в «Базе данных таможенной статистики внешней торговли», из деклараций на товары, статистических деклараций и периодических статистических деклараций.

3. *Банки,* имеющие лицензии на валютные операции, в картотеке которых несколько тысяч иностранных организаций, фирм и банков.

4. *Некоторые совместные предприятия,* в сферу деятельности которых входят консультирование, маркетинг, поиск партнеров.

5. *Общественные организации, союзы, ассоциации,* которые оказывают помощь в поиске зарубежного партнера либо предоставляют адреса и телефоны зарубежных организаций, способствующих международному бизнесу.

*За рубежом участникам внешнеэкономической деятельности необходимую информацию предоставляют:*

- *кредит-бюро*, которые специализируются на выдаче справок о фирмах по запросам своих клиентов относительно оперативно-хозяйственной деятельности фирм и их платежеспособности;
- *торгово-промышленные палаты* стран, городов, административных территорий. Выражают интересы крупных компаний и играют большую роль во внешнеэкономической политике государства;
- *банки*, являющиеся огромными хранилищами деловой информации. Банки могут выдавать на своих клиентов краткие характеристики, рекомендательные письма и справки о платежеспособности;
- *консультационные фирмы*, которые специализируются на информационном обслуживании, консультациях, инжиниринговых, брокерских услугах либо находятся в тесных связях с искомым партнером;
- *государственные учреждения*, где регистрируются вновь созданные предприятия;
- *союзы предпринимателей*;
- *организации содействия развитию производства и экспорта*;
- *фондовые биржи*.

Информацию о зарубежных фирмах можно получить и по справочникам, прежде всего фирменным. Сведения, содержащиеся в них, берутся из отчетов и публикаций фирм, материалов торгово-промышленных палат, различных ассоциаций, союзов предпринимателей, бюро и агентств по регистрации фирм.

Имеются справочники о фирмах одной страны и о фирмах разных стран. *Товарно-фирменные справочники* предназначены для определения фирм, выпускающих тот или иной товар или торгующих им. Они построены по Принципу «товар - фирма». *Общefирменные справочники* содержат информацию о характере деятельности фирм, о владельцах, величине паевого или акционерного капитала, обслуживающих фирму банках, величине годового оборота и др.



## МОДУЛЬ 2 ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

### ТЕМА 5 МЕЖДУНАРОДНЫЕ ТОРГОВЫЕ СДЕЛКИ И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ДОГОВОРЫ

#### План темы

- 5.1 Понятие и особенности внешнеэкономических сделок.
- 5.2 Основные виды международных торговых сделок.
- 5.3 Коммерческие документы, применяемые во внешнеэкономических (внешнеторговых) сделках.
- 5.4 Правовое обеспечение внешнеэкономической сделки.
- 5.5 Международные правила толкования торговых терминов (ИНКОТЕРМС).

#### 5.1 Понятие и особенности внешнеэкономических сделок

*Внешнеторговая сделка – это договор коммерческого характера с иностранным партнером (контрагентом). При этом платеж за товары или услуги может осуществляться в иностранной, международной и национальной валюте, а по товарообменным сделкам – и без денежных расчетов.*

*Основные признаки внешнеторговых сделок:*

1. Главным признаком внешнеторговой сделки является заключение ее белорусским участником ВЭД с иностранным партнером, местонахождение (место коммерческой деятельности) которого зафиксировано в другом государстве. Внешнеторговой сделкой признается, например, сделка, заключенная между белорусским предприятием (организацией) и его дочерней фирмой, зарегистрированной за рубежом, а также сделка между зарегистрированным в Беларуси совместным предприятием (предприятием с прямыми иностранными инвестициями) и его иностранным учредителем, действующим за рубежом. Напротив, не является внешнеторговой сделка, заключенная между белорусским участником ВЭД и зарегистрированным в Беларуси совместным предприятием (предприятием с прямыми иностранными инвестициями), даже если капитал последнего является на 100% иностранным.

2. Другим признаком внешнеторговой сделки можно считать проведение расчетов преимущественно в иностранной валюте (долларах США, евро и др. инвалютах), поскольку белорусский рубль пока еще не признан международной расчетной валютой. Кроме того, в бартерных сделках денежные расчеты отсутствуют совсем, хотя цены на взаимопоставляемые товары калькулируются в той или иной валюте.

3. Третьим признаком внешнеторговой сделки является перемещение ее объекта через государственную (таможенную) границу Республики Беларусь, за исключением случаев реализации товара «на месте».

Абсолютное большинство международных торговых сделок являются торговыми договорами, то есть представляют собой куплю-продажу товаров, услуг или результатов творческой деятельности. В силу этого иногда понятия «внешнеэкономическая», «внешнеторговая» и «международная коммерческая» сделка употребляются как синонимы. Понятия «сделка» и «договор» в контексте внешнеэкономических отношений считаются синонимичными, учитывая, что любая международная коммерческая сделка носит двусторонний характер, то есть является договором.

Таким образом, *основным критерием отнесения сделки к категории международных является связь этой сделки более чем с одной системой национального права.*

*В современных условиях международные торговые сделки характеризуются рядом особенностей, среди которых можно выделить:*

1. Удлинение сроков исполнения контрактов.
2. Усложнение продукции, поступающей в международный товарооборот (комплектные предприятия, судовое оборудование, самолеты и пр.).
3. Комплексный характер сделок на поставку оборудования для целых предприятий (комплектного оборудования). Такие сделки предусматривают поставку машин, оборудования и материалов в комплексе с технологией и сопутствующими услугами, оказываемыми как до подписания контракта, так и после него.
4. Рост масштабов сделок. Во многих случаях это уже не отдельные контракты купли-продажи, а крупные соглашения по экономическому сотрудничеству, включающие в себя не только поставку оборудования, материалов и предоставление сопутствующих услуг, но и сложный комплекс обязательств по их финансированию, страхованию и различным формам расчетов.
5. Расширение практики поставок «под ключ», когда продавец берет на себя обязательство обеспечить весь комплекс работ по строительству предприятия: от разработки проектной документации по объекту до ввода его в эксплуатацию и достижению им всех намеченных показателей. Особенно высока доля таких поставок в развивающиеся страны в связи с их отставанием в уровне индустриального развития, неподготовленностью инфраструктуры, нехваткой квалифицированной рабочей силы.
6. Осуществление совместных крупномасштабных сделок компаниями разных стран путем создания консорциумов.

*Белорусское гражданско-правовое законодательство, равно как и законодательство большинства иностранных государств, различает письменную или нотариальную формы сделок, а также письменную или нотариальную с последующей государственной регистрацией.*

Согласно ч. 2 ст. 1116 Гражданского кодекса Республики Беларусь международная торговая сделка, хотя бы одним из участников которой является юридическое лицо Республики Беларусь или гражданин Республики Беларусь, совершается независимо от места заключения сделки в письменной форме. Конвенция ООН 1980г. о договорах международной купли продажи товаров предусмотрела, в том числе, устную форму договора, но при подписании конвенции в 1989 г. БССР сделала оговорку о неприменении этой нормы для нашей страны.

Для того, чтобы письменная форма договора считалась соблюденной, необходимо, чтобы его содержание (условия) были выражены на бумаге или ином носителе информации, позволяющем достоверно установить его текст, а также тот факт, что воля к заключению договора исходит от стороны по договору. Указанные требования лучше соблюдаются путем составления единого документа, называемого «договор», «контракт», «соглашение» и т.п. (жестких правил здесь нет), содержащего наименование сторон и их юридические адреса, дату составления документа, последовательное изложение предмета и условий договора, а также подписи уполномоченных совершать такие сделки лиц.

Законодательство допускает заключение международной торговой сделки также путем обмена документами посредством почтовой, электронной или иной связи, если при этом соблюдаются указанные выше условия соблюдения письменной формы.

Государственная регистрация как формальное требование к международным торговым сделкам производится в отношении сделок с объектами патентного права, которые регистрируются в государственном патентном ведомстве – Национальном центре интеллектуальной собственности Республики Беларусь.

## **5.2 Основные виды международных торговых сделок**

*Классифицировать международные торговые сделки можно по следующим критериям:*

1. *В зависимости от каналов сбыта* различаются сделки напрямую и косвенные. *Сделки напрямую* предполагают прямые связи между производителем и конечным потребителем. *Косвенные сделки* предполагают участие третьего лица – посредника. В международной торговле косвенным методом реализуется около половины товаров. Этот метод торговли имеет ряд преимуществ, но и немало недостатков

2. *По признаку предмета сделки* выделяют:

а) *сделки купли-продажи товаров*. В международных торговых сделках по купле-продаже товаров различают *экспортные (реэкспортные) сделки, импортные (реимпортные) сделки и товарообменные сделки*. Под *экспортом* понимается вывоз товаров за пределы таможенной территории

государства. При этом в страну поступают денежные (валютные) ресурсы. *Резэкспорт* - это разновидность экспортных операций, при которой вывозу подлежит товар, ранее ввезенный в страну. Соответственно, *импорт* – ввоз товаров на таможенную территорию, а *реимпорт* – ввоз ранее вывезенного товара. *Товарообменные (встречные)* сделки предполагают два товарных потока – экспортный и импортный.

Различают *несколько разновидностей товарообменных сделок*, основными из которых являются:

- *бартер*, представляющий собой единовременную эквивалентную разовую товарообменную сделку. Его отличает отсутствие валютных поступлений, договорные отношения носят разовый характер. Наибольшее распространение бартер получает в условиях проблемной экономики, при кризисах или валютных ограничениях. Он является наименее распространенной в международном торговом обороте сделкой в силу своей примитивности и отсутствия валютных поступлений;
- *торговая компенсация*. При торговых компенсационных сделках на момент заключения контракта определенно известен только товар, отправляющийся в одну сторону (как правило, на экспорт). При этом согласовывается оплата товаром, а не валютой. В контракте указывается примерный ассортимент и цены товара, импортируемого в счет сделки. Поскольку количество, качество и другие характеристики указанного товара строго не определены, предусматривается возможность денежного сальдо, то есть разницы между стоимостью экспортного и импортного товарных потоков. Указанные операции весьма распространены в торговых отношениях. Именно на таких основаниях работают многие ведущие торговые фирмы, осуществляющие оптовую и розничную продажу товара на национальных рынках;
- *промышленная компенсация*. Применяется, как правило, не в торговле, а в промышленности. При таких сделках, обычно, импортируется различное производственное оборудование, а на экспорт в качестве оплаты идет продукция предприятия. Это наиболее сложная с технико-юридической точки зрения сделка, так как в этом случае в контракте должны быть подробно оговорены качество предоставляемых товаров и ответственность участников сделки. При такого рода сделках, как правило, ненадлежащее исполнение обязательств экспортером непосредственно влечет за собой недостатки исполнения договора импортером.

б) *сделки купли-продажи услуг*, которые предполагают следующие виды сделок:

- *операции по оказанию посреднических услуг* (договоры комиссии, консигнации, оказания дилерских, дистрибьютерских услуг);
- *арендные сделки*. Наиболее распространенными из них является *лизинг* – трехсторонний договор, в котором одна сторона (лизингодатель) предоставляет другой стороне (лизингополучателю) во временное или постоянное пользование имущество, купленное у третьей стороны (поставщика). Лизингополучатель обязуется при этом уплатить лизингодателю стоимость имущества либо арендную плату в зависимости от вида лизинга (финансового или оперативного). При финансовом лизинге лизингодатель приобретает имущество для последующей передачи в собственность лизингополучателя. В случае оперативного лизинга имущество приобретается для сдачи в аренду и по истечении срока договора возвращается лизингодателю, который впоследствии вправе заключать договоры аренды этого имущества с другими субъектами;
- *сделки по оказанию производственно-технических услуг (инжиниринг)*. В деловой внешнеторговой практике распространены три вида инжиниринговых сделок: *консультативный инжиниринг* (когда поставщик вместе с оборудованием предоставляет услуги и специалиста по обучению навыкам работы с ним), *технологический инжиниринг* (когда покупается лицензия на производство определенной продукции и специалист лицензиара осуществляет все работы по обеспечению ее производственного цикла), *строительный инжиниринг* (комплекс услуг квалифицированных специалистов в процессе капитального строительства производственных предприятий и пусконаладочных работ).
- *туристические услуги*. При данных сделках различают *экспорт туристических услуг* (иностранные туристы въезжают в страну и в стране остается валюта) и *импорт туристических услуг* (выезд граждан за рубеж и сопутствующий этому отток валюты из страны).
- *консультационные услуги (консалтинг)*. Данные сделки предполагают, что специалист соответствующего профиля и квалификации передает платные рекомендации заказчику по интересующим последнего вопросам.

Различают:

- *аудиторский консалтинг* (когда во внешнеэкономической деятельности прибегают к услугам независимых экспертов при необходимости подтвердить финансовое состояние партнера либо выяснить действительную стоимость приобретаемого в собственность объекта);

- *юридический консалтинг* (оказание юридических услуг по договору, то есть специалистами, не состоящими в штате предприятия);
- *бухгалтерский консалтинг* (может осуществляться как физическими лицами, так и специализированными фирмами на договорной основе);
- *маркетинговый консалтинг*, при котором одна сторона заказывает, а другая осуществляет маркетинговые исследования;
- *консалтинг в сфере управления* (менеджмента).

- *сделки по обслуживанию товарооборота*. К их числу можно отнести: *международные перевозки* (с ними тесно связаны транспортно-экспедиторские услуги), *услуги по хранению грузов, страховые услуги, операции по международным расчетам*.

в) *сделки купли-продажи объектов интеллектуальной собственности*. Международные сделки по купле-продаже объектов интеллектуальной собственности в зависимости от системы охраны объектов интеллектуальной собственности могут быть подразделены на три категории:

- *купля-продажа объектов авторского права* (литературных и художественных произведений, рекламы, аудио- и видеопроизведения и т.п.);
- *купля-продажа объектов патентного права* (изобретений, открытий, промышленных образцов, товарных знаков и т.п.);
- *купля-продажа ноу-хау*.

С правовой точки зрения эти сделки различаются не только содержанием контракта и порядком защиты нарушенных прав, но и моментом вступления договора в силу. Так, сделки по купле-продаже объектов патентного права считаются действительными только при условии и с момента регистрации контракта в государственном патентном ведомстве.

### **5.3 Коммерческие документы, применяемые во внешнеэкономических (внешнеторговых) сделках**

Существует достаточно большое количество документов, применяемых во внешнеэкономической (внешнеторговой) деятельности. Чаще всего они применяются в самой распространенной сделке – купле-продаже. Эти документы дают стоимостную, количественную и качественную характеристику товара. Они оформляются продавцом, а покупатель против них производит оплату.

Одним из самых распространенных документов является *коммерческий счет*. Он содержит требование продавца к покупателю об уплате указанной в нем суммы причитающегося платежа за поставленный товар. В счете указываются: цена за единицу товара и общая сумма счета или причитающегося платежа; условия поставки товара; способ платежа и форма расчета; наименование банка, где должен быть произведен платеж; сведе-

ния об оплате стоимости перевозки (когда оплачивается и кем); сведения о страховании (кем оплачивается) и размер страховой премии (если страхование предусмотрено договором).

Счет выписывается в большом количестве экземпляров (иногда до 25).

*По выполняемым функциям счета подразделяются на следующие виды:*

1. *Счет-фактура*, который выписывается обычно после окончательной приемки товара покупателем, кроме основного назначения, может использоваться также в качестве накладной, направляемой вместе с товаром. По требованию таможи во многих странах этот документ выписывается на установленных бланках, и такие счета служат одновременно и сертификатом о происхождении товара или сочетаются с ним.
2. *Счет-спецификация*, объединяющий реквизиты счета и спецификации. В нем обычно указывается цена за единицу товара по видам и сортам, а также общая стоимость всей партии товара. Он может иметь наименование специфицированного счета.
3. *Предварительный счет*, который выписывается, когда приемка товара производится в стране назначения или при частичных поставках. Он содержит сведения о количестве и стоимости партии товара и подлежит оплате.
4. *Проформа-счет*, как и счет, содержащий сведения о цене и стоимости партии товара, но не являющийся расчетным документом. Он не содержит требования об уплате указанной в нем суммы и потому, выполняя все остальные функции счета, не выполняет главной функции счета как платежного документа. Этот вид счета может быть выписан на отгруженный, но еще не проданный товар, и наоборот. Чаще всего выписывается при поставке товара на консигнацию, выставки, ярмарки, аукционы.

Следующим документом, имеющим большое распространение, является *спецификация*. *Спецификация* – это документ, который содержит перечень всех видов и сортов товаров, входящих в данную партию, с указанием для каждого места количества и рода товара. Спецификация обычно дополняет счет на поставленные товары разных сортов и наименований.

Немаловажное значение во внешнеэкономической (внешнеторговой) деятельности имеет *техническая документация*. Техническая документация необходима при поставках оборудования и технических потребительских товаров длительного пользования. К ней относятся: паспорт, формуляры и описания изделий, инструкции по монтажу и эксплуатации, различные схемы, чертежи, ведомости запасных частей, инструмента, приспособлений и пр. Техническая документация изготавливается на языке страны покупателя или на другом языке по указанию покупателя. На товары серийного производства она должна изготавливаться обязательно типографским способом.

Немаловажное значение при поставке товаров имеет *упаковочный лист*. *Упаковочный лист* – документ, который содержит перечень всех видов и сортов товара, находящихся в каждом товарном месте (ящике, коробке, контейнере), и необходим, обычно когда в одной упаковке содержатся разные по ассортименту товары. Он используется в качестве дополнения к счету-фактуре, когда отправляется большое количество наименований товаров или когда количество, вес или содержимое каждого индивидуального места различны. *Упаковочный лист может иметь форму комплектовочной ведомости*, которая содержит перечень деталей, узлов, агрегатов целой машины, упакованных в нескольких товарных местах, с описанием содержания каждого места. Комплектовочная ведомость имеет обозначение в виде дроби, в числителе которой указывается номер отгрузочной партии, а в знаменателе – число мест в данной партии. Ее составляет предприятие-изготовитель до отгрузки всей партии товара.

Основным документом, определяющим качество товара, является *сертификат о качестве*. *Сертификат о качестве* – это свидетельство, удостоверяющее качество фактически поставленного товара и его соответствие условиям контракта. В нем дается характеристика товара либо подтверждается соответствие товара определенным стандартам или техническим условиям заказа. Он выдается соответствующими компетентными организациями, торговыми палатами, специальными лабораториями, как в стране экспорта, так и импорта. Стороны могут договориться о предоставлении сертификатов различных контрольных и проверочных учреждений, институтов, палат мер и весов и др. Фирма изготовитель также может выдать сертификат о качестве, если это обусловлено контрактом.

*Гарантийное обязательство или гарантийное письмо* является документом, который подтверждает, что поставленный товар (чаще всего оборудование) соответствует условиям определенного контракта. В случаях поставки оборудования оно может содержать также гарантию поставщика в отношении бесперебойной работы при соблюдении покупателем правил эксплуатации.

*Протокол испытаний* – этот документ, который составляется после проведения продавцом совместно с представителем покупателя полных испытаний заказанного товара в заранее установленный день и час на предприятии продавца. Документ иногда называют сертификатом, он содержит подробное изложение результатов испытаний с указанием, соответствует ли изготовленный товар условиям заказа. Высылается он заказчику. Обычно на основе протокола испытаний стороны подписывают приемо-сдаточный акт.

*Разрешение на отгрузку или поручение* выдается представителем покупателя после проведения приемочных испытаний оборудования на предприятии поставщика с целью установить соответствие товара условиям заказа. Он содержит сведения о дате поставки по контракту, дате готов-



ности и проведенных испытаний и указание о том, что данный товар может быть отправлен в определенную страну в соответствии с инструкциями представителя покупателя.

#### **5.4 Правовое обеспечение внешнеэкономической сделки**

*Основу гражданско-правового регулирования международных торговых сделок в Беларуси составляет раздел VII «Международное частное право» Гражданского кодекса Республики Беларусь.*

В соответствии со ст. 1073 данного кодекса гражданско-правовые отношения с участием иностранных граждан или иностранных юридических лиц, либо осложненные иностранным элементом, регулируются правом, определяемым на основании Конституции Республики Беларусь, Гражданского кодекса, иных законодательных актов, международных договоров Республики Беларусь и не противоречащих законодательству Республики Беларусь международных обычаев. Следовательно, первым вопросом правового характера в отношении международных торговых сделок является вопрос о применимом праве.

При определении права, применяемого к правам и обязанностям сторон сделки, прежде всего, исходят из принципа автономии воли сторон, под которым понимается неограниченное право лиц, заключающих договор внешнеэкономического характера, самостоятельно выбирать применимое к договору право. Данный принцип закреплен ст. 1124 Гражданского кодекса, согласно которой стороны договора могут при заключении договора или в последующем избрать по соглашению между собой право, которое подлежит применению к их правам и обязанностям по этому договору, если это не противоречит законодательству. В законодательстве большинства иностранных государств содержатся аналогичные правовые положения, поэтому стороны практически всегда вольны в выборе применимого к их контракту права.

При отсутствии соглашения сторон о выборе применимого права действуют *коллизионные правила ст. 1125 Гражданского кодекса Республики Беларусь*. Общим коллизионным правилом международных торговых сделок является применение права страны, где имеет основное место деятельности сторона, являющаяся основным исполнителем по сделке: продавцом в договоре купли-продажи, арендодателем в договоре аренды, подрядчиком в договоре подряда и т.д. – всего в данной статье называется 15 видов договоров. Если содержание договора таково, что определить основного и неосновного исполнителя однозначно нельзя, применяется право страны, с которой договор наиболее тесно связан. Учитывая оценочный характер понятия «основное место деятельности», закон специально оговаривает, что при невозможности его определить применяется право страны, где лицо учреждено или имеет место постоянного жительства.

*Из названного общего коллизионного правила имеется ряд исключений.*

1. К правам и обязанностям по договору, предметом которого является недвижимость, а также по договору о доверительном управлении имуществом применяется право страны, где это имущество находится. Соответственно, в отношении имущества, зарегистрированного в Республике Беларусь, применяется белорусское право.

2. К договорам о совместной деятельности и к договорам о выполнении строительных, монтажных и других работ по капитальному строительству при отсутствии соглашения сторон применяется право страны, где такая деятельность осуществляется или создаются предусмотренные договором результаты.

3. К договору, заключенному на аукционе, по конкурсу или на бирже, если стороны не договорились об ином, применяется право страны, где проводятся данные торги.

4. В отношении приемки исполнения по договору, если сторонами не согласовано иное, принимается во внимание право места проведения такой приемки.

*Существенными для международных торговых сделок являются коллизионные правила в отношении исковой давности.* В соответствии со ст. 1118 Гражданского кодекса Республики Беларусь исковая давность определяется по праву страны, применяемому для регулирования соответствующего отношения. Требования, на которые исковая давность не распространяется, определяются по праву Республики Беларусь, если хотя бы один из участников отношения является гражданином или юридическим лицом Беларуси.

*К форме международной торговой сделки* применяется, как правило, право места совершения сделки (ст. 1116 ГК).

*Форма и срок действия доверенности* определяются по праву страны, где выдана доверенность (ст. 1117 ГК).

*Договорные отношения* регулируются либо правом, названным самими участниками сделки (ст. 1124 ГК), либо (с некоторыми исключениями) правом страны, где имеет место деятельность сторона, осуществляющая исполнение, имеющее решающее значение для содержания договора (ст. 1125 ГК).

*Сделки, имеющие своим объектом недвижимое имущество*, регулируются правом страны, где находится это имущество (ст. 1125 ГК).

Кроме того, специальная коллизионная норма предусмотрена в отношении права собственности на *движимое имущество, находящееся в пути по сделке* (ст. 1122 ГК). Право собственности на такое имущество определяется по праву страны, из которой оно отправлено, если иное не установлено по соглашению сторон.

После того как установлено право, подлежащее применению к международной торговой сделке, все спорные вопросы разрешаются сторона-

ми или судом в соответствии с этим правом. Если в соответствии с коллизионными нормами или соглашением сторон подлежит исполнению белорусское законодательство, то вопрос разрешается исходя из правил Гражданского кодекса Республики Беларусь или специального закона, регулирующего конкретное договорное отношение.

### **5.5 Международные правила толкования торговых терминов (ИНКОТЕРМС)**

Существенная роль в системе международного торгового регулирования принадлежит *обычаям международного делового оборота, под которыми понимают единообразные устойчивые правила, сложившиеся в предпринимательской практике, не имеющие обязательной юридической силы, но становящиеся обязательными для участников коммерческой сделки при условии указания на это обстоятельство в коммерческом договоре.* Обычаи международной торговли складывались в течение длительного развития мировой экономики. Некоторые из них являются универсальными и распространенными во всем мире, касаются многих сфер сотрудничества, другие – касаются специальных сфер сотрудничества, третьи – действуют только в одном регионе.

Среди таких обычаев особое место занимают Международные правила толкования торговых терминов (ИНКОТЕРМС), *являющиеся одним из важнейших международных документов, в котором унифицировано толкование торговых терминов, получивших наиболее широкое распространение в международной торговле.*

Данные Международные правила толкования торговых терминов базируются на Конвенции ООН «О международной купле-продаже товаров» 1980 г. и другом международном законодательстве.

ИНКОТЕРМС распространяется только на вопросы, связанные с правами и обязанностями сторон договора купли-продажи товаров, и то лишь в отношении поставки проданных товаров. Данные правила не применяются при купле-продаже «нематериальных товаров». Остальные положения договора купли-продажи не являются предметом регулирования правил ИНКОТЕРМС. В частности, в них не рассматриваются вопросы разрешения споров в случае нарушения условий договора и ответственности сторон. Широкое распространение ИНКОТЕРМС во многом объясняется тем, что эти правила разработаны авторитетной неправительственной организацией – Международной торговой палатой в Париже, которая их систематически пересматривает и уточняет, адаптируя к постоянно меняющейся практике ведения международной торговли.

Особое значение Международные правила толкования торговых терминов и содержащиеся в них базисные условия поставки имеют для определения базиса цены товара. Зная любые правила ИНКОТЕРМС, лег-

ко сориентироваться в обязанностях продавца и покупателя по доставке товара из одной страны в другую, в моменте перехода с продавца на покупателя риска случайного повреждения или утраты товара. Также легко разобраться в структуре расходов по доставке товаров, которые необходимо добавить или, наоборот, вычесть из договорной цены товара, поскольку базис цены товара обычно определяется применением соответствующего термина ИНКОТЕРМС.

Установив во внешнеторговом договоре ссылку на те или иные положения ИНКОТЕРМС, стороны включают в состав своего волеизъявления соответствующие обыкновения и обычаи в формулировке ИНКОТЕРМС, то есть придают им статус договорных обязательств. Являясь по своей правовой природе международным торговым обычаем, ИНКОТЕРМС носит рекомендательный характер и обретает силу закона для сторон внешнеторгового договора лишь после включения избранного базисного условия поставки в текст договора.

Международной торговой палатой в Париже издано несколько редакций Международных правил толкования терновых терминов ИНКОТЕРМС, последней редакцией является ИНКОТЕРМС – 2010, вступившие в силу с 1 января 2011 г.

Субъекты внешнеэкономической деятельности, которые желают использовать ИНКОТЕРМС, должны четко указать, что они в договоре купле-продаже руководствуются именно ИНКОТЕРМС – 2010 или какой-либо другой редакцией, например ИНКОТЕРМС – 2000.

ИНКОТЕРМС – 2010 включает в себя одиннадцать условий поставки, объединенных в четыре группы:

1. *Группа E – отгрузка*, продавец считается выполнившим свои обязанности по поставке, когда он предоставит товар в распоряжение покупателя на своем предприятии или в другом названном месте, например на складе и т.п.

2. *Группа F – основная перевозка не оплачена продавцом*, то есть продавец предоставляет товар в распоряжение первого перевозчика, указанного покупателем и им зафрахтованного.

3. *Группа C – основная перевозка оплачена продавцом*, то есть продавец заключает договор перевозки и предоставляет товар в распоряжение перевозчика.

4. *Группа D – поставка*, то есть продавец заключает договор перевозки и предоставляет товар в распоряжение покупателя в согласованном месте назначения с оплатой или без оплаты пошлины.

Иначе говоря, по группе E обязательства продавца ограничиваются отправкой товара. По группе F основная перевозка продавцом не оплачивается. По группе C основную перевозку оплачивает продавец. По группе D продавец обязан обеспечить прибытие товара.

Рассмотрим краткое содержание каждой группы, для чего обратимся к рисунку, из которого следует, что:

- *Группа E* включает одно базисное условие поставки «EX Works, Франко-завод», применяется на любых вид транспорта; *Группа F* сдержит три базисных условия поставки: «FCA (Free Carrier), Франко-перевозчик»; «FAS (Free Alongside Ship), Свободно вдоль борта судна порт отгрузки»; «FOB (Free On Board), Свободно на борту». Применяется только для морских перевозок и перевозок внутренними водными путями;
- *Группа C* имеет четыре базисных условия поставки: «CFR (Cost and Freight), Стоимость и фрахт порта назначения»; «CIF (Cost, Insurance and Freight), Стоимость, страхование и фрахт»; «CIP (Carriage and Insurance Paid To), Перевозка и страхование оплачены до... пункт назначения»; «CPT (Carriage Paid To) перевозка оплачена до...». Применяется на любых видах транспорта;
- *Группа D* включает три базисных условия постав] «DAT (Delivered At Terminal), Поставка на терминале»; «DES (Delivered Ex Ship), Поставка с судна, порт назначения»; «DAP (Delivered At Piont), Поставка в пункте»; «DDP (Delivered Duty Paid), Поставка с оплатой пошлины, пункт назначения». Может быть использована независимо от избранного вида транспорта, а также при использовании более чем одного вида транспорта.

Внутри каждой группы имеются незначительные различия в обязательствах сторон. Отдельные базисные условия поставок различаются только видом используемого для перевозки транспорта. Группы условий поставки расположены по принципу: от наименьших обязанностей и расходов продавца по доставке товара до его наибольших обязанностей и расходов.

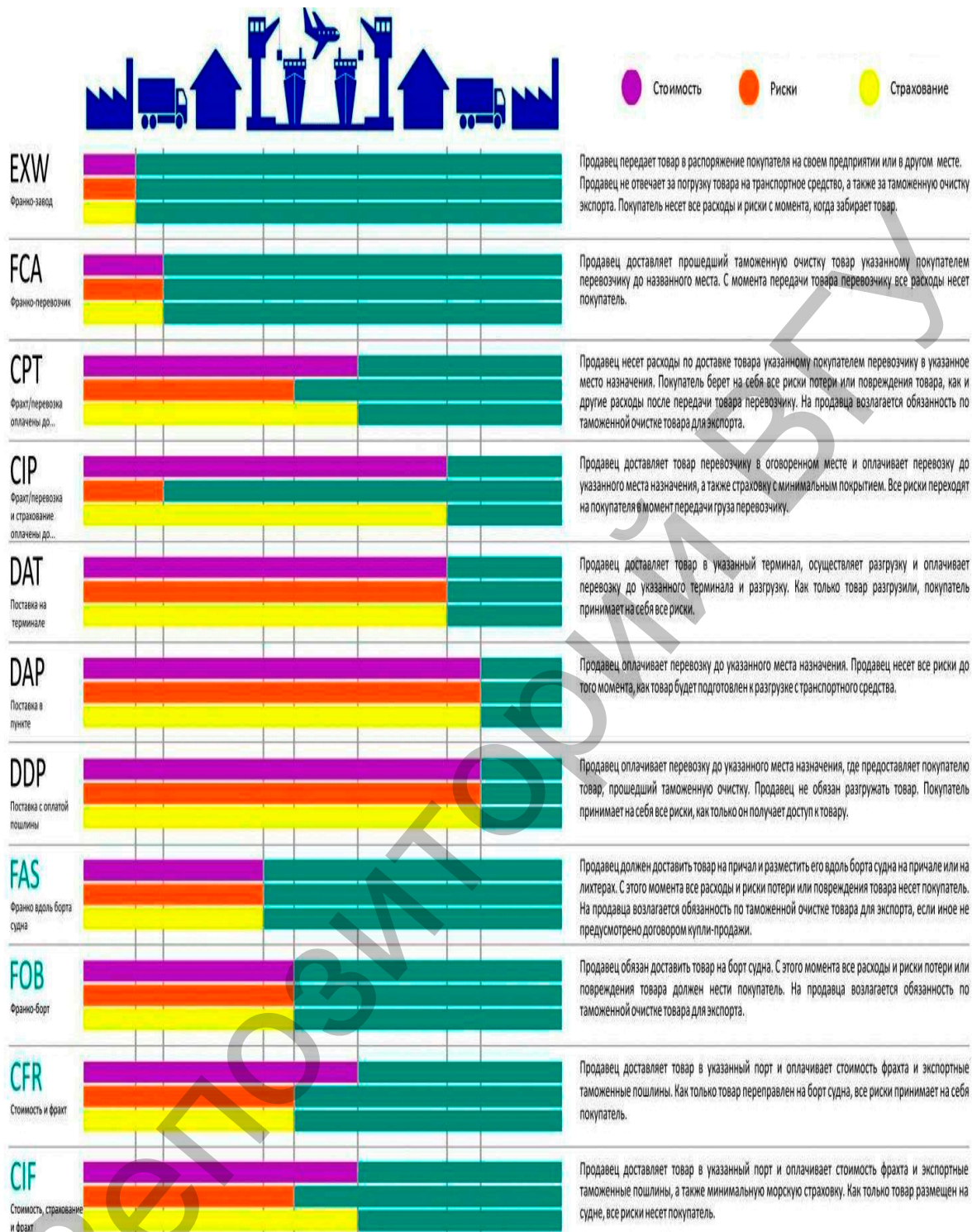


Рисунок - Краткая характеристика ИНКОТЕРМС-2010

## ТЕМА 6 ВНЕШНЕТОРГОВЫЙ КОНТРАКТ

### План темы

6.1 Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров.

6.2 Внешнеторговый контракт как основная форма коммерческих документов, применяемых во внешнеэкономических сделках, и его разделы.

6.3 Валютно-финансовые и платежные условия внешнеторговых контрактов.

6.4 Способы обеспечения выполнения обязательств по внешнеторговым контрактам.

### 6.1 Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров

Важнейшими источниками правового регулирования международной купли-продажи товаров являются международные конвенции. В практике международной торговли наиболее часто применяется Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров.

*Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров – международный документ, имеющий практическое значение при заключении и исполнении внешнеторговых контрактов.* Она была разработана Комиссией ООН по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ) с целью определения единообразных норм, регулирующих международные торговые договоры, и принята в Вене в 1980 г.

Участниками Венской конвенции являются более 30 стран. Среди них – Австрия, Китай, Германия, Италия, Польша, Швейцария, США, Ирак, Франция и др.

На территории Республики Беларусь Конвенция вступила в силу с 1 ноября 1990 г. Присоединение к Конвенции означает, что ее положения стали частью национального права и подлежат применению к договорам международной купли-продажи товаров.

*Конвенция обеспечивает широкую унификацию национальных законодательств в сфере международных торговых отношений и применяется вместо других норм национального права, если государства, к которым принадлежат стороны договора, являются участниками Конвенции.* Венская конвенция подробно излагает порядок заключения договора международной купли-продажи и его основные условия. Положения Конвенции регулируют порядок заключения договора, права и обязанности сторон, их ответственность за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств, определяют признаки международного характера договора, перечень объектов купли-продажи, на которые не распространяются положе-

ния Конвенции, формы договора купли-продажи, не затрагивая его содержания и вопроса прав собственности на проданный товар.

*Венская конвенция состоит из 4 частей, включающих 101 статью:*

Часть I. Сфера применения и общие положения.

Часть II. Заключение договора.

Часть III. Купля-продажа товаров.

Часть IV. Заключительные положения.

*В ст. 1 оговорены признаки, которыми должен обладать договор международной купли-продажи, два из которых являются обязательными:*

- местонахождение фирм (сторон по договору) в разных государствах;
- при исполнении договора товар перемещается через государственные границы.

Это означает, что договор, заключенный между находящимися на территории одного государства фирмами разной государственной принадлежности, не признается международным. В то же время договор купли-продажи товаров, заключенный фирмами одной государственной принадлежности, коммерческие предприятия которых географически расположены в разных государствах, признается международным.

*В соответствии со ст. 30 определены обязанности продавца – поставить товар и передать на него документы, ст. 53 устанавливает обязанности покупателя – уплатить цену за товар и принять поставку.*

*В ст. 2 определяется перечень товаров, которые не могут быть объектом международной купли-продажи:*

- товары, приобретаемые для личного, семейного или домашнего пользования;
- товары, проданные с аукционов;
- фондовые бумаги, акции;
- суда водного и воздушного транспорта;
- электроэнергия.

Положения Венской конвенции носят диспозитивный характер, это означает, что она предоставляет сторонам договора право изменить ее действие или отступить от любого из ее положений (ст. 6). Согласно ст. 11 Венской конвенции, не требуется, чтобы договор заключался обязательно в письменной форме. Однако Республика Беларусь при присоединении к Конвенции сделала Заявление о неприменимости положения данной статьи. Законодательство Республики Беларусь требует обязательной письменной формы договора купли-продажи. Письменная форма обязательна и для изменений, вносимых в контракт, и иных предложений, запросов и ответов.

При использовании положений Конвенции следует учитывать ее международный характер.



*Значение Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров состоит:*

- в устранении существенных расхождений в национальных законодательствах, регулирующих международную куплю-продажу товаров;
- в определении признаков международного характера договора;
- в определении перечня объектов купли-продажи, в отношении которых настоящая Конвенция не применяется;
- в установлении перечня видов договоров и услуг, на которые не распространяется ее действие;
- в определении основных прав и обязанностей сторон по договору;
- в установлении формы контракта купли-продажи;
- в регулировании порядка заключения договоров путем направления коммерческих предложений;
- в определении средств правовой защиты в случае нарушения договора продавцом или покупателем и порядка исчисления убытков;
- в регулировании отношения сторон по договорам в случае возникновения споров между продавцом и покупателями когда хотя бы одна из сторон представляет государство, не присоединившееся к Конвенции.

## **6.2 Внешнеторговый контракт как основная форма коммерческих документов, применяемых во внешнеэкономических сделках, и его разделы**

*Внешнеторговый контракт - 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 уплатить цену за товар.*

*Основная обязанность продавца при выполнении контракта – поставить товар, передать относящиеся к нему документы и право собственности на товар в соответствии с требованиями соглашения.*

*Основная обязанность покупателя – принять товар и уплатить цену за него.*

*Контракт купли-продажи считается заключенным, если в нем указаны юридические адреса сторон и он должным образом подписан.*

Содержание контракта определяется сторонами сделки. Формулировки статей они выбирают самостоятельно в зависимости от предмета договора, торговых обычаев, наличия международных соглашений, а также от длительности знакомства.

Внешнеторговый контракт содержит несколько разделов, располагаемых в определенной логической последовательности.

*Основные составные разделы контракта следующие:*

1. *Преамбула.* Вводная часть, в которой указываются номер, место и дата подписания последнего контракта, определяются стороны по контракту.

2. *Предмет контракта.* В этой части контракта кратко определяется вид сделки (купля-продажа, подряд, аренда, оказание услуг и т. д.), наименование товара, его количество, если необходимо, то его характеристика, базисные условия поставки. Базисные условия поставки выработаны международной коммерческой практикой. В международной торговле сложились определенные обычаи, которые в комплексе стали называться базисными условиями поставок. Для унификации толкования базисных условий используется сборник толкований международных торговых терминов, известный как ИНКОТЕРМС – 2010. Базисные условия поставки определяют обязанности контрагентов по доставке товара и устанавливают моменты перехода права собственности на товар, а также риска случайной порчи или утраты товара с продавца на покупателя. Иными словами, базисные условия определяют, какие расходы несут стороны по транспортировке груза от экспортера к импортеру, его страхованию и т. д. Базисные условия поставок обозначаются начальными буквами, определяющими положение груза по отношению к транспортному средству.

Например:

«франко-завод (франко-склад) продавца» (Ex Works – EXW);  
«франко-перевозчик» (Free Carrier – FCA);  
«свободно вдоль борта судна» (Free Alongside Ship – FAC);  
«свободно на борту судна» (Free on Board – FOB);  
«стоимость и фрахт» (Cost and Freight – CFR);  
«стоимость, страхование, фрахт» (Cost, Insurance and Freight – CIF);  
«перевозка оплачена до...» (Carriage paid to... – CPT);  
«перевозка и страхование оплачены до...» (Carriage and Insurance paid to... – CIP);  
«франко-граница» или «поставлено на границу» (Delivered at Frontier – DAF);

После обозначения базисных условий в контракте следует указывать пункт, к которому относятся эти условия. Например, «CIF Иокогама», «FOB Одесса», «франко-польско-германская граница».

3. *Цена и сумма контракта.* Имеется в виду сумма денег, выраженная в определенной валюте, которую покупатель должен заплатить продавцу за весь товар или за единицу товара, который доставлен продавцом на определенных условиях (базисных условиях) в оговоренный в контракте пункт. Цены контрактов выражаются в определенных валютах (валюта цены), но для платежа по контракту может быть выбрана и другая валюта (валюта платежа).

В данной части контракта могут быть отмечены различные варианты установления цен:

- *твердая фиксация цены* при заключении контракта. В этом случае в ходе исполнения контракта цены не меняются;
- *цена с последующей фиксацией*. В момент заключения контракта определяется принцип установления цены. Сама цена устанавливается в процессе исполнения контракта;
- *скользящая цена*, которая применяется в контрактах, предусматривающих поставки в течение длительного периода или проведения каких-либо подрядных работ.

4. *Сроки поставки товаров*, представляющие собой даты, на которые товары должны быть доставлены продавцами в оговоренные контрактном пунктах. Обычно эти пункты определяются базисными условиями поставки. Если предусматривается поставка нескольких партий товара, то в контракте может быть указан период поставки или сроки (периоды) поставки отдельных партий.

5. *Качество товаров*.

6. *Упаковка и маркировка груза*. В этом разделе определяются вид и характер упаковки, ее назначение и т. д. Упаковка, прежде всего, должна обеспечивать сохранность груза при его перевозке. Обычно в контракте стороны подробно оговаривают вопросы упаковки товара, маркировки, оплаты расходов по упаковке. Маркировка необходима для идентификации груза.

7. *Условия платежа*. В данном разделе контракта приводятся согласованные контрагентами условия и сроки платежей, валюта платежа (если платеж производится в валюте иной, чем валюта цены), способы и порядок расчетов, использование различных средств платежа (платежных инструментов). Платежные условия контрактов с зарубежными странами содержат, как правило, различные валютные оговорки, направленные на минимизацию рисков валютных потерь, а также гарантии выполнения контрагентами взаимных обязательств. Кроме того, платежные условия контракта содержат положение о порядке отнесения комиссии и расходов, возникающих при проведении расчетов через банки.

8. *Сдача и приемка товаров*.

9. *Страхование*.

10. *Претензии*. Этот раздел оговаривает порядок и сроки заявления претензий (рекламаций) покупателем продавцу в связи с несоответствием условиям контракта качества, количества, упаковки поставленного товара, нарушением продавцом сроков и условий поставки и пр.

11. *Форс-мажор* (обстоятельства непреодолимой силы). Обстоятельства непреодолимой силы возникают в результате непредвиденных и неотвратимых событий чрезвычайного характера (пожаров, землетрясений, цунами, наводнений и т. д.). Такие обстоятельства могут повлиять на выпол-

нение сторонами обязательств и даже приостановить исполнение контракта. Статья о форс-мажоре дает сторонам возможность переносить сроки исполнения контракта или вообще освобождает стороны от выполнения своих обязательств в случае возникновения обстоятельств непреодолимой силы. Во избежание разногласий контрагенты должны четко определить, какие явления относятся к обстоятельствам непреодолимой силы.

12. *Арбитраж* (разрешение спорных вопросов). В процессе исполнения контрактов между сторонами могут возникнуть разногласия из-за различного толкования отдельных условий договора, поэтому в контракте содержится пункт (раздел) о разрешении таких споров. Если вопрос не может быть решен посредством переговоров между контрагентами, в соответствии с международной практикой он передается на рассмотрение в арбитражный (третейский) суд.

13. *Санкции за невыполнение сторонами своих обязательств и возмещение убытков*. Для повышения ответственности сторон в контрактах предусматривается, что стороны будут выплачивать друг другу определенные суммы (штрафы) при нарушении ими своих контрактных обязательств. В контракте определяются размеры и предельные суммы штрафов, которые обычно не превышают 10-15% от суммы контракта. При этом к продавцу будут применяться санкции, если он нарушит сроки, условия поставки, качество товара, упаковку и т. п., к покупателю – если он задержит перевод средств в оплату товара.

14. *Прочие условия*.

15. *Юридические адреса сторон*.

### **6.3 Валютно-финансовые и платежные условия внешнеторговых контрактов**

*Валютно-финансовые и платежные условия контракта являются одной из главных его составных частей. Их правильный выбор имеет важное значение для повышения эффективности внешнеторговых сделок, способствует своевременному получению платежа, использованию дополнительных гарантий выполнения контрагентами своих обязательств, страхованию сторон от валютных рисков. При определении валютно-финансовых и платежных условий часто проявляется противоположность интересов сторон. Так, экспортер заинтересован получить максимально большую сумму валюты в кратчайший срок, добиться от покупателя соответствующих гарантий в обеспечение платежа и т. д. Импортёр в свою очередь стремится скорее получить товар, затратить меньше валюты и, по возможности, максимально отсрочить платеж, то есть добиться от продавца предоставления коммерческого кредита.*

*Выбор валютно-финансовых и платежных условий контрактов зависит от многих факторов, в частности: от характера экономических и*

*политических отношений между странами (наличие режима наибольшего благоприятствования, таможенных и других ограничений и т. д.); наличия или отсутствия межправительственных соглашений; конъюнктуры рынка и перспектив его развития; традиций и обычаев торговли данным товаром; норм национального законодательства; международных правил и конвенций, регулирующих расчетные отношения.*

Если заключению внешнеторгового контракта предшествует межправительственное соглашение (например, о порядке поставок и платежей), содержащее некоторые общие валютно-финансовые условия, то в контракте обычно ссылаются на такое соглашение. Это важно с точки зрения разрешения споров, которые могут возникнуть между сторонами в ходе исполнения контракта.

*Валютно-финансовые и платежные условия внешнеторговых контрактов включают следующие элементы:*

1. *Валюта цены и способ определения цены.* Валюта цены – это валюта, в которой определяется цена контракта. При выборе валюты цены учитываются международные традиции торговли данным товаром, условия межправительственных соглашений. При заключении внешнеторгового контракта цена товара может быть зафиксирована в любой свободно конвертируемой валюте: страны продавца, страны покупателя или третьей страны. Если между странами есть соглашение о порядке расчетов по клирингу, то цена товара устанавливается в той валюте, которая принята для расчетов. В то же время по импорту в качестве валюты цены часто используются свободно конвертируемые валюты других развитых стран. Это обусловлено стремлением продавцов из этих стран получать свои национальные валюты. Широкое использование доллара США в качестве валюты цены обусловлено тем, что в этой валюте фиксируется большинство цен на биржевые товары на рынке.

2. *Валюта платежа, курс пересчета валюты цены в валюту платежа,* если они не совпадают. *Валюта платежа – это валюта, в которой должно быть оплачено обязательство покупателя.* Она может совпадать с валютой цены или быть отличной от нее. Несовпадение валюты цены и валюты платежа обусловлено тем, что цена товара выражена в общепризнанной валюте международных расчетов, а платеж производится в валюте страны-импортера. В контракте обычно оговаривается, по какому курсу будет производиться пересчет валюты цены в валюту платежа. В качестве курса пересчета чаще всего используется текущий рыночный курс на день платежа или на день, предшествующий дню платежа. При этом пересчет производится по курсу рынка страны валюты платежа, где она котируется несколько выше, чем на других валютных рынках. Для пересчета используется средний курс между курсом продавца и курсом покупателя на момент открытия или закрытия биржи.

3. *Защитные оговорки, используемые во избежание риска валютных потерь при значительных изменениях курсов валют.* Защитные оговорки при несовпадении валюты цены и валюты платежа – одна из форм страхования валютных рисков. Однако в расчетах по коммерческому кредиту или при долгосрочных поставках данный способ защиты от валютных потерь малоэффективен, так как определить перспективу движения курсов валют на достаточно длительный период не всегда возможно. В связи с этим в международной практике применяются *защитные оговорки – договорные условия, включаемые в соглашения и контракты, предусматривающие возможность их пересмотра в процессе исполнения в целях страхования валютных, кредитных и других рисков.* Для страхования контрагентов от валютных рисков используются валютные оговорки. *Валютная оговорка – это условие в международном торговом, кредитном или другом соглашении, оговаривающее пересчет суммы платежа пропорционально изменению курса валюты оговорки с целью страхования сторон от рисков валютных потерь.* Валютные оговорки могут быть односторонними, то есть действующими в интересах экспортера (кредитора) – в случае обесценивания валюты платежа или в интересах экспортера (должника) – в случае повышения курса валюты платежа. Так как определить тенденции движения курса валюты на достаточно длительную перспективу представляется весьма затруднительным, страхование от рисков валютных потерь одинаково важно для обоих контрагентов. Поэтому чаще применяются *двусторонние валютные оговорки, при которых пересчет суммы платежа производится как при повышении, так и при понижении курса валюты.*

Существует несколько форм валютных оговорок:

- валютой цены контракта является валюта страны импортера, а валютами платежа – несколькими свободно конвертируемыми валютами, курсы которых на момент заключения контракта имеют тенденцию, как к повышению, так и к понижению. При оплате импортером поставок в различных валютах колебания курсов могут взаимно компенсироваться, и, следовательно, потери, связанные со значительным понижением курса одной из валют платежа, сводятся к минимуму;
- валюта цены и валюта платежа совпадают. Курс валюты контракта на момент его подписания соотносится с курсом другой, более устойчивой валюты. При изменении курса соответственно изменяется и сумма платежа;
- мультивалютная оговорка базируется на изменениях курсов нескольких валют. Такая оговорка предусматривает пересчет суммы платежа в случае изменения курсового соотношения между валютой платежа и группой валют, выбираемых по соглашению контрагентов (валютной корзиной). Валютная корзина представляет собой метод измерения среднеарифметиче-

ского курса нескольких валют (как правило, с разной степенью стабильности) по отношению к валюте платежа. Она снижает вероятность резкого изменения суммы платежа и наиболее надежно обеспечивает интересы контрагентов. Однако применение мультивалютных оговорок на практике затруднено.

4. *Условия расчетов.* В контрактах условия расчетов определяют, когда и как (единовременно или частями) производится оплата товара. Выбор условий расчетов зависит от порядка организации валютно-финансовых отношений между странами, конъюнктурных факторов, особенностей торговли конкретным товаром. *Различаются два основных вида условий расчетов: за наличные и в кредит.* Под расчетами за наличные в международной торговле понимают расчеты, в ходе которых импортер или банк импортера производит оплату товара не позднее получения товарораспорядительных документов или самого товара. В современных условиях в связи с ускорением транспортировки грузов товар часто прибывает в пункт назначения раньше документов, подлежащих оплате. При этом импортер нередко имеет возможность получить товар до его оплаты. В зависимости от договоренностей между сторонами, от выбранной формы расчетов товар может быть оплачен импортером различными способами: против телекса экспортера об отгрузке товара, против телеграммы банка экспортера банку импортера о приеме и отсылке отгрузочных документов, против самого комплекта отгрузочных документов, иногда в течение нескольких дней от получения документов, после приемки товара в пункте назначения и т. д. *Под расчетами в кредит* подразумевается коммерческий кредит, предоставляемый экспортерами и импортерами друг другу в ходе реализации внешнеторговых контрактов. *Условно коммерческие кредиты делятся на краткосрочные (до 1 года), среднесрочные (от 1 до 5 лет) и долгосрочные (свыше 5 лет).* Коммерческий кредит экспортера импортеру предоставляется обычно в виде отсрочки или рассрочки платежа за проданный товар. Кредит экспортера подразумевает авансовые платежи экспортеру. Авансом, как правило, оплачиваются поставки редких металлов, драгоценных камней, ценного сырья и т. д. *Краткосрочные кредиты* выдаются при торговле сырьем и топливом, обычно на полную стоимость поставленного товара и на период его реализации. Реже краткосрочные кредиты предоставляются на определенную часть стоимости товара в сочетании с авансом и платежом за наличные против документов. *Средне- и долгосрочные кредиты* покрывают 60-90% (обычно 85%) стоимости товара, остальная часть выплачивается импортером в виде аванса до поставки товара и против отгрузочных документов.

5. *Формы расчетов.* Эффективность исполнения внешнеторговых контрактов зависит от выбора формы расчетов. *Под формой расчетов во внешней торговле понимают сложившиеся в международной коммерческой и банковской практике способы оформления, передачи и оплаты товарораспорядительных и платежных документов.* Основными формами расчетов, используемыми в международной торговле, являются аккредит-

*тив, инкассо и банковский перевод.* Международные расчеты в таких формах производятся только через банки. Перечисленные формы применяются при расчетах за наличные (без рассрочки) и в кредит. При этом банковские переводы используются преимущественно в расчетах за наличные, документарные аккредитивы – в расчетах за наличные и при предоставлении краткосрочного коммерческого кредита, инкассо товарных документов и векселей – при расчетах за наличные и по коммерческому кредиту. *В расчетах между иностранными фирмами широко применяется такая специфическая форма, как расчеты по открытому счету.* Фактически она предусматривает товарообмен между двумя контрагентами на сбалансированной (по стоимости) основе. Такие расчеты производятся, минуя банки и связаны с повышенным коммерческим риском. Поэтому чаще всего они производятся между фирмами, осуществляющими встречные поставки по линии производственно-технической кооперации или между отделениями (филиалами) одной компании в различных странах. *Международные расчеты по экспорту и импорту носят, как правило, документарный характер, то есть осуществляются при представлении документов.* Классическими формами документарных расчетов являются документарное инкассо и документарный аккредитив. В качестве документов могут фигурировать различные коммерческие документы, принятые в национальном и, особенно, в международном товарооборотах, а также некоторые виды финансовых документов (например, векселя, чеки и др.).

6. *Средства платежа, используемые в расчетах по контракту.* При расчетах по коммерческому кредиту широко используются переводные векселя (тратты) и простые векселя. *Переводные векселя, представляющие собой предложение кредитора должнику уплатить определенную сумму,* выставляются на импортеров и должны быть акцептованы последними против выдачи отгрузочных документов, направленных экспортерами через банки на инкассо. *Простые векселя, которые являются обязательством должника выплатить определенную сумму,* выписываются импортером против представления ему отгрузочных документов. При этом при выдаче импортеру краткосрочных кредитов обычно предусматривается единовременное погашение суммы долга и выписывается один срочный вексель (тратта). По среднесрочным и долгосрочным коммерческим кредитам акцептованные покупателем тратты являются основной формой обязательств, поскольку такие кредиты погашаются, как правило, несколькими равными (полугодовыми или годовыми) взносами, экспортер выписывает комплект тратт, которые направляет покупателю для акцепта вместе с отгрузочными документами. Сроки акцепта тратт оговариваются в условиях контрактов и должны быть поставлены в зависимость от передачи импортеру товаросопроводительных документов по аккредитиву или инкассо. В контракте должны быть оговорены санкции на случай нарушения сроков акцепта тратт.



7. Меры против неплатежа или необоснованной задержки платежа. Наряду со штрафами, предусмотренными контрактом, в качестве обеспечения платежей могут выступать авали векселей, резервные аккредитивы и гарантии. Если в качестве формы расчетов контракта выступает документарный аккредитив, покрывающий всю стоимость товара, то дополнительного обеспечения платежа не требуется, поскольку аккредитив сам по себе является обязательством банка платить или обеспечить платеж в пользу экспортера при выполнении последним условий аккредитива. При использовании в расчетах векселей в качестве дополнительного обеспечения платежа применяется аваль банка или банковская платежная гарантия. Наличие банковских гарантий является одним из существенных условий, на которых уполномоченным участниками контракта банкам возможно осуществлять кредитование отечественных организаций-экспортеров по предоставленным ими коммерческим кредитам. Очень важно получение платежных гарантий или резервных аккредитивов в тех случаях, когда краткосрочный коммерческий кредит не имеет вексельного обеспечения и документы выдаются банком импортеру без оплаты и без какого-либо долгового обязательства с его стороны в пользу экспортера. Целесообразно добиваться платежных гарантий в расчетах по экспорту за наличные при использовании инкассо или банковских переводов.

#### **6.4 Способы обеспечения выполнения обязательств по внешнеторговым контрактам**

*Под способами обеспечения обязательств понимается определенный источник погашения долга и юридическое оформление права кредитора на его использование.*

*Виды способов обеспечения исполнения обязательств:*

1. *Неустойка. Неустойка – это определенная законом или договором денежная сумма, которую должник обязан уплатить кредитору в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательства. Неустойка может выплачиваться как в процентном отношении к сумме обязательств, так и в твердой сумме. Обязательным условием, юридической основой неустойки является ее письменное оформление. Важно определить величину неустойки в зависимости от убытков.*

*Виды неустоек:*

- *нормативная* – установленная законом или нормативным документом;
- *зачетная* – предусматривает зачет убытков в сумму неустойки;
- *исключительная* – предусматривает взыскание штрафа или пени, а убытки не возмещаются;
- *альтернативная* – предусматривает возможность выбора потерпевшей стороной между возмещением ущерба и взыскани-

ем неустойки. Данный вид неустойки наиболее применим в странах с развитой рыночной экономикой.

2. *Залог.* Залог – способ обеспечения исполнения обязательств, при котором кредитор имеет право удовлетворить свои требования путем реализации залога (ст. 320 Гражданского кодекса Республики Беларусь). В качестве залога могут выступать имущество, ценные бумаги, денежные средства и имущественные права.

*Виды залога:*

- движимое и недвижимое имущество, которое остается у залогодателя;
- ипотека – залог земли и недвижимого имущества, непосредственно связанного с землей;
- поручительство и гарантии;
- залог товара в обороте, когда предметом залога являются товары, их определенное количество и стоимость, находящиеся на складе, то есть непереходящие по сумме остатки на складе;
- заклад – имущество передается залогодержателю;
- залог ценных бумаг и имущественных прав;
- депозит денежных средств.

3. *Поручительство.* Поручительство – это ситуация, при которой одно юридическое или физическое лицо поручается исполнить обязательства должника полностью или частично.

*Поручительство бывает двух видов:*

- простое, которое предполагает обращение кредитора вначале к должнику, а затем – к поручителю;
- солидарное, согласно которому кредитор обращается к должнику и поручителю одновременно или непосредственно к самому поручителю.

*Разновидностью поручительства являются гарантии.* Различают следующие виды гарантий:

- банковская, являющаяся поручительством банка по отношению к какому-либо лицу в обеспечении исполнения им обязательств. Она может быть безусловной и условной, отзывной и безотзывной, платежной и договорной (контрактной);
- фирменная, которая выдается солидными организациями, имеющими хорошую, стабильную финансовую репутацию, подтвержденную банком;
- личная, которая оформляется конкретным лицом, имеющим дорогостоящее имущество, солидный счет в банке, а также хороший имидж в деловых кругах;
- правительственная, выдаваемая правительством страны как поручительство за своих резидентов в обеспечение получаемых зарубежных кредитов.

4. *Страхование риска непогашения кредита.* Страхование риска непогашения кредита состоит в том, что согласно договору страхования страховщик за определенную денежную сумму принимает на себя риск в отношении негативных последствий при исполнении внешнеторгового контракта.

5. *Страхование валютных рисков.*

6. *Задаток и аванс.* Задаток удостоверяет факт заключения договора и обеспечивает его исполнение. Имеет силу только в письменном виде. Аванс – полный или частичный платеж, который передается одной стороной в счет платежей другой стороне. Авансовый платеж является предоплатой.

7. *Принудительный порядок исполнения обязательств.* Принудительный порядок выполнения обязательств заключается в том, что если стороны не договорились о разрешении разногласий путем переговоров, то они разрешаются через арбитражный суд.

8. *Уступка права требования и перевода долга.* Уступка прав требований кредитором другому лицу состоит в том, что первоначальный кредитор переуступает новому кредитору денежные требования по отношению к должнику в виде коммерческих документов, удостоверяющих право требования. При этом первоначальный кредитор перед новым кредитором отвечает только за правильность оформления и оригинальность документов и не отвечает по обязательствам должника. Перевод долга состоит в том, что первоначальный должник с письменного согласия кредитора переводит свои обязательства на другое лицо, которое обязуется рассчитаться перед кредитором.

9. *Факторинг и форфейтинг.* *Факторинг* – это передача денежных требований поставщика к покупателю банку или фирме-фактору за определенное денежное вознаграждение. При этом соблюдается определенная последовательность. Первоначально передается 85-90 % от суммы денежных требований, а после расчета с ним покупателя, – оставшаяся часть за вычетом комиссии за факторинговое обслуживание (0,2-0,3%), платы за риск (0,2- 0,4 %), платы за кредит (ставка рефинансирования и маржа 2-4 %), определенной прибыли банка-фактора). *Виды факторинга:* внутренний и внешний, открытый и закрытый, традиционный и реверсивный (инициатором выступает импортер), с правом регресса (когда банк может иметь обратное требование к поставщику о возврате ранее уплаченной денежной суммы - 85-90 %) и без права регресса (когда банк не имеет регрессивного права по отношению к поставщику). *Форфейтинг* – это передача от поставщика банку или специализированной компании (форфейтеру) денежных требований к покупателю путем продажи векселей и других долговых требований на безрегрессивной основе и с дисконтом.

## **ТЕМА 7 ПОРЯДОК ПОДГОТОВКИ И ПРОВЕДЕНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СДЕЛОК**

### **План темы**

- 7.1 Процедура подготовки внешнеторговых сделок. Проработка коммерческих предложений.
- 7.2 Деловые переговоры. Тактика переговоров.
- 7.3 Оформление внешнеторговых сделок. Подготовка и подписание контракта.

### **7.1 Процедура подготовки внешнеторговых сделок. Проработка коммерческих предложений**

Одним из условий успешного осуществления внешнеэкономических сделок является правильный выбор подходящего партнера (контрагента).

*Контрагентами называются стороны, находящиеся в договорных отношениях по купле-продаже товаров или оказанию различных услуг.* Иностранцами контрагентами белорусских участников ВЭД выступают зарубежные организации и фирмы, являющиеся противоположной стороной в коммерческой сделке.

*Общепризнанная международная классификация фирм-контрагентов определяет их по ряду признаков:*

1. *По виду хозяйственной деятельности и по характеру совершаемых операций.* По этому признаку различают фирмы: промышленные, торговые, транспортные, страховые, инжиниринговые, туристические и др. В этой группе самые многочисленные – промышленные фирмы. К их числу относятся фирмы, в которых 50% оборота и более составляет продукция их собственных предприятий. Ведущие из них – автомобильные, машиностроительные, электротехнические, химические, нефтяные, нефтехимические и другие. Весомое место занимают сельскохозяйственные и агропромышленные компании, осуществляющие переработку и сбыт основных видов продукции крестьянских хозяйств. Торговые фирмы занимаются операциями купли-продажи и могут входить либо в систему сбыта промышленных фирм, либо являются независимыми торговыми посредниками. К ним относятся многочисленные оптовые, розничные, закупочные, сбытовые компании. Строительные, инженерно-строительные, инженерно-консультационные фирмы занимаются проектированием и строительством объектов различного назначения. Транспортные фирмы обеспечивают авто-, авиа-, железнодорожные и морские перевозки, трубопровод энергоносителей, выполняют экспедиционные и складские операции. Важную роль играют банковские страховые, финансовые компании. Кроме того, в зарубежных странах функционируют инновационные, научно-исследовательские фирмы, а также компании, осуществляющие услуги в

области спорта, туризма, фирмы, оказывающие услуги в организации досуга, питания и т.п.

2. *По характеру собственности.* По этому признаку фирмы подразделяются на частные, государственные и кооперативные.

3. *По правовому положению.* Знание правового положения фирмы позволяет ответить на вопросы, кто и в каком размере несет ответственность по ее обязательствам, кто оплачивает ее долги в случае банкротства, кто имеет право заключать договоры от имени фирмы. Хотя правовые формы деятельности фирм в различных странах отличаются и имеют особенности, определяемые национальным законодательством, можно выделить основные из них, общие для большинства иностранных государств:

- *индивидуальные предприниматели* – физические лица, осуществляющие хозяйственные операции в разных сферах деятельности. Они заключают сделки от своего имени и несут полную ответственность всем своим имуществом по обязательствам своей фирмы. Индивидуальные предприниматели не подлежат публичной отчетности, содержание их торговых книг – коммерческая тайна. Такая форма предпринимательской деятельности согласно законодательству Республики Беларусь, должна отвечать двум обязательным условиям: осуществляется с ограничением применения наемного труда (не более 3 наемных работников), предполагает обязательную регистрацию в местных органах власти как индивидуальная трудовая деятельность. Индивидуальные предприниматели, в основном, работают в сфере обслуживания, в мелкой торговле, сельскохозяйственном производстве, то есть в тех секторах экономики, где не требуется значительного капитала.
- *коллективные коммерсанты* – это различные объединения предпринимателей, действующие в организационно-правовых рамках различных товариществ и обществ. Основными видами объединений предпринимателей являются: полное товарищество, командитное товарищество, общество с ограниченной ответственностью, акционерное общество. Полное товарищество – это объединение двух или более лиц для осуществления предпринимательской деятельности с целью получения прибыли. Его основные правовые особенности: личное участие в делах товарищества; ответственность участников по обязательствам товарищества не только вложенным капиталом, но и своим имуществом; распределение прибыли (убытков) между участниками пропорционально доле каждого из них; отсутствие обязанности публичной отчетности. В форме полного товарищества действуют, в основном, некрупные фирмы, и хотя число их достаточно велико, в экономике развитых стран

роль их второстепенна. Коммандитное товарищество – товарищество, в котором одни участники (полные товарищи) несут ответственность по делам товарищества, как своим вкладом, так и всем своим имуществом, другие – вкладчики или коммандиты – отвечают только своим вкладом. Оно также не обязано публичной отчетностью. Представлять фирму такой правовой формы могут только полные товарищи, только они могут заключать сделки от его имени. Общество с ограниченной ответственностью (ООО) – общество, в котором участники отвечают по своим обязательствам только своими вкладами. ООО – это форма объединения капиталов. Капитал общества подразделяется на паи (доли участия). Свидетельство об уплате пая не может быть продано другому лицу без разрешения членов общества. Участники общества, как правило, представлены небольшой группой людей, хорошо знающих друг друга. Акционерное общество – форма объединения капиталов путем выпуска акций. Представляет собой объединение вкладчиков капитала, называемых акционерами. Ответственность акционеров по делам общества ограничивается только суммой, выплаченной за приобретенные акции.

4. *По принадлежности капитала.* По принадлежности капитала фирмы бывают национальные, иностранные и смешанные.

5. *По объему операций.* По этому признаку фирмы делятся на крупные, средние, мелкие, причем в различных странах эти понятия не являются одинаковыми.

В процессе подготовки и осуществления внешнеторговых операций их участники прибегают к детальному изучению возможных партнеров и конкретных фирм, с которыми заключаются контракты. В условиях неустойчивой мировой конъюнктуры, резких ее изменений приходится очень осторожно подходить к выбору партнера, особенно при сотрудничестве на длительный период.

Прежде всего, возникает вопрос: «В какой стране искать иностранного контрагента для долгосрочного сотрудничества?» Выбирая страну, наряду с экономическими соображениями, учитывают характер торгово-политических отношений с этим государством. Предпочтение отдается тем партнерам, с которыми налажены нормальные деловые отношения, подкрепленные договорно-правовой основой и которые не допускают к стране партнера никакой дискриминации.

Большое значение имеет политическая и социально-экономическая ситуация в потенциальном районе внешнеэкономического сотрудничества. Стабильная обстановка – дополнительный плюс при прочих равных условиях. Необходимо обратить внимание на наличие и масштабы системы нетарифных ограничений, применяющихся на зарубежных рынках. Следует

учитывать объемы внешней торговли страны партнера по выбранному направлению сотрудничества. Важным фактором является оценка емкости рынка по выбранному товару. Должны быть изучены данные по системе таможенного, валютного регулирования ВЭД, об уровне конкуренции на рынке, уровне цен на аналогичные товары.

*При выборе фирмы-партнера важно изучить различные аспекты деятельности, такие, как:*

- *технологический* (изучение технического уровня продукции фирмы, ее технологической базы и производственных возможностей);
- *научно-технический* (сведения об организации научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ и затрат на них);
- *организационный* (изучение организации управления фирмой);
- *экономический* (оценка финансового положения и возможностей фирмы);
- *правовой* (изучение норм и правил, действующих в стране потенциального партнера).

*Изучая потенциального партнера, следует руководствоваться определенными принципами:*

1. *Степень солидности.* Под степенью солидности фирмы подразумеваются количественные показатели деятельности, масштаб операций, степень платежеспособности и кредитоспособности, степень доверия, которое ей оказывают банки.

2. *Деловое реноме фирмы* (ее непосредственно деловая характеристика). Репутация фирмы определяется тщательностью и добросовестностью при исполнении обязательств, наличием опыта в определенной сфере бизнеса, стремление учитывать предложения и пожелания контрагента и решать все возникающие сложные ситуации путем переговоров.

3. *Учет опыта прошлых сделок.* При наличии прочих равных условий коммерсанты отдадут предпочтение тем фирмам, которые хорошо рекомендовали себя в прошлом.

4. *Положение партнера на данном рынке.* Является ли он посредником или самостоятельным производителем (потребителем) продукции. Коммерсанты, как правило, стремятся к устранению посреднических звеньев в торговых операциях, чтобы не уступать часть прибыли посреднику. В то же время посреднические услуги широко используются в тех случаях, когда они являются объективной необходимостью. К выбору посредника фирма подходит столь же тщательно. Торговые фирмы ряда стран в некоторых случаях связывают закупки с одновременной продажей своих товаров. Подобная увязка импортных операций с экспортными имеет значение не только для расширения сбыта, но и для более приемлемого способа оплаты импортных товаров, тем более, если требуется свободно конверти-

руемая валюта. Поэтому иностранному поставщику, являющемуся одновременно покупателем экспортных товаров, отдается определенное предпочтение.

*Важнейшим этапом подготовки внешнеторговых сделок является проработка коммерческих предложений.* Коммерческие предложения можно разделить на два вида: сделанные по запросам покупателей и по инициативе экспортеров.

*По форме коммерческие предложения могут быть:*

- *устные предложения* (при личных встречах или по телефону);
- *сделанные по факсу* (на крупные партии товара со сложными техническими характеристиками);
- *в виде деловых писем и комплекта деловых технических условий;*
- *в форме проспектов*, подписанных со стороны экспортеров.

Все предложения должны делаться предельно кратко, с четким изложением всех условий, исключающих их неправильное толкование.

В особой краткости нуждаются предложения, передаваемые по телефону или факсу, причем важные цифровые данные предложений (такие как цены, количество, кредитные ставки и др.) дублируются прописью. Если партнеры уже имели деловые отношения и хорошо известны друг другу, то предложения будут иметь скромное оформление.

Если покупатель не знает экспортера, то предложение должно носить деловой и рекламный характер (здесь важно все: содержание предложения, сорт бумаги, применение современных печатных средств, внешнее оформление). Солидные компании уделяют большое внимание внешнему оформлению предложений (кожаные переплеты, тиснение и т. д.). Отсутствие оформления предложений приводит к снижению авторитета фирм и конкурентоспособности товаров.

*В реквизитах предложения указываются:*

- адрес поставщика;
- описание товара;
- количество товара;
- цена за единицу;
- базисные условия поставки;
- срок поставки;
- условия кредита (если он предлагается);
- другие условия по гарантиям, ответственности, санкциям (если они предусмотрены);
- срок действия предложения;
- подписи экспортера, дата отправки.



Импортеры также делают запросы на поставку товара по факсу или письменно. К их оформлению предъявляются менее жесткие требования, чем к предложению экспортера.

По количеству запросов поставщики могут устанавливать оптимальный уровень цен. Поэтому импортеры всегда заинтересованы в обострении конкуренции между поставщиками для получения наиболее выгодных коммерческих условий закупок. Следует учитывать, что направление значительного числа запросов одной и той же фирме без последующего заключения контракта дает возможность экспортеру считать, что эти запросы используются в качестве конкурентных материалов. Поэтому поставщик будет терять интерес к предложению.

*Основными реквизитами коммерческих запросов являются:*

- адрес контрагента;
- описание товара;
- запрашиваемое количество товаров;
- требуемые сроки поставки;
- наименование импортера и его адрес;
- дата запроса.

Импортеры часто запрашивают в предложениях меньшее количество товаров, чем подлежит покупке. Это связано с тем, что при покупке дополнительного количества товара они могут выторговать дополнительную скидку. В запросе не следует указывать: «Просим срочно дать предложение» или «Просим дать предложение на срочную поставку». Такие фразы приводят к неустойчивости в переговорах по ценам. После отправки предложения с указанием контрольного срока ответа и после его истечения следует напомнить о предложении. В случае получения со стороны контрагента уточняющих вопросов необходимо проявить максимум оперативности при подготовке ответа. Все это необходимо решить до заключения контракта. Следует находить компромиссы, идти на определенный риск. Обычно импортеры стремятся не показывать свой особый интерес в приобретении товара. Главной задачей импортеров на этапе проработки предложения является умелое обострение конкуренции между поставщиками.

## **7.2 Деловые переговоры. Тактика переговоров**

Все направления внешнеэкономической деятельности реализуются на основе активного делового общения партнеров, выступающих в качестве основных субъектов сделок, а также организаций, обеспечивающих транспортно-экспедиционные, страховые, валютно-финансовые и другие виды обслуживания внешнеэкономических сделок.

Успех делового общения играет далеко не последнюю роль в эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия. От того, насколько участники ВЭД владеют наукой и искусством делового обще-

ния, знают его общепринятые правила и нормы, умеют вести беседы, переговоры, в значительной степени зависят результаты деятельности. *Стратегическая цель делового общения состоит в поиске перспективных и надежных партнеров для установления с ними долговременных взаимовыгодных деловых контактов.*

Достижение этой цели требует решения многочисленных тактических задач. Прежде всего, необходимо «заработать», а затем поддерживать репутацию своей фирмы и себя как специалиста. Чем выше репутация фирмы, тем легче принятие выгодного для фирмы решения. Репутация «зарабатывается» многими годами в результате многочисленных контактов партнеров. Поэтому в процессе делового общения очень важно не допускать ошибок, не делать ложных шагов, ибо восстановить репутацию еще сложнее, чем ее сформировать. Другая задача общения, решаемая в процессе достижения цели, состоит в умении правильно оценить ситуацию, деловых партнеров, их финансовое положение.

Достижение задачи взаимовыгодной долговременной деятельности партнеров требует решения и такой проблемы, как преодоление противоречий исходных позиций партнеров, что неизбежно в начале делового общения. Основной механизм решения этой тактической задачи – переговоры. Еще одна задача, которую необходимо решать в ходе делового общения, – обеспечение высокого уровня профессионализма специалистов в области управления. Без этого деловое общение становится весьма затруднительным, и, как следствие, падает деловая репутация фирмы.

*Формы делового общения весьма разнообразны и осуществляются в различных сочетаниях. К основным из них можно отнести: телефонные контакты, переписку, беседы, переговоры, конференции, выставки, ярмарки, приемы, совещания, различные формы неформального общения.*

*Переговоры – основной элемент делового общения. В отличие от деловых бесед, они имеют более конкретную цель и направлены на то, чтобы совместно с партнером обсудить проблемы, принять взаимовыгодное решение, заключить сделку, оформить контракт.*

*Основные цели переговоров:*

- заключение международных контрактов;
- заключение договоров с посредниками, другими организациями, способствующих осуществлению внешнеэкономических операций;
- согласование и подписание протоколов о сотрудничестве;
- рассмотрение и урегулирование претензий.

*Переговоры выполняют ряд функций. Важнейшими из них являются:*

- *информационная.* Она характерна для переговоров, носящих предварительный характер. Стороны еще не готовы к совместным решениям, важен обмен взглядами, информацией, точками зрения. Цель реализации этой функции – новые связи;

- *достижение договоренностей.* Эта функция реализуется в ситуации, когда позиции сторон известны и необходимо на основе преодоления разногласий, поиска компромиссов достичь решения и заключить договор. Главная задача этой функции – преодолеть разногласия сторон, сблизить позиции;
- *регулирование, контроль, координация действий.* Нередко в ходе выполнения договоренностей возникают отклонения, выявляется разное понимание ранее достигнутых договоренностей. В таких ситуациях необходимы новые переговоры для того, чтобы отрегулировать возникшие отклонения, скорректировать совместные действия для повышения эффективности деятельности.

*Планирование и подготовка переговоров* состоит в том, чтобы:

- уточнить место и время проведения переговоров;
- подготовить базы договорных цен;
- подготовить проекты протоколов, соглашений и контрактов;
- изучить всю предшествующую переписку с партнером;
- согласовать возможные пути разрешения противоречий;
- изучить досье на фирму и ее представителей, участвующих в переговорах;
- подготовить программу пребывания делегации фирмы;
- уточнить состав участников переговоров.

Если делегацию партнера возлагает руководитель фирмы, в переговорах с другой стороны должен также участвовать руководитель. Если он участвует в переговорах с самого начала, покидать их до окончания не принято, так как это может быть расценено партнером как знак неуважения. Состав участников переговоров должен быть как можно более оптимальным. Желательно, чтобы участники переговоров владели иностранным языком, но при сложных переговорах, особенно когда обсуждаются технические и технологические детали, лучше приглашать переводчиков. Ведение стенограммы или магнитофонной записи переговоров не принято и может быть расценено как акт недоверия. Программа подготовки должна предусматривать несколько вариантов предложений и решений. Очень часто в процессе подготовки переговоров возникает необходимость в предварительных консультациях и личных встречах экспертов, специалистов, руководителей, в ходе которых уточняются позиции сторон.

*Этапы переговоров:*

1. *Уточнение точек зрения и позиций сторон.* На первом этапе очень важно знать все детали позиции партнера, произвести взаимосверку одинаковости толкования сторонами основных терминов. Это особенно важно, когда переговоры идут на разных языках и ощутить языковые нюансы

не всегда удастся. На этой стадии переговоров уместен обмен письменными документами, содержащими четкое изложение позиций сторон.

2. *Обоснование и обсуждение позиций.* Второй (основной) этап переговоров включает всестороннее обсуждение проблем, аргументации и контраргументации по ним. Аргументы и контраргументы должны основываться на логических выводах, конкретных данных. На этой стадии нередко возникают большие трудности, переговоры могут зайти в тупик. Поэтому целесообразно идти от решения простых задач к более сложным. Договорившись по очевидно взаимовыгодным пунктам переговоров, можно создать хорошую базу для поиска выхода из тупика. Развязка противоречий может быть облегчена и при неформальном общении, консультациях, не носящих официального характера.

3. *Согласование позиций и выработка договоренностей.* На третьем этапе важно согласовать общие принципы проблемы, а затем уже обсуждать детали. С психологической точки зрения, это облегчает принятие согласованных решений.

*В процессе переговоров возможны разные подходы, но, несмотря на наличие особенностей, их можно разделить на два противоположных по своей сути стиля: партнерский и конфронтационный.*

*Партнерский стиль.* Для него характерен поиск взаимовыгодных решений. Переговоры рассматриваются сторонами как средство совместного анализа проблемы с целью ее решения. Победа при таком подходе рассматривается как разрешение противоречий и удовлетворения интересов обеих сторон.

*Конфронтационный стиль.* Партнер исходит из позиций: переговоры – борьба, а собственная победа в борьбе – главная цель переговоров. Иными словами, победа рассматривается как максимальное достижение собственных целей, а уже отсюда – завышенные требования, торги и т.д. Указанным стилям соответствуют различные тактические приемы ведения переговоров. Они позволяют четко определить позиции сторон:

- *открытая позиция* – стороны не скрывают своих задач и интересов, дают партнеру четкое представление о своих подходах к делу;
- *закрытая позиция* означает, что стороны скрывают свои позиции и дают ограниченную, а нередко и искаженную информацию в целях получения односторонних преимуществ;
- *подчеркивание общности позиций* демонстрирует желание найти согласованное решение;
- *подчеркивание различий* усиливает конфронтацию, подчеркивает различия в подходах и концентрирует внимание на узких местах;
- *уход.* Суть этой позиции в том, чтобы уйти в обсуждение частных и мелочей (дело идет к принятию решения, сторона не

смогла проанализировать ситуацию, предлагается сделать перерыв, перейти к обсуждению других вопросов или затянуть обсуждение);

- *выжидание*. Такая позиция должна помочь выяснить мнение партнера, не открывая своей позиции;
- *метод салями* – медленное, малыми порциями открытие своей позиции;
- *завышение собственных первоначальных требований* (этот прием дает эффект при общении с малоквалифицированными партнерами);
- *пакетирование*, когда в один блок увязываются как выгодные, так и невыгодные для партнера предложения;
- *выдвижение требований в последнюю минуту*. Такая позиция предполагает, что партнер, желая сохранить уже достигнутые соглашения, примет без обсуждения вновь выдвинутые;
- *блеф* – подача заведомо ложной и преувеличенной информации, способной повлиять на позицию оппонента;
- *замалчивание* (под видом коммерческой тайны уход от открытия позиции).

Переговоры в определенном смысле – это борьба, соревнование за выгоду, прибыль. Их результаты во многом зависят от умения, способностей и опыта вести их. Они могут быть более выгодными для одной из сторон и менее выгодными для другой. Но всегда надо стремиться, чтобы они были полезными для всех партнеров по переговорам.

В этом плане *в процессе переговоров заслуживают внимания следующие правила ведения переговоров:*

- *устремленность на решение главной задачи*, не позволить себе отвлекаться на ненужные детали;
- *инициативность* – инициатива в предложении условий договора позволяет создать предпосылки в получении определенных коммерческих выгод;
- *рациональность*, состоящая в необходимости вести себя сдержанно, даже если другая сторона «проявляет характер». Неконтролируемые эмоции мешают принятию решения;
- *понимание*. Невнимание к точке зрения партнера ограничивает возможности принятия взаимоприемлемого решения;
- *достоверность*. Ложная информация ослабляет силу аргументации, отрицательно влияет на репутацию. Если партнер прибегает к ложной информации, не следует ему отвечать тем же;
- *точность*. «Точность - вежливость королей», – гласит известная пословица. Никогда нельзя опаздывать на переговоры. Задержка делового разговора приводит к сокращению времени

на обсуждение интересующих вопросов, а потому снижает эффект переговоров;

- *способность идти на компромиссы.* В ходе переговоров надо рассматривать другую сторону не как противника, у которого можно выиграть, а как будущего партнера по деловому сотрудничеству. Главным противником в переговорах должны быть не их участники, а ситуации, возникающие при обсуждении. Для победы над таким «противником» необходим компромиссный подход с обеих сторон.

По итогам переговоров заключаются договоры, составляются протоколы о намерениях. Что касается последних, то в них следует избегать таких записей, как стороны обязуются (предпримут действия, поставят товар). Это объясняется тем, что законодательство ряда стран рассматривает такие записи как договорные обязательства партнеров, участвующих в переговорах.

При оформлении договорных документов необходимо указать, с какого времени они действуют, ибо без такого указания суд может признать документы действующими с момента подписания. Четкое, деловое ведение переговоров, связанных с экспортно-импортными операциями и другими видами внешнеэкономической деятельности, в значительной степени способствует повышению их эффективности.

### **7.3 Оформление внешнеторговых сделок. Подготовка и подписание контракта**

Мировая практика не устанавливает правил и не определяет, какая из сторон в переговорном процессе готовит и оформляет международный контракт. Контракт – это творчество экспортера и импортера.

Печатание текста и оформление приложений обычно осуществляет принимающая сторона. В этом деле есть определенные преимущества, поскольку есть возможность сформулировать условия в наиболее выгодной для себя интерпретации. Противной же стороне надо будет в процессе дискуссии доказывать обоснованность внесения поправок в проект контракта. Тексты контрактов готовят представители фирм на основе апробированных аналогов. Они согласовывают проект контракта с отделом конъюнктуры и цен, валютно-финансовым отделом, юридическим отделом, транспортным отделом, отделом технического обслуживания, бухгалтерией своей фирмы. При подготовке контрактов на большие партии товаров, а также контрактов со сложными коммерческими и валютными условиями их проекты выносятся на обсуждение совещаний с участием представителей заинтересованных сторон. Согласованные и отпечатанные тексты контрактов подлежат визированию соответствующими функциональными отделами.

На завершающую стадию переговоров и подписание контракта обычно приезжают руководители договаривающихся сторон. С традиционными партнерами используются типовые контракты. При подписании контракта с каждой стороны подписывается по одному оригиналу документа, а принимающая сторона обеспечивает их необходимым числом копий.

## **ТЕМА 8 ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ РАСЧЕТЫ И МЕХАНИЗМ ИХ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ**

### **План темы**

- 8.1 Понятие и специфика международных расчетов.
- 8.2 Условия и формы международных расчетных отношений.
- 8.3 Вексель и чек как формы международных расчетов.
- 8.4 Аккредитивная форма расчетов.
- 8.5 Международные расчеты в форме инкассо.
- 8.6 Банковский перевод. Особенности международных расчетов в форме банковского перевода.

### **8.1 Понятие и специфика международных расчетов**

*Международные расчеты представляют собой систему организации и регулирования платежей по денежным требованиям и обязательствам, возникающим в процессе осуществления различных форм отношений между юридическими и физическими лицами разных стран. Международные расчеты включают процедуры платежей и расчетов. В международной практике под *платежом* понимается выполнение денежного обязательства посредством передачи кредитору приемлемого | него безусловного платежного требования к третьей стороне (банку). *Расчет* представляет собой действия по завершению платежа, в результате которых денежные обязательства среди двух или большего количества сторон становятся выполненными. Международные расчеты опосредуют движение товаров во внешней торговле, обмен услугами, миграцию капитала и иных факторов производства. Расчеты сопровождают разнообразные формы сотрудничества: дипломатические, культурные, научно-технические и другие связи между странами.*

*По своему экономическому содержанию международные расчеты объединяют в две группы: торговые и неторговые. Критерием выделения данных групп выступает система цен, на основе которой определяются платежи и поступления. Торговые расчеты опосредуют операции, которые осуществляются в основе внешнеторговых цен, мировых процентных ставок и международных тарифов на услуги. Платежи опосредуются валютами, выполняющими функции мировых денег.*

*Торговые расчеты, включают:*

- платежи и поступления по внешнеторговым операциям;
- платежи и поступления по международному кредиту;
- платежи и поступления по международным перевозкам грузов различными видами транспорта.

Расчеты по неторговым операциям осуществляются на основе внутренних цен на товары и тарифов на услуги страны платежа. При этом платежи проводятся в соответствующей национальной валюте.

*Неторговые расчеты объединяют:*

- платежи по содержанию дипломатических, торговых, консульских и других дипломатических представительств и международных организаций;
- расходы по пребыванию различных делегаций, специалистов и отдельных граждан в других странах;
- переводы денежных средств за границу по поручению общественных и других организаций и частных лиц.

*Международные расчеты характеризуются определенными особенностями:*

1. *Подавляющий объем расчетов осуществляется безналичным путем,* что предполагает обязательное участие финансовых посредников, прежде всего, банков в их организации. Ведущую роль в международных расчетах играют крупнейшие, как правило, транснациональные банки. Степень их участия в организации международных расчетов определяется масштабами внешнеэкономических связей страны базирования, ролью ее национальной валюты в мировом хозяйстве и степенью применения в расчетах, специализацией и финансовым положением банковского учреждения, его деловой репутацией.

2. *Международные расчеты осуществляются в различных валютах,* причем, как правило, валюта платежа не совпадает с национальной валютой плательщика или получателя платежа. Поэтому международные расчеты тесно связаны с операциями купли-продажи валют. Следовательно, на эффективность проведения международных расчетов сильное влияние оказывает динамика валютных курсов.

3. *Международным расчетам присуща высокая степень унификации,* что обуславливается постоянно растущей интернационализацией хозяйственных связей и универсализацией банковских операций. Объектом унификации выступают правила осуществления расчетов в различных формах (чеки, векселя, аккредитивы, инкассо). Утверждение единообразного порядка происходит путем подписания международных конвенций в рамках деятельности Международной торговой палаты, Банка международных расчетов, Всемирного общества финансовых телекоммуникаций (SWIFT).



4. В регламентации международных расчетов доминирует национальное законодательство. Однако наряду с ним международные расчеты регулируются международными банковскими правилами и обычаями.

В проведении трансграничных платежей принимают участие различные посредники, используются разные инструменты, юридические нормы и каналы связи. Сложность организации трансграничных платежей предопределяется тем, что в них участвуют несколько географических зон, временных поясов, суверенных государств и юрисдикций, и, кроме того, в них может использоваться сразу несколько валют. Платежи в любой конкретной валюте осуществляются, через банки, зарегистрированные и находящиеся в стране платежа. Трансграничные расчеты могут быть проведены также через отделения или филиалы иностранных банков в стране платежа.

В настоящее время сложились три модели организации международных платежей и расчетов: 1) через филиалы и отделения иностранных банков, открытые в стране платежа, и внутренние платежные системы данной страны; 2) посредством использования корреспондентской сети национальных коммерческих банков с зарубежными банками; 3) через трансграничные платежные системы.

С развитием процессов интеграции в Европе сформировались две системы собственно трансграничных платежей: трансевропейская платежная система TARGET, участниками которой являются центральные и коммерческие банки стран-участниц Европейского экономического и валютного союза и евроклиринговая система расчетов ECS Европейской банковской ассоциации.

## 8.2 Условия и формы международных расчетных отношений

Международные расчеты осуществляются на различных условиях с использованием разных форм расчетов и инструментов платежей. В условиях расчетов устанавливается соотношение между моментом возникновения денежного обязательства и его погашением. Условия расчетов определяют, на как стадии движения проданного товара или оказания услуги производится их оплата; каким образом погашается денежное обязательство (производится расчет) –единовременно или путем нескольких взносов.

Различают следующие условия расчетов: наличные, в кредит, смешанные. К наличным расчетам относят расчеты, при которых товар оплачивается в период его готовности для экспорта, до или в момент перехода товара в распоряжение покупателя (до или против передачи покупателю товарораспорядительных документов). В зависимости от договоренности контрагентов платеж может осуществляться на разных стадиях: по получении извещения об окончании погрузки товара в порту отправления; против товарораспорядительные документов; против приемки товара импортером в порту назначения. При расчете в кредит покупатель оплачивает товар через какой-то период после его поставки. Под расчетом в кредит

понимается также предоставление авансов экспортеру. В международной торговле используют также *смешанные условия расчетов*, сочетающие наличные платежи с предоставлением кредита. Например, часть платежа (10-20% стоимости товара) осуществляется покупателем наличными, а на оставшуюся часть продавец предоставляет покупателю коммерческий кредит. Возможно сочетание авансов с наличными платежами; авансовых, наличных платежей и коммерческого кредита.

*Форма расчета* – способ оформления, передачи и оплаты платежных (или платежных товарораспределительных) документов. В современных условиях сложились следующие основные формы международных расчетов: банковские перевод, аккредитив, инкассо, чек, вексель. Одни из них используются исключительно при обслуживании внешнеторговых операций (например, документарный аккредитив, документарное инкассо), другие – преимущественно неторговых (например, чеки). Универсальной формой расчетов является банковский перевод: его применение возможно как в торговых, так и неторговых платежах.

*В практике международной торговли на выбор формы расчетов оказывает влияние ряд факторов:*

- вид товара, являющегося объектом международной торговли;
- состояние конъюнктуры того или иного товарного рынка, которая предопределяет позицию продавца (экспортера) и покупателя (импортера);
- установившиеся международные торговые правила и обычаи купли-продажи отдельных товаров (например, купли-продажи биржевых товаров по стандартным условиям, разработанным ассоциациями экспортеров и импортеров из разных стран);
- наличие в межправительственных соглашениях положений, определяющих валютно-финансовые взаимоотношения сторон;
- платежеспособность и репутация контрагентов по внешнеэкономическим сделкам, определяющие характер возможного компромисса между ними.

*Правовую основу международных расчетов составляют международные конвенции, многосторонние и односторонние договоры и соглашения, акты внутреннего (национального) законодательства, банковские обычаи и т.д.* Кроме того, широкое распространение в правовом регулировании международных расчетных отношений получили разработанные Международной торговой палатой Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов (UCP 500) и Унифицированные правила по инкассо, которые явились результатом многолетней систематизации международной торговой и банковской практики. В Республике Беларусь наряду с указанными международными нормативными правовыми актами расчетные отношения между участниками внешнеэкономической деятельности регулируются, в основном, Банковским кодексом и инструкциями

Национального Банка. В процессе установления и развития международных экономических взаимосвязей Беларусью заключены двусторонние соглашения по международным расчетам с Российской Федерацией, Казахстаном, Украиной, Латвией, Литвой, Республикой Узбекистан, Таджикистаном, Арменией, Туркменистаном и некоторыми другими странами.

При этом особенностью правового регулирования международных расчетных отношений является преобладание норм, устанавливаемых внутренним (национальным) законодательством и регламентирующих внешнеэкономическую деятельность белорусских хозяйствующих субъектов. Посредством данных норм регулируются:

- сроки осуществления расчетов по внешнеэкономическим сделкам нерезидентами и сроки предоставления ими товаров и услуг после проведения платежей резидентами; валюта расчетов между резидентами и нерезидентами;
- порядок выполнения предварительной оплаты;
- возможность и процедура изменения предварительно оговоренных и зафиксированных в заключенном внешнеторговом контракте форм расчетов по совершаемой внешнеэкономической сделке.

### 8.3 Вексель и чек как формы международных расчетов

*Расчеты чеками представляют собой письменное распоряжение чекодателя банку-плательщику об уплате указанной в нем суммы чекодержателю (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.*

*Вексель – это письменное долговое обязательство строго установленной формы, дающее его владельцу беспорочное право по истечении срока требовать с должника уплаты обозначенной денежной суммы.*

Различаются 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) – это безусловное предложение одного лица, адресованное другому лицу, уплатить в назначенный срок третьему лицу определенную денежную сумму. Такой вексель выписывается и подписывается кредитором (трассантом) и представляет собой приказ должнику (трассату) уплатить в указанный срок обозначенную сумму третьему лицу (ремитенту). Чтобы приказ кредитора-трассанта имел силу, должник-трассат должен подтвердить свое согласие произвести платеж в указанный срок. Такое согласие (акцепт) оформляется в письменной форме на лицевой стороне векселя.*

## 8.4 Аккредитивная форма расчетов

*Аккредитив - это обязательство банка произвести по просьбе и в соответствии с указаниями импортера платеж экспортеру (при наличных расчетах) или акцептовать, оплатить тратту, выставленную экспортером (при расчетах в кредит), в пределах определенной суммы, срока и против предусмотренных документов.*

*Основные этапы проведения аккредитивной операции:*

1. Заключение контракта с указанием, что платеж осуществляется в форме аккредитива.
2. Сообщение экспортера о готовности товара к отгрузке.
3. Получив такое сообщение, импортер дает указание банку-эмитенту открыть документарный аккредитив в пользу экспортера на сумму контракта.
4. Банк-эмитент направляет сообщение об открытии аккредитива экспортеру (бенефициару) через обслуживающий его банк, в задачу которого входит авизование (извещение) аккредитива экспортеру. Такой банк называется авизиующим.
5. Авизирующий банк также получает экземпляр аккредитивного письма (телекса), так как он уполномочен на прием от бенефициара документов по аккредитиву, проверку и ним мну их банку-эмитенту, а в ряде случаев назначается эмитентом исполняющим банком, то есть уполномочивается па платеж;
6. Получив аккредитив, экспортер проверяет его на предмет соответствия условиям контракта и при отсутствии расхождения осуществляет отгрузку товара;
7. Экспортер получает транспортные документы от перевозчика.
8. Экспортер передает в свой банк все требуемые документы.
9. Банк экспортера проверяет документы (в течение не более семи банковских дней) и направляет банку-эмитенту для оплаты.
10. Банк-эмитент после проверки полученных документов переводит сумму платежа банку экспортера.
11. Одновременно банк-эмитент взыскивает соответствующую сумму с импортера.
12. Банк экспортера зачисляет выручку экспортеру.
13. Импортер, получив от банка-эмитента документы, вступает во владение товаром.

*В зависимости от условий различают несколько видов аккредитивов.*

*Подтвержденный аккредитив* содержит обязательство банка, в котором открыт аккредитив, выплатить экспортеру причитающуюся ему сумму платежа, независимо от того, получит ли он возмещение от банка импортера, открывшего аккредитив. Банк, подтвердивший аккредитив, обязан выполнить обязательство по платежу независимо от возможности

банка, открывающего аккредитив, возместить подтверждающему банку произведенный платеж.

*Неподтвержденный аккредитив* не содержит указанного обязательства, то есть при неподтвержденном аккредитиве за совершение платежа отвечает только аккредитивный банк.

*Отзывный аккредитив* может быть аннулирован (отозван) досрочно как импортером, так и самим банком, его открывшим, в случае ухудшения финансового положения импортера. Но если банк уже принял документы экспортера, отказ от аккредитива является недействительным.

*Безотзывный аккредитив* не может быть аннулирован (отозван) или уменьшен банком-эмитентом до наступления срока без согласия экспортера, в пользу которого он открыт. В свою очередь, безотзывный аккредитив может быть подтвержденным или неподтвержденным. *Подтвержденный безотзывный аккредитив* означает повышение степени надежности его в расчетах.

По способу обеспечения ресурсами аккредитивы делятся на покрытые и непокрытые. При открытии *покрытых аккредитивов* банк-эмитент переводит одновременно валютные средства, являющиеся обеспечением и источником платежа по данному аккредитиву. *Непокрытыми аккредитивы* считаются при отсутствии предварительного перевода ресурсов.

*Делимый аккредитив* предусматривает выплаты экспортеру определенных сумм после каждой частичной поставки.

*Возобновляемый (револьверный) аккредитив* предполагает, что в течение всего срока использования аккредитива его сумма автоматически восстанавливается, как только импортер возместит банку, открывшему аккредитив, произведенные по нему платежи экспортеру.

Особенность *переводного (трансферабельного) аккредитива* состоит в передаче экспортером своих прав обслуживающему банку на получение средств (полностью или частично) третьим лицам в своей стране или за рубежом.

Расчеты по аккредитиву являются одной из наиболее популярных форм оплаты, применяемых белорусскими участниками внешнеэкономической деятельности. При этом использование аккредитивной формы наиболее выгодно для продавца товаров (экспортера). Это связано с тем, что расчеты по аккредитиву производятся по месту его открытия, что сближает во времени отгрузку продукции покупателю и ее оплату продавцу. В свою очередь, несвоевременное открытие аккредитива плательщиком-импортером позволяет поставщику задержать поставку или даже отказаться от исполнения заключенного договора по причине не поступления денежных средств со стороны торгового партнера. Таким образом, для расчетов по аккредитиву характерно то, что снятие денег со счета плательщика предшествует поставке товаров в его адрес.

В то же время, *международные расчеты в форме аккредитива, обладают рядом недостатков, замедляющих и усложняющих их процедуру, среди которых можно выделить:*

1. Сложный документооборот и перебои в движении *документов*, связанные не только с их контролем в банках, но и с пересылкой между банками. Так, при возникновении проблем, связанных с банковской проверкой документов и установлением расхождения в них, исполняющий банк вынужден обращаться к импортеру за дополнительными инструкциями. В случае его согласия с выявленными расхождениями банк проводит соответствующий платеж, если же нет — денежные средства экспортеру не будут выплачены.

2. *Проверку документов, сопровождающих расчеты по аккредитиву, вручную.* Такая процедура требует значительного времени и привлечения высококвалифицированных специалистов.

3. *Возникновение транзитного риска*, в связи с чем, для его устранения требуется включение в перечень сопроводительных документов страховых полисов авторитетных страховых компаний.

4. *Недостаточное или, наоборот, слишком детальное описание отгружаемой продукции*, что приводит к дополнительным затратам времени на необходимые уточнения.

5. *Нарушения выполнения графиков отгрузки вследствие возникновения в процессе поставки продукции обстоятельств, не предусмотренных участниками совершаемой сделки*, что приводит к замедлению расчетов и необходимости составления дополнительных документов по ее обслуживанию.

## **8.5 Международные расчеты в форме инкассо**

*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 оказание услуги и зачисляет эти средства на его счет в банке.*

Достоинством инкассовой формы расчетов является несложность оформления и возможность контроля фокусируемых документов.

Инкассо может быть чистым и документарным. *Чистое инкассо* — это инкассо финансовых документов (весея, 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.

Инкассовая форма расчетов за счет простоты оформления, возможности проверки документов позволяет широко использовать ее в международных расчетах.

*Механизм расчетов по инкассо можно разделить на девять операций:*

1. Стороны при заключении контракта определяют в качестве формы расчета инкассо и оговаривают, через какие банки будут производиться расчеты;

2. Экспортер отгружает товар.

3. Перевозчик передает экспортеру транспортные документы.

4. Экспортер готовит документы и передает их в свой банк (экспортер, передающий документы на инкассо, называется доверителем, а банк, которому экспортер поручает операцию по инкассированию, – ремитентом);

5. Банк экспортера проверяет документы и отправляет их вместе с поручением своему корреспонденту в стране импортера. В своем поручении банк-ремитент указывает инструкции в отношении перевода средств, полученных от импортера, а также при необходимости – в отношении векселей, акцептованных импортером.

6. Получив документы, банк импортера направляет их импортеру для получения от него платежа.

7. Банк импортера получает платеж от плательщика.

8. Инкассирующий банк переводит выручку банку-ремитенту в соответствии с инструкциями (телеграфом, по почте).

9. Банк-ремитент зачисляет выручку экспортеру.

Следует отметить, что инкассовые операции выгодны как для участников торговой сделки, так и для обслуживающих ее банков. Так, у банков при выполнении поручений своих клиентов нет необходимости открывать дополнительные счета или аккумулировать денежные средства каким-либо другим образом (как, например, при аккредитивной форме расчетных отношений). Кроме того, покупатель может быть уверен, что после оплаты расчетных документов он получит право на товар и все соответствующие совершаемой сделке сопроводительные документы. Со своей стороны, поставщик пребывает в уверенности, что до момента получения денежных средств товароматериальные ценности будут находиться в его распоряжении.

## **8.6 Банковский перевод. Особенности международных расчетов в форме банковского перевода**

*Банковский перевод как форма международных расчетных отношений представляет собой поручение банку одного участника международной торговой сделки (перевододателя) перечислить определенную сумму в пользу другого ее участника (переводополучателя). Банковский перевод осуществляется безналичным путем одним банком другому.*

Участники сделки (экспортеры и импортеры) при данной форме расчетных отношений обмениваются сопровождающими ее документами

непосредственно, без участия банка. При расчетах посредством банковских переводов банки не контролируют факт совершения сделки, ее документальное сопровождение и выполнение платежа в соответствии с заключенными сторонами контрактом. Они только осуществляют перечисление денежных средств со счета перевододателя на счет переводополучателя в момент предоставления соответствующего платежного документа (платежного поручения).

Простота, экономическая выгодность и доступность банковских переводов делает их одной из самых распространенных современных форм международных расчетных отношений, применяемых белорусскими субъектами хозяйствования. В то же время, *при использовании расчетов посредством банковских переводов возникает ряд следующих проблем:*

1. *Некорректное указание реквизитов получателя* (его наименования или номера его счета), приводящее к ошибочной отправке средств. В этом случае возникает необходимость дополнительного извещения банком-отправителем средств банка их получателя об изменении бенефициара и переводе средств с ошибочного счета на правильный, что вызывает замедление процедуры перевода.

2. *Операционные ошибки*, составляющие около четверти всех ошибок, совершаемых при обработке платежных поручений в процессе банковских переводов. Их исправление сопряжено с дополнительными затратами средств и времени, замедляющими перевод и увеличивающими нагрузку на банковских работников.

3. *Отправление платежа в адрес ошибочно указанного банка-получателя денежных средств*. Данное обстоятельство приводит к штрафным санкциям, в соответствии с которыми банк-получатель вынужден компенсировать банку-отправителю 90% дохода, полученного от размещения поступившей суммы.

4. *Просроченный платеж*, в случае которого банк, задержавший платеж, запрашивает back-value для исправления бухгалтерской проводки по счету в банке получателя средств и возможности осуществления перевода «задним числом». При этом банк, допустивший подобную ошибку, обязан уплатить банку-получателю компенсацию по особому, увеличенному, тарифу (в размере 100% суммы проведенного платежа).

5. *Указание ошибочной (меньшей) суммы платежа*. В этом случае банк отправителя денежных средств выплачивает недостающую сумму и предлагает банку получателя сделать back-value на дополнительно переведенные средства.

6. *Недостаточность денежных средств на счете хозяйствующего субъекта- перевододателя*. Нехватка на счете необходимых средств ведет к необходимости обязательной повторной проверки платежеспособности клиента банка-отправителя, что приводит к удлинению процедуры банковского перевода.



## МОДУЛЬ 3 УПРАВЛЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

### **ТЕМА 9 ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

#### **План темы**

- 9.1 Понятие государственного регулирования ВЭД.
- 9.2 Государственные органы управления ВЭД.
- 9.3 Специализированные организации Республики Беларусь.
- 9.4 Зарубежные органы управления.
- 9.5 Таможенно-тарифное регулирование.
- 9.6 Нетарифные меры регулирования.
- 9.7 Меры стимулирования экспорта.
- 9.8 Валютно-кредитные меры.

#### **9.1 Понятие государственного регулирования ВЭД**

*Государственное регулирование ВЭД* представляет собой систему мер законодательного, исполнительного, контрольного характера, целью которой является стабилизация и приспособление внешнеэкономического комплекса страны к изменившимся условиям мирового рынка и новым формам международного сотрудничества, решение национальных стратегических и тактических задач, а также обеспечение экономической безопасности страны.

Среди *методов государственного регулирования ВЭД* выделяют экономические и административные. Экономические методы регулирования базируются на использовании экономических инструментов торговой политики (таможенных пошлин налогов, сборов), посредством которых государство воздействует на поведение субъектов ВЭД, сохраняя за ними полную оперативную самостоятельность. К ним относятся таможенно-тарифные методы. *Административные методы* основаны на непосредственном воздействии государства на субъектов ВЭД и регламентировании их деятельности посредством нормативных правовых актов в области ВЭД и различных нетарифных методов.

*Государственное регулирование ВЭД предполагает осуществление политики протекционизма и политики фритредерства. Протекционизм* – это политика, направленная на защиту национальной экономики от иностранных товаров и ограничение импорта. Протекционистская политика имеет следующие направления: организация таможенного обложения, предусматривающего высокие таможенные пошлины при импорте готовой

продукции и более низкие при экспорте; установление различных нетарифных барьеров. *Фритредерство, или политика свободной торговли*, является политикой, противоположной протекционизму. В его основе лежит либерализация, суть которой состоит в том, что государство ставит цель открыть внутренний рынок для иностранных товаров и услуг, чтобы усилить конкуренцию на внешнем рынке. При этом предполагается, что национальные предприятия выстоят в конкурентной борьбе. В реальной жизни государство, регулируя ВЭД, в своей внешнеэкономической политике сочетает и протекционизм, и фритредерство.

*Среди основополагающих принципов государственного регулирования ВЭД следует выделить:*

- уважение национального суверенитета, невмешательство во внутренние дела торговых партнеров;
- внешнеэкономическая деятельность является частью единой внешней политики Республики Беларусь и осуществляется в соответствии с действующим законодательством;
- строгое соблюдение международных обязательств;
- государство защищает права и интересы национальных участников в международных отношениях;
- во внешнеэкономической деятельности приоритет отдается экономическим методам регулирования.

*В основу государственного регулирования внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь положены как международные, так и внутренние правовые акты.* Международные правовые нормы служат для унификации внешнеэкономических отношений с зарубежными странами. Они подразделяются на региональные, двусторонние и многосторонние. Республика Беларусь является членом более 40 международных организаций. Их деятельность охватывает все сферы международного сотрудничества. Накопленный опыт участия в работе этих организаций позволяет Республике Беларусь активно участвовать в многостороннем сотрудничестве в рамках специализированных и региональных организаций.

В настоящее время Республикой Беларусь ратифицировано большое количество многосторонних и двусторонних договоров с различными государствами, в том числе и со странами СНГ. Например, ратифицированы двусторонние договоры о порядке изымания косвенных налогов при экспорте и импорте товаров, работ и услуг, соглашения о свободной торговле, договоры о сотрудничестве в таможенных делах и ряд других. Республикой Беларусь ратифицированы также соглашения и договоры с рядом международных организаций (Международной организацией по миграции, Промышленному развитию ООН, Всемирной организацией здравоохранения и др.).

При регулировании и осуществлении внешнеэкономической деятельности Республика Беларусь руководствуется рядом положений, закрепленных Конституцией Республики Беларусь, а также законами и спе-

циальными актами. На начальном этапе формирования и регулирования внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь были приняты следующие правовые акты: Декларация о государственном суверенитете Республики Беларусь; Законы «Об основах внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь», «Об иностранных инвестициях на территории Республики Беларусь», «О таможенном тарифе». Законодательная база в сфере государственного регулирования, внешнеэкономической деятельности в последние годы значительно расширена и дополнена рядом новых законодательных актов: Законами «О государственном регулировании внешнеэкономической деятельности», «О мерах по защите экономических интересов Республики Беларусь при осуществлении внешней торговли товарами», Таможенный кодекс Республики Беларусь (новая редакция), Законы «Об экспортном контроле», «О свободных экономических зонах», «О внешней трудовой миграции» и др. Кроме того, в ранее принятые законодательные акты внесены существенные изменения, что значительно повысило эффективность государственного регулирования внешнеэкономической деятельности. Кроме того, регулирование ВЭД осуществляется с помощью специальных постановлений и распоряжений правительства, министерств, ведомств, Национального банка и других организаций по вопросам формирования валютных фондов, проведения валютных и экспортно-импортных операций, привлечения иностранных инвестиций, осуществления совместных с зарубежными партнерами проектов.

## 9.2 Государственные органы управления ВЭД

*Эффективность внешнеэкономической деятельности в значительной степени зависит от уровня и качества работы государственных структур.* В Республике Беларусь сложилась система государственных органов, возглавляемая Президентом Республики Беларусь. Посредством указов и распоряжений *Президент* осуществляет общее руководство ВЭД Республики Беларусь, направляет внешнеэкономическую политику страны, осуществляет контроль проведения внешнеэкономической политики.

*Парламент Республики Беларусь* является высшим законодательным органом страны, в компетенцию которого входят:

- рассмотрение вопросов внешней политики и геополитики;
- разработка законодательства о внешнеполитической деятельности;
- проведение экспортного контроля и иностранных инвестиций;
- создание свободных экономических зон;
- подготовка и принятие таможенного законодательства;
- ратификация и денонсация международных договоров;
- координация двустороннего и многостороннего сотрудничества;

- организация деятельности торгово-промышленных палат и между родного арбитража;
- формирование валютного фонда и лимита внешнего долга страны
- определение порядка трудовой миграции и правового статуса иностранных граждан;
- применение ответных мер в отношении стран, создающих дискриминационные условия для ведения внешнеэкономической деятельности белорусских хозяйствующих субъектов.

*Совет Министров (правительство) Республики Беларусь* является высшим исполнительным органом, он издает постановления и распоряжения, которые обеспечивают исполнение внешнеэкономической политики государства. В сферу его полномочий в области внешнеэкономической деятельности входят:

- осуществление координации деятельности республиканских органов с международными организациями;
- принятие практических мер по реализации и защите внешнеполитических интересов Республики Беларусь;
- проведение переговоров и заключение международных договоров вопросам экономического сотрудничества;
- принятие мер по обеспечению выполнения международных договоров Республики Беларусь.

Вместе с тем правительство Республики Беларусь с целью обеспечения экономических интересов и в соответствии с международными обязательствами, содействующими развитию внешнеторговой деятельности, осуществляет ряд мероприятий следующего характера:

- разрабатывает программы развития ВЭД;
- принимает меры по обеспечению кредитования;
- обеспечивают систему гарантий и страхования внешнеторговых сделок
- реализует различные меры стимулирования ВЭД;
- обеспечивает развитие системы внешнеторговой информации и формационно-консультационных служб;
- проводит организацию торговых выставок, ярмарок, симпозиумов, конференций, а также рекламных компаний по расширению экспорта товаров и услуг.

Совет Министров Республики Беларусь принимает меры по созданию благоприятных условий для доступа резидентов Республики Беларусь на рынки других их государств, участия в деятельности международных организаций и межправительственных комиссий путем заключения межправительственных договоров.

*Министерство иностранных дел Республики Беларусь (МИД)*. Основными задачами МИД Республики Беларусь в области внешнеэкономической деятельности являются:

- практическая реализация внешнеэкономической политики Республики Беларусь;
- разработка предложений по вопросам внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь;
- разработка и реализация концепции и государственной программы развития внешнеэкономических отношений Республики Беларусь;
- подготовка прогнозов внешнеторгового и платежного балансов;
- координация деятельности по осуществлению мер и предложений им налогообложению, относящемуся к государственному регулированию внешней торговли;
- координация деятельности государственных органов Республики Беларусь по формированию и совершенствованию договорно-правовой базы сотрудничества с иностранными государствами, международными организациями и межгосударственными образованиями;
- анализ и прогноз тенденций и закономерностей в области инвестиционной политики в республике, содействие в привлечении иностранного капитала в экономику Республики Беларусь;
- защита внешнеэкономических прав и интересов юридических и физических лиц Республики Беларусь, создание благоприятных условий для продвижения белорусских товаров и услуг на внешних рынках;
- участие в работе по контролю распределения государственных централизованных валютных ресурсов Республики Беларусь, а также средств внешнего финансирования, привлекаемых под гарантии Правительства Республики Беларусь;
- руководство работой торговых представительств и представительств Республики Беларусь при международных организациях и межгосударственных образованиях;
- создание торговых домов, коммерческо-технических центров и иных юридических лиц, координация международной выставочно-ярмарочной деятельности;
- осуществление мер по созданию и функционированию свободных экономических зон на территории Республики Беларусь.

В структуре органов управления внешнеэкономической деятельностью ведущее место занимают министерства и ведомства Республики Беларусь, среди них – *Министерство экономики*. В соответствии с постанов-

лением Совета Министров Республики Беларусь Министерство экономики является центральным органом управления в стране. В области внешнеэкономической деятельности оно осуществляет следующие задачи:

- разрабатывает направления внешнеэкономической деятельности, подготавливает программы и прогнозы развития внешнеэкономической деятельности;
- составляет торговые и платежные балансы;
- разрабатывает принципы и механизмы инвестиционной политики государства в отношении национальных и иностранных инвесторов;
- осуществляет меры по стимулированию экспорта, совершенствованию тарифного и нетарифного регулирования ВЭД, стимулирование ввоза социально значимой импортной продукции;
- изучает конъюнктуру зарубежных рынков и подготавливает предложения по формированию экспортно-импортной политики государства;
- координирует деятельность министерств и других центральных органов управления в части маркетинга, изучения рынков сбыта продукции сырья;
- устанавливает квоты на экспорт.

В системе регулирования внешнеэкономической деятельности важное место принадлежит *Национальному банку Республики Беларусь*, который представляет интересы государства в отношениях с национальными банками других государств, контролирует все виды валютных операций, разрабатывает порядок обращения в стране иностранной валюты, ценных бумаг. Издает нормативные акты, осуществляет регулирование курса рубля к иностранным валютам, выдает лицензии банкам на право осуществлять валютные операции, а также на открытие филиалов иностранных банков и представительств.

Органом управления таможенным делом в Республике Беларусь является *Государственный таможенный комитет Республики Беларусь*. Основные функции Таможенного комитета следующие:

- принимает участие в разработке таможенной политики Республики Беларусь;
- защищает экономические интересы государства;
- взимает таможенные пошлины, налоги и иные платежи;
- осуществляет меры по защите прав и интересов граждан, предприятий, учреждений и организаций Республики Беларусь;

- обеспечивает соблюдение разрешительного порядка перемещения товаров и транспортных средств через таможенную границу Республики Беларусь;
- проводит политику по защите государственной безопасности, общественного порядка, нравственности, жизни и здоровья граждан, защите животных и растений, охране окружающей среды;
- осуществляет контроль вывоза стратегических и других жизненно важных для интересов Республики Беларусь материалов;
- обеспечивает выполнение международных обязательств Республики Беларусь в части таможенного дела и принимает участие в разработке международных договоров;
- совершенствует таможенный контроль и таможенное оформление;
- ведет таможенную статистику внешней торговли.

Заметную роль на развитие внешнеэкономических отношений оказывают *местные исполнительные органы*. В сферу их деятельности входят осуществление мнение экономического сотрудничества с зарубежными странами, разработка и осуществление мер по привлечению иностранных инвестиций в экономику региона, использование зарубежной технической помощи, рассмотрение предложений по созданию совместных предприятий и свободных экономических зон, внесение предложений по развитию экспортной базы.

### 9.3 Специализированные организации Республики Беларусь

В Республике Беларусь имеется ряд специализированных организаций, которые способствуют расширению сотрудничества с зарубежными странами.

*Торгово-промышленная палата (ТПП) Республики Беларусь* является независимой общественной организацией, которая содействует развитию экспорта продукции белорусских предприятий, оказывает консультационные, информационные и посреднические услуги по вопросам исследования рынка, охраны собственности, инжиниринга, маркетинга. ТПП организует и проводит международные выставки, симпозиумы, осуществляет экспертизу товаров, выдает сертификаты происхождения товара, оказывает патентно-лицензионные услуги, издает учебно-методическую литературу и осуществляет переводы научно-технической, справочной документации.

К специализированным организациям, осуществляющим страхование на основе соглашений между сторонами при наступлении страхового случая, относится «*Белингосстрах*». В последнее время с целью обеспечения страховой защиты экономических интересов государства, связанных с внешнеэкономической деятельностью, а также наращиванием экспорта и

защиты интересов инвесторов в Республике Беларусь создана специализированная страховая компания «Белэксимгарант». В ее задачу совместно с другими заинтересованными страховыми организациями входит разработка национальной системы страхования внешнеэкономических операций и экспортных кредитов. Вопросами страхования внешнеэкономической деятельности в Беларуси занимаются и *коммерческие страховые компании*.

Управлением и деятельностью всех видов иностранного туризма и туризма граждан Республики Беларусь в зарубежные страны осуществляет *организация «Белинтурист» и различные коммерческие организации*. Их основными задачами в области международного туризма являются:

- проведение рекламно-организационной работы;
- разработка программ пребывания иностранных туристов;
- организация поездок белорусских туристов за рубеж;
- предоставления иностранным туристам дополнительных услуг.

В управлении внешнеэкономической деятельностью принимают участие созданные в Республике Беларусь *ассоциации делового сотрудничества с зарубежными странами*. Это, как правило, неправительственные, общественные организации, которые представляют различные направления делового предпринимательства в стране. К ним можно отнести *Белорусскую научно-техническую ассоциацию, Союз малых предприятий, Союз кооперативов и др.*

#### **9.4 Зарубежные органы управления**

Полномочия Республики Беларусь в области внешнеэкономической деятельности за рубежом призваны осуществлять *торговые представительства и торговые дома, торговые советники посольств*. Решение об открытии представительства на территории иностранных государств принимает Совет Министров Республики Беларусь на основании заключенного между двумя государствами договора. *Основные цели торговых представительств заключаются в следующем:*

- способствовать развитию внешнеэкономической деятельности;
- оказывать содействие по выполнению заключенных соглашений по вопросам торговли, промышленного и технического сотрудничества;
- способствовать обмену передовым опытом в сфере торгово-экономических отношений;
- представлять интересы Беларуси в стране пребывания;
- содействовать развитию внешнеторговой инфраструктуры Республики Беларусь за рубежом;
- защищать внешнеторговые интересы Республики Беларусь;



- изучать экономические условия и торговую конъюнктуру в стране пребывания;
- оказывать помощь в установлении контактов с белорусскими партнерами;
- предоставлять информацию о состоянии и перспективах отдельных рынков;
- изучать возможность создания торговых домов, специализированных компаний с участием белорусских представителей.

*Торговые дома* – это многопрофильные внешнеторговые предприятия, которые представляют собой ассоциацию разного рода торговых, производственных и иных предприятий, входящих в это объединение на добровольной основе. Торговые дома, создаваемые за рубежом, могут иметь самые разнообразные организационные формы в зависимости от цели их создания, места расположения, национального законодательства, действующего на территории, где регистрируются торговые дома. Цель создания белорусских торговых домов за рубежом заключается в реализации продукции производственно-технического и сельскохозяйственного назначения, организации и осуществлении торгово-закупочной деятельности, проведении арендных и лизинговых операций, организации и проведении ярмарок, выставок, аукционов, проведении маркетинговых исследований рынка, организации рекламной и информационной деятельности, оказании посреднических услуг. В соответствии с Уставом *торговому дому предоставлены определенные права:*

- самостоятельно осуществлять внешнеэкономическую деятельность;
- участвовать в торгах, аукционах, конкурсах;
- заключать контракты на поставку в Республику Беларусь и за ее пределы ноу-хау, сырья, материалов, техники, оборудования;
- привлекать в установленном порядке кредиты банков и других финансовых и иных структур.

Республика Беларусь наряду с торговыми домами развивает *различные формы внешнеторгового посредничества*. Деятельность внешнеторговых посредников регулируется на уровне государства министерствами и ведомствами, концернами, объединениями и организациями.

## 9.5 Таможенно-тарифное регулирование

Важнейшим инструментом торговой политики и государственного регулирования при осуществлении ВЭД является *таможенно-тарифное регулирование*, цель которого заключается в следующем:

- осуществление регулирования ввозимой товарной номенклатуры;
- поддержание разумного соотношения между ввозом и вывозом товаров, валюты;
- стимулирование прогрессивных изменений в структуре производства и потребления товаров;
- защита экономики Республики Беларусь от конкуренции извне.

*Таможенно-тарифные методы регулирования ВЭД основаны на использовании таможенного тарифа, который, в зависимости от контекста, представляет собой или обязательный взнос, взимаемый таможенными органами при импорте и экспорте товаров, или свод ставок таможенных пошлин или конкретную ставку таможенной пошлины. Он используется во всех развитых государствах, охватывая 2/3 внешнеторгового оборота. Сложившимися функциями таможенного тарифа являются протекционизм и пополнение бюджета государства. Таможенный тариф по своему содержанию имеет экономический характер, он наиболее предпочтителен в условиях рыночной экономики. Таможенные тарифы подразделяются на импортные и экспортные, простые и сложные.*

*Импортные тарифы оказывают влияние на размер цен, рентабельность предприятий, состояние национальной валюты, формирование оптимальной товарной структуры импорта.*

*Экспортный тариф используется ограниченным числом стран, в основном развивающихся, которые обладают значительными запасами природного сырья и сохраняют высокие позиции на мировых товарных рынках.*

*Простой таможенный тариф предусматривает единый размер ставки для каждого товара определенной номенклатуры независимо от страны его происхождения.*

*Сложный таможенный тариф предусматривает установление двух и более ставок по каждому товару в зависимости от страны происхождения. Таможенный тариф, который имеет наиболее высокую ставку, называется генеральным. Он распространяется на товары тех государств, с которыми не заключены торговые договоры или соглашения. Низкая ставка (конвенционная или минимальная) применяется к товарам тех стран, которым предоставлен режим наибольшего благоприятствования. Сложные таможенные тарифы предусматривают наличие льготных (преференциальных) пошлин для конкретных стран (замкнутых экономических союзов, режимов ассоциаций и развивающихся стран). Преференциальные ставки пошлин позволяют осуществлять беспошлинный ввоз, но предусматривают возможность введения дополнительных антидемпинговых и компенсационных пошлин.*

Особую роль в таможенно-тарифном регулировании ВЭД играют таможенные пошлины. *Таможенная пошлина представляет собой денежный сбор или налог в виде процентной ставки, взимаемый государством с това-*

*ров, имущества и ценностей при пересечении границы страны. Она увеличивает размер цены товара и снижает его конкурентоспособность. Величина таможенных пошлин зависит от группы товаров и степени их обработки. По сырьевым товарам она составляет 0,5 - 3%, а по готовым изделиям – 7-12%.*

*В развивающихся странах уровень пошлин на одни и те же товары может быть значительно выше, чем в развитых.*

*В международной практике тарифного регулирования применяется несколько видов таможенных пошлин.*

*Адвалорные пошлины* характерны для большинства стран. Они представляют собой процентную ставку от цены товара. Применение адвалорных пошлин способствует увеличению таможенных сборов при повышении мировых цен на продукцию перерабатывающей промышленности.

*Специфические пошлины* выступают в виде определенной величины стоимости, взимаемой с объема, веса или единицы товара, и характерны для развивающихся стран.

*Смешанные пошлины* означают одновременное применение адвалорных и специфических пошлин.

*В зависимости от страны происхождения товара таможенные пошлины делятся на максимальные, минимальные и преференциальные. Максимальные пошлины* предусматривают установление ставок для товаров из всех стран, *минимальные* – для товаров страны, которая пользуется режимом наибольшего благоприятствования, *преференциальные* – для товаров из конкретно указанной страны.

Кроме того, в практике тарифно-таможенного регулирования также используют автономные и конвенционные пошлины. *Автономные пошлины* устанавливаются вне зависимости от существующих договоров и соглашений между государствами. Они устанавливаются правительством в одностороннем порядке и отличаются значительными размерами, поэтому являются предметом многосторонних переговоров для получения взаимных уступок. *Конвенционные (договорные) пошлины* вырабатываются в результате переговоров и не подлежат повышению без согласия сторон или сопровождаются компенсацией в форме тарифной уступки по другим позициям. Широкое распространение эта форма получила по линии Всемирной торговой организации (ВТО).

В мировой практике пошлинами облагается только импорт. Экспортные пошлины в развитых странах не применяются. Исключением являются некоторые развивающиеся страны.

## **9.6 Нетарифные меры регулирования**

*Нетарифные меры регулирования – это комплекс мер ограничительно-запретительного характера, препятствующих проникновению иностранных товаров на внутренний рынок. Цель этих мероприятий за-*

ключается в защите национальной промышленности, охране здоровья населения, защите окружающей среды, религии, морали и национальной безопасности.

В международной практике *нетарифное регулирование в соответствии с классификацией ВТО определяется пятью группами ограничений:*

*Первая группа* представляет собой соглашения и договоры.

*Вторая группа* объединяет таможенные и административные меры (оценка таможенной стоимости и страны происхождения товаров, формы товаросопроводительных документов и требований к их оформлению).

*Третья группа* состоит из стандартов и требований, связанных с нормами безопасности для национальных потребителей и экологии, санитарно-ветеринарными нормами.

*Четвертая группа* включает количественные и валютные ограничения импорта и экспорта.

*Пятая группа* – это ограничения, основанные на принципах обеспечения платежей (изменение учетной ставки, пограничный таможенный режим, скользящие сборы).

*Традиционно применяемыми методами нетарифного ограничения в международной торговле являются квотирование, лицензирование, контингентирование.*

*Квотирование* – это ограничение размера импорта с помощью глобальных, индивидуальных, сезонных и других видов ограничений. *Глобальная квота* устанавливает объем импорта в стоимостных или натуральных показателях на определенный период. *Индивидуальная квота* предусматривает размер импорта для конкретных стран. При установлении индивидуальной квоты принимаются во внимание встречные обязательства государств, которые закрепляются торговыми соглашениями. *Сезонные квоты* устанавливают ограничение размеров импорта сельхозпродуктов на определенный срок в течение года.

*Лицензирование* – это получение права или разрешение уполномоченных государством органов на ввоз определенного объема товаров. В международной практике лицензирование рассматривается как временная мера, ограничивающая импорт. Причинами такого явления может быть желание рационального использования валюты, отсутствие таможенных пошлин или их неэффективность, выторговывание уступок, использование в качестве дискриминационных действий.

*Основными видами лицензий в зарубежной практике являются:*

1. *Генеральная лицензия* – постоянно действующее разрешение фирме на право импорта определенных товаров без ограничения объема и стоимости.

2. *Индивидуальная лицензия* – это разовое разрешение на одну торговую операцию конкретным видом товара. Она, как правило, является именной, не может передаваться другому импортеру и действует в течение 1 года.

Разновидностью лицензионных мер является *контингентирование*, то есть установление государством централизованного контроля над вывозом и ввозом путем ограничения номенклатуры товаров в пределах установленных количественных или стоимостных квот. Контингентирование контролируется ВТО, и широко практикуется развитыми странами. В целом контингентирование оказывают большое влияние на объем и структуру внешней торговли и цены.

В Республике Беларусь нетарифное регулирование внешнеторговой деятельности представлено такими формами, как лицензирование, квотирование, государственная монополия на экспорт товаров, работ и услуг; регистрация контрактов, экспортный контроль, введение запретов и ограничений, введение ответных мер по защите интересов Республики Беларусь, введение технических, фармакологических, санитарных, ветеринарных, экологических стандартов и требований к ввозимым товарам.

Введение лицензирования и квотирования распространяется на все субъекты хозяйствования Республики Беларусь независимо от форм собственности, за исключением случаев, предусмотренных международными договорами. Защитные меры в отношении импортных товаров устанавливаются в форме количественных ограничений (квот) или таможенных пошлин. Совместные предприятия, в уставном фонде которых доля иностранного партнера составляет свыше 30%, экспортируют продукцию собственного производства без получения лицензий. Лицензирование применяется при экспорте драгоценных металлов и камней и при импорте химических средств защиты растений и промышленных отходов. В целом же в республике постепенно идет снижение числа лицензируемых товаров.

Значимой мерой нетарифного ограничения являются предписания таможенных органов, связанные с соблюдением формальностей и процедур по отношению к товарам. Согласно международным правилам, таможенные органы в своих предписаниях должны требовать минимум мер, которые предъявляются к товарам и транспортным средствам разных стран.

При пересечении границы таможенная служба может потребовать документы – транспортные и товаросопроводительные.

*Среди таможенных процедур наиболее значимыми являются:*

- *таможенное оформление груза*, которое включает следующие операции: представление таможенной декларации и документов, проверка их, представление товара для осмотра, начисление и уплата таможенных пошлин, сборов;
- *декларирование грузов*, означающее предъявление таможенного документа. Предъявителем таможенной декларации (декларантом) может быть не только владелец товара, но и транспортный агент, таможенный брокер и другие лица, которые уполномочены распоряжаться грузом. Таможенная декларация является документом, содержащим сведения о перемещаемом

через границу грузе, и основанием для пропуска его через государственную границу при ввозе, вывозе или транзитной перевозке.

- *принятие таможенной декларации*, то есть признание ее в качестве основного документа таможенного оформления, с последующей регистрацией и присвоением порядкового номера. Условием принятия декларации служат данные проверки: точность тарифной позиции, достоверность указанных ставок, таможенных пошлин и налогов, подлинность прилагаемых документов, количество и ценность груза. На таможенную проверку отводится 24 часа.
- *таможенный досмотр* – это физическое установление товара, соответствие его описанию в представленных документах. На этом этапе производится уплата таможенных пошлин и сборов.

### 9.7 Меры стимулирования экспорта

*Государственное регулирование экспорта состоит из нескольких этапов:*

1. Регулирование цен.
2. Создание заинтересованности у производителей в экспорте продукции.
3. Стимулирование создания конкурентоспособной экспортной базы.

*Основными средствами поощрения экспорта являются:*

- *финансовое содействие экспортерам*. Оно осуществляется путем предоставления фирмам-экспортерам различных финансовых услуг и средств из государственного бюджета;
- *субсидирование*. Субсидии дают возможность экспортерам снижать цены на вывозимые товары и таким образом расширять свои экспортные возможности;
- *государственное кредитование*. Оно обеспечивается предоставлением экспортеру как среднесрочных, так и долгосрочных кредитов через государственные банки и специальные финансовые учреждения, а также путем выдачи государственных гарантий по экспортным кредитам на основе соответствующего законодательства. В этом случае государство берет на себя все риски, покрывающие 80-90% стоимости экспортного кредита;
- *страхование*. Имеет важное значение по причине длительных сроков поставки, а также коммерческих и политических рисков. Роль страхования в последние годы растет, в нем большую роль играют государственные и негосударственные страховые компании. Основной путь, по которому они идут, состоит в расширении объемов и видов страхования и совершен-

ствование системы определения платежеспособности своих потенциальных клиентов. Величина покрытия страховых рисков зависит от характера и объемов экспортных сделок и находится в пределах 80-100%. Сущность государственного страхования заключается в обязательстве правительства обеспечить все расходы по исполнению контрактов, когда покупатель не в состоянии выполнить свои обязательства;

- *предоставление налоговых льгот*, суть которых заключается в освобождении поставщиков экспортных товаров на ряд лет от уплаты налогов, в предоставлении льготных условий амортизации, переводе экспортной выручки на специальные необлагаемые налогом счета. В мировой практике широко применяется предоставление финансовых льгот, основанное на возврате таможенных пошлин и налогов, уплаченных при импортировании дефицитного сырья для нужд экспортного производства, а также косвенных налогов на дефицитные материалы;
- *стимулирование притока иностранных инвестиций в экспортное производство*. В этом случае наиболее значимую поддержку получают иностранные фирмы, работающие в области наукоемкого производства (робототехника, биотехника, волоконная оптика, микроэлектроника, компьютерные технологии);
- *организационно-техническое содействие национальным фирмам*, включающее такие меры, как предоставление государством различной коммерческой информации, в том числе о проведении крупных международных торгов, подготовка кадров для ВЭД, получение крупных заказов, поиск партнеров.

## 9.8 Валютно-кредитные меры

Важным инструментом валютного регулирования является *установление валютного курса*, который обеспечивает пропорциональность обмена валют. Валютный курс зависит как от статуса национальной валюты, так и от уровня ее конвертируемости. При полной конвертируемости она обменивается на любую иностранную валюту, при частичной конвертируемости обмен ограничивается некоторыми видами валют.

Особенно часто страны прибегают к *девальвации*, то есть официальному занижению курса национальной валюты, чтобы увеличить экспорт. В этих условиях у экспортеров увеличивается рост объемов производства. Однако вследствие резкого уменьшения курса национальной валюты может наступить более сильное ее внешнее обесценение по сравнению с ее внутренним обесценением. Данное обстоятельство создает благоприятные условия для использования валютного демпинга, то есть спекулятивных

операций на внешнем рынке с целью получения прибыли за счет изменения валютного курса.

На внешнеэкономическую деятельность государства оказывает влияние и *процесс ревальвации*, означающий повышение официального курса национальной валюты по отношению к иностранным валютам. Он сопровождается сдерживанием экспорта, его удорожанием и удешевлением импорта. Эта мера вызывается действиями других государств, желающих усилить конкурентоспособность своих товаров.

В международной практике механизм валютно-кредитного регулирования ВЭД включает также *набор норм и правил*, которые регулируют деятельность центральных банков государств на валютном рынке. В связи с этим широкое распространение получила *валютная интервенция*. Она реализуется через операции по купле-продаже центральными банками иностранной валюты с целью повышения, снижения или поддержания курса национальной валюты.

## **ТЕМА 10 НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКСПОРТНАЯ ПОЛИТИКА И ПУТИ ЕЕ РЕАЛИЗАЦИИ**

### **План темы**

10.1 Понятие, цели и основные принципы национальной экспортной политики.

10.2 Основные направления реализации национальной экспортной политики.

10.3 Интеграция Республики Беларусь в систему мирового рынка.

### **10.1 Понятие, цели и основные принципы национальной экспортной политики**

*Национальной экспортная политика – мероприятия правительства Республики Беларусь направленные:*

- на максимальное наращивание конкурентоспособного экспорта товаров и услуг;
- диверсификацию географической структуры экспорта;
- освоение новых рынков сбыта при условии сохранения старых;
- стимулирование и поддержку развития экспорта и экспортного производства продукции с высокой добавленной стоимостью, высокотехнологичной и наукоемкой;
- обеспечение благоприятных условий для доступа товаров на внешний рынок;



- развитие экспортной инфраструктуры и информационного сопровождения внешней торговли;
- улучшение параметров платежного баланса.

*Повышение жизненного уровня населения страны является основной целью национальной экспортной политики Республики Беларусь.* Для достижения этой цели необходимо обеспечить опережающий прирост объема экспорта товаров и услуг по сравнению с ростом ВВП и направление части экспортной выручки на закупку импорта. Исходя из этого, в стране определена главная задача: обеспечить ежегодный прирост экспорта не менее чем на 5-6%, а в перспективе увеличить его на 1/3.

Выполнение этой задачи требует решения следующих важнейших проблем:

- создание валютно-финансовой и денежно-кредитной системы, способствующей развитию экспорта;
- внедрение мероприятий, повышающих конкурентоспособность продукции предприятий;
- создание развитой системы экспортного кредитования, страхования экспортных рисков;
- создание условий для адаптации экспортеров к изменениям на внешних рынках.

Обеспечение ежегодного прироста экспорта требует активизации внешнеэкономической деятельности государства в области экспортной политики, в связи с чем *стратегическими принципами национальной экспортной политики являются:*

- сохранение суверенитета при открытости экономики в процессе интеграции Республики Беларусь в мировую экономику;
- многовекторность и экономическая целесообразность внешней торговли при развитии интеграционных процессов;
- выход на международные рынки и реформирование структуры экспорта;
- использование во внешней торговле Республики Беларусь протекционистских мер в соответствии с международной практикой;
- защита интересов и обеспечение равных условий функционирования на мировом рынке государственных и частных экспортеров;
- преобладание экономических методов регулирования в области внешней торговли;
- увеличение экспорта промышленной продукции и услуг (транспортных, туристических, финансовых);
- снижение энергоемкости, материалоемкости экспортной продукции;

- повышение в экспорте удельного веса наукоемкой продукции;
- совершенствование правовых условий привлечения и эффективного использования иностранных и внутренних инвестиций для наращивания экспортного потенциала;
- повышение роли регионального развития экспортного производства.

В перспективе экспортная политика должна быть направлена на оптимизацию экспортных цен и потоков на основе эффективного использования имеющихся возможностей с учетом мировой конъюнктуры и постепенного создания базы для наращивания экспорта в последующие годы. Количественные ограничения экспортных потоков государством могут вводиться только в исключительных случаях при обеспечении национальной экономической безопасности Республики Беларусь и выполнения международных обязательств.

Таким образом, *повышение валютной эффективности экспорта должно обеспечиваться:*

- стабилизацией валютного рынка;
- стимулированием экспортеров (налоговым и тарифным), обеспечением свободного доступа к импортным ресурсам, материалам и комплектующим по минимально возможным ценам;
- вступлением в ВТО и снижением тарифных пошлин и нетарифных барьеров;
- внедрением международной сертификации и систем технического, фармакологического, санитарного, ветеринарного, экологического, фитосанитарного контроля экспортной продукции на основе международных стандартов, правил и обычаев.

## **10.2 Основные направления реализации национальной экспортной политики**

*Среди важнейших направлений реализации национальной экспортной политики Республики Беларусь следует выделить следующие.*

1. *Стимулирование развития экспорта.* Повышение эффективности и увеличение объемов экспорта белорусских товаров требует проведения государством стимулирующей макроэкономической и валютной политики, основные мероприятия которой должны быть направлены на:

- снижение инфляции;
- стабилизацию реального курса белорусского рубля;
- обеспечение конвертируемости белорусского рубля;
- создание механизмов по направлению внутренних сбережений в экспортоориентированные предприятия;

- структурную перестройку и репрофилирование неэффективных предприятий;
- создание равных условий хозяйствования предприятиям с различной формой собственности;
- развитие кооперации и концентрации финансово-промышленного капитала путем создания крупных концернов (транснациональных корпораций, финансово-промышленных групп, совместных предприятий), объединяющих весь технологический цикл с организацией зарубежных производств и крупных дилерских сетей;
- расширение инвестиций в развитие наукоемких производств и услуг.

При формировании цен на экспортную продукцию государству необходимо обеспечить:

- устранение внутренних ценовых диспропорций;
- совершенствование системы рыночного механизма формирования внутренних и экспортных цен.

2. *Привлечение инвестиций в экспорториентированные производства.* Сдерживающими причинами деятельности отечественных и зарубежных инвесторов на белорусском рынке являются:

- нестабильность законодательства, регулирующего инвестиционную сферу;
- высокая степень влияния государства на деятельность частного бизнеса (ценообразование, введение дополнительных налогов и сборов, отсутствие гарантий репатриации доходов и т.д.);
- низкий инвестиционный рейтинг Республики Беларусь, отсутствие реального кредитного сотрудничества с Международным валютным фондом, Всемирным банком и Европейским банком реконструкции и развития;
- обязательная продажа части экспортной валютной выручки.

Для обеспечения коренных изменений в сфере инвестиций и повышения их влияния на развитие экспортного потенциала необходимо:

- обеспечить льготные условия прямым инвесторам в приоритетные сферы народного хозяйства (с учетом объемов инвестиций, количества создаваемых рабочих мест, экспортной ориентации, внедрения новых и высоких технологий, ресурсо- и энергосбережения);
- привести действующие нормативные правовые акты в соответствие с содержанием Закона об иностранных инвестициях на территории Республики Беларусь;

- для предприятий со значительными инвестициями в технологии предусмотреть льготы по налоговым платежам, кроме социальных, до полной окупаемости инвестиционных проектов;
- освободить от налога на добавленную стоимость и таможенных пошлин технологическое оборудование и другие инвестиционные товары, ввозимые для целей промышленной модернизации;
- расширить формы государственной поддержки прямых инвестиций (предоставление государственных гарантий инвесторам особо важных для национальной экономики проектов, содействие страхованию иностранных инвестиций, создание системы эффективного урегулирования инвестиционных споров, исключение двойного налогообложения прибыли предприятий с иностранными инвестициями);
- подготовить комплекс мероприятий по созданию совместных инвестиционных проектов с соседними странами (Россия, Украина, Польша, Литва, Латвия) путем создания совместных комитетов (советов) по инвестиционному сотрудничеству;
- способствовать продвижению на внешний рынок отраслей, связанных с услугами (туризм, гостиничный бизнес, телекоммуникации и т.п.);
- целью привлечения иностранного капитала в свободные экономические зоны (СЭЗ) ввести упрощенную регистрацию иностранных банков и их филиалов в СЭЗ;
- создать комплексную систему информационной поддержки деятельности по формированию позитивного международного инвестиционного имиджа Республики Беларусь.

3. *Повышение конкурентоспособности экспортной продукции.* Повышение конкурентоспособности белорусских товаропроизводителей может быть обеспечено за счет:

- совершенствования механизма стимулирования эффективного использования предприятиями новых технологий и ноу-хау из высокоразвитых стран;
- привлечения инвестиций для модернизации технологий и снижения энергоемкости и материалоемкости производств;
- обеспечения соответствия белорусской экспортной продукции международным стандартам, создания на предприятиях систем управления качеством на базе международных стандартов серии ИСО 9000 и их сертификация;
- разработки государственных стандартов в области экологической сертификации продукции и производств на базе международных стандартов серии ИСО 14000;

- внедрения современных стандартов в области упаковочных и тарных технологий в целях повышения имиджа и конкурентоспособности экспортных товаров, стимулирования создания центров дизайна;
- стимулирования производства экспортной продукции с использованием опережающих технических идей и решений, наукоемких, энерго- и ресурсосберегающих технологий за счет средств национальных Фонда поддержки экспорта и Инновационного фонда;
- отработки мер научно-технической политики и разработки инновационных механизмов на основных экспортных предприятиях (МТЗ, МАЗ, БелАЗ, Атлант, Бобруйскшина, Беларускалий и др.);
- обеспечения правовой защиты технических решений и патентной чистоты на основе осуществления патентования отечественных разработок.

4. *Государственная поддержка выхода предприятий страны на внешние рынки.* В связи с ростом белорусского экспорта в дальнее зарубежье все в большей мере ощущается конкуренция со стороны зарубежных стран (рынок тракторов, тяжелых грузовиков, холодильников и т.п.). В связи с этим особое значение приобретают вопросы государственной поддержки обеспечения доступа белорусских экспортеров на внешние рынки. Важным элементом этой поддержки является вступление в ВТО на выгодных исходных условиях. Кроме того, необходимо укреплять и расширять сотрудничество с Международным валютным фондом, Всемирным банком, Европейским банком реконструкции и развития и другими международными финансовыми и экономическими организациями. Главная цель такого сотрудничества – согласование национальных экономических приоритетов с необходимостью включения белорусской экономики в мирохозяйственные процессы на основе международных правил экономического регулирования. На уровне межгосударственных отношений большое значение следует уделять деятельности межправительственных комиссий по торгово-экономическому сотрудничеству, в рамках которых рассматриваются долгосрочные перспективы будущей динамики и структуры торговых потоков, не вызывающих противодействия сторон.

Для повышения эффективности деятельности на внешнем рынке нужно использовать потенциал дипломатических и торгово-экономических служб Республики Беларусь за рубежом. Для этого необходимо:

- обеспечивать белорусские дипломатические и торгово-экономические службы за рубежом и аналогичные иностранные в Беларуси оперативными информационно-маркетинговыми, нормативно-правовыми и аналитическими материалами, в том числе посредством Интернета;

- расширять участие торговых представительств в выставках, встречах деловых кругов, конференциях для сбора необходимой информации о потенциальных рынках сбыта;
- сохранять присутствие белорусских экспортеров на традиционных рынках, в том числе и с применением адекватных мер к торговым партнерам по ограничению их торговли;
- увеличивать долю специалистов в сфере международной экономики и торговли при комплектации дипломатических и торговых представительств.

##### *5. Развитие инфраструктуры внешнеэкономической деятельности.*

Одним из направлений государственной поддержки экспорта является содействие созданию инфраструктуры внешней торговли, включающей товаропроводящие сети и современные системы информационно-маркетинговой поддержки.

Продвижение экспортной продукции связано, прежде всего, с развитием товаропроводящей сети белорусских предприятий за рубежом. Основным направлением со стороны государства в данной области должно стать совершенствование нормативно-правовой базы, направленной на стимулирование предприятий по созданию дилерских сетей фирменного послепродажного обслуживания сложно-технической продукции (сервисные центры, совместные предприятия), консигнационных складов и других прогрессивных форм. Одной из таких форм может быть создание специализированных внешнеторговых фирм, объединений, отраслевых союзов, ассоциаций и т. д., в том числе на основе действующих структур. Главное условие – преобразование внешнеторговых компаний и торговых домов в конкурентные на мировых рынках структуры. Повышение эффективности деятельности структур товаропроводящей сети с участием государства необходимо обеспечивать за счет использования широкого диапазона финансово-кредитных и организационных мер, совершенствования условий инвестирования национального капитала за рубеж в целях развития белорусского экспорта.

Эффективной мерой продвижения товаров и услуг на внешние рынки должен стать выход республики на международные рынки через глобальные коммуникационные сети, в том числе через Интернет. Для этого необходимо:

- создать систему электронной торговли и интегрировать ее в международные сети электронного обмена данными о предложении товаров и услуг;
- адаптировать к требованиям национального законодательства типовой закон об электронной торговле ЮНСИТРАЛ;
- разработать национальные нормативные акты в области электронной торговли;

- организовать в Интернет постоянное представление продукции, производимой на экспорт.

Это позволит экспортерам представлять за рубеж оперативную информацию о коммерческих предложениях белорусских предприятий и снизить затраты при заключении контрактов путем ведения электронных переговоров.

6. *Развитие экспортного потенциала малого бизнеса.* Значительный вклад в развитие экспорта Республики Беларусь может обеспечить малый и средний бизнес. Политика стимулирования развития малых и средних предприятий должна быть нацелена на экспортные производства. Необходимо использовать главное достоинство предприятий малого бизнеса – быструю адаптацию к новым потребностям рынка и заполнению рыночного пространства. Поэтому государственная поддержка развития экспорта продукции сферы малого бизнеса должна включать следующие меры:

- создание системы финансовой поддержки малого предпринимательства;
- создание сети малого бизнеса, ориентированного на производство конкурентоспособных на внешних рынках товаров;
- проведение политики вложения внутренних сбережений населения в инвестиции в создание предприятий малого бизнеса;
- планирование развития малого предпринимательства на региональном и местном уровнях;
- создание условий для экспорта образовательных услуг;
- организация учебы предпринимателей в области современных тех» логий международной торговли.

7. *Развитие экспорта услуг.* Работа в этом направлении предполагает, в первую очередь, *развитие экспорта транспортных услуг.* Республика Беларусь – важная транспортная артерия, через которую проходит до 70% российского экспорта в ЕС. Поэтому поддержка и защита национального рынка транспортно-экспедиционных услуг является одной из важнейших задач государства. Государственная поддержка в этом случае должна быть направлена на:

- развитие нормативно-правовой базы с целью формирования конкурентоспособной транспортной системы на международном рынке транспортно-экспедиционных услуг;
- обеспечение эффективного взаимодействия с транспортными системами сопредельных государств, включая реализацию комплекса мер по сближению законодательств соседних стран по регулированию проезда тяжеловесных и крупногабаритных транспортных средств;

- модернизацию проходящих через территорию Беларуси общеевропейских транспортных коммуникаций и оптимизацию транспортных потоков в Республике Беларусь;
- создание благоприятных условий для экспедирования экспортных грузов и создание национальной транспортной инфраструктуры на территориях сопредельных государств, в том числе транзита грузов Республики Беларусь, использования портов и другой инфраструктуры и создании перегрузочного комплекса для калийных удобрений;
- расширение возможностей речного флота по перевозке экспортноимпортных грузов;
- участие белорусских компаний в осуществлении международных перевозок скоропортящихся пищевых продуктов в рамках присоединения Республики Беларусь к Соглашению о международных перевозках скоропортящихся пищевых продуктов и о специальных транспортных средствах, предназначенных для этих перевозок;
- увеличение объемов и видов транспортных услуг на основе межгосударственных соглашений развития судоходства по внутренним водным каналам с другими странами, с которыми соглашения в области международного транспортного сообщения не заключены;
- упрощение процедур во внешней торговле в рамках рекомендаций международных организаций, в том числе порядка таможенного оформления грузов на пограничных пропускных пунктах и электронного обмена данными;
- развитие сервисной придорожной инфраструктуры.

*С целью увеличения экспорта услуг связи необходимо предпринять следующие меры:*

- увеличить число каналов пропуска входящего и транзитного трафика;
- расширить диапазон почтовых услуг, в том числе привлечение транзитной почты из стран СНГ;
- снизить компенсационные тарифы за отправку международной ускоренной почты.

*Государственная поддержка экспорта услуг в области туризма должна включать:*

- совершенствование нормативно-правовой базы развития туризма, в том числе переход на систему учета Всемирной туристской организации;
- стимулирование развития въездного туризма, в том числе за счет совершенствования системы налогообложения;



- совершенствование системы распространения по различным каналам рекламно-информационной продукции о туристских возможностях Республики Беларусь, формирование положительного имиджа республики на внешних рынках как страны, благоприятной для туризма и привлечения инвестиций в сферу туризма;
- кооперацию с Россией, Украиной, Польшей при разработке туристских маршрутов, включающих республику Беларусь;
- создание взаимовыгодных условий сотрудничества государственного и частного секторов туристических услуг.

*Организационные меры по реализации основных направлений экспортной политики Республики Беларусь должны включать:*

- определение и обоснование страновых приоритетов во внешней торговле для совершенствования договорно-правовой базы межгосударственного торгово-экономического сотрудничества;
- разработку отраслевых программ развития экспорта, в том числе для ведущих предприятий республики;
- активизацию работы свободных экономических зон (СЭЗ) как одного из факторов экономического роста, и стимулирование создания в СЭЗ экспортно-ориентированных предприятий;
- прогнозирование ситуаций на внешних рынках; изучение и анализ экспортного потенциала республики и динамики ее конкурентных преимуществ, определение отраслевых приоритетов содействия экспорту;
- обеспечение участников ВЭД на постоянной основе иностранной коммерческой информацией (издание периодического бюллетеня иностранной коммерческой информации);
- активизация выставочной деятельности за рубежом;
- создание системы переподготовки и повышения квалификации внешнеторговых работников и руководителей внешнеторговых структур, концернов, организаций и предприятий, соответствующих формам, методам и технологиям международного бизнеса.

### **10.3 Интеграция Республики Беларусь в систему мирового рынка**

*Республика Беларусь – унитарное, демократическое, социально ориентированное государство с населением около 9,5 миллиона человек, занимающее территорию 207 600 кв. км. Беларусь находится в Восточной Европе, имеет общие границы с Россией, Украиной, Польшей, Латвией, Литвой.*

*Беларусь – страна с трансформационной экономикой, являющейся социально-рыночной, высоко индустриализированной, в значительной степени зависимой от импорта энергии и сырья. Торговля товарами и услугами, а также промышленный сектор являются главными факторами экономического развития страны. Создавая условия для формирования и развития рыночной экономики, используя принцип многовекторности во внешнеэкономической политике, Беларусь стремится к достижению таких принципиальных целей, как рост благосостояния народа, финансирование базовых социальных услуг и инфраструктуры, финансовая и ценовая стабильность, высокая степень занятости, благоприятная для жизни окружающая среда.*

Преобразование Республики Беларусь в суверенный субъект мирохозяйственных связей, становление белорусской государственности обуславливают необходимость создания эффективной экономики, специализирующейся на производстве наиболее выгодных видов продукции в торговле со странами ближнего и дальнего зарубежья. *Переход Беларуси к новым экономическим отношениям, кардинальное изменение ее геополитического положения превратили внешнеэкономический фактор развития страны в один из решающих.* Выход продукции Республики Беларусь за рамки национальной экономики представляет собой не что иное, как движение к интеграции в мировое хозяйство.

*Республика Беларусь является страной с открытой экономикой.* Более 60 % производимой промышленной продукции поставляется на экспорт, что характерно для стран с высокой степенью открытости национальной экономики. По данным Всемирного банка, численность населения Республики Беларусь составляет 0,13 % мировой, доля в мировом ВВП – 0,08 %, доля в мировом экспорте – 0,16 %. Более 60 % внешнеторгового оборота страны составляют промежуточные товары, четверть приходится на потребительские товары и только около 10 % – на инвестиционные. *Важнейшими экспортными позициями являются нефть и продукты нефтепереработки, калийные и азотные удобрения, металлопродукция, грузовые и легковые автомобили, тракторы, шины, молочная и мясная продукция, мебель.* К основным статьям экспорта также относятся компьютерные и строительные услуги. *Основными торговыми партнерами Беларуси в сфере услуг являются ЕС (около половины объема экспорта) и Россия (четверть экспорта).* Доля экспорта средне- и высокотехнологичной продукции в общем объеме экспорта товаров согласно данным Европейского инновационного табло, составляет 32,7 %. Белорусские товары поставляются на рынки 160 государств.

*В импорте наибольший удельный вес приходится на энергоресурсы (нефть и природный газ), сырье, материалы и комплектующее (металлы и изделия из них, сырье для химического производства, части машин), тех-*

нологическое оборудование. В Беларусь импортируется продукция из 180 стран.

Значение внешнеэкономической деятельности для стабильного функционирования белорусской экономики более очевидно, чем в других странах. Это объясняется тем, что она, с одной стороны, импортозависима, а с другой – экспортоориентирована.

Придерживаясь единых подходов к развитию отношений со всеми зарубежными партнерами без исключения, Беларусь в то же время, как и любое другое государство, концентрирует свои внешнеполитические усилия на ряде наиболее важных и перспективных векторов. *Главный приоритет внешней политики Республики Беларусь – страны-соседи. Прежде всего, Россия* – не только основной торговый партнер, но и источник широкой поддержки Беларуси на международной арене. Для Республики Беларусь сотрудничество с Российской Федерацией имеет стратегическое значение. Важно и то, что, строя отношения на союзнической основе, Беларусь и Россия сохраняют свой суверенитет, оставаясь полноправными субъектами международного права. Россия поставляет на белорусский рынок нефть и нефтепродукты, природный газ, электроэнергию, которые составляют в белорусском импорте свыше 50 %. Экспорт в РФ составляет 43,9% всего белорусского экспорта.

*Следующий приоритет внешней политики Республики Беларусь – партнеры по Содружеству Независимых Государств (СНГ).* Обеспеченный за последние годы интенсивный рост товарооборота практически со всеми странами Содружества позволяет Республике Беларусь последовательно реализовывать свои интересы на пространстве СНГ.

Беларусь географически, исторически и культурно является неотъемлемой частью Европы, находясь на пересечении значимых транспортных и торговых путей между различными регионами европейского континента, и вносит ощутимый вклад в укрепление общеевропейской безопасности. *Основными торгово-экономическими партнерами Беларуси среди стран европейского региона являются Нидерланды, Германия, Латвия, Польша и Италия.* Развивается и повышается эффективность товаропроводящей сети белорусских предприятий в Европе. Конкретные проекты реализуются в Болгарии, Венгрии, Германии, Италии, Литве, Польше, Нидерландах, Франции, Чехии, Эстонии. Доля стран ЕС во внешнеторговом обороте Республики Беларусь составляет 21,9%. Важнейшим аспектом работы по продвижению экспорта в европейские страны является обеспечение соответствия белорусской продукции европейским нормам и стандартам в области качества. Гармонизация стандартов качества белорусской продукции с европейскими аналогами – первоочередная предпосылка для ее доступа на рынок Европейского союза.

*Развитие отношений со странами Азии, Африки, Австралии и Океании является важным направлением многовекторной политики Респуб-*

*ки Беларусь на международной арене.* Реализуются совместные проекты в торгово-экономической, научно-технической, инвестиционных и других областях. В ряде стран созданы совместные предприятия по производству современной автомобильной и тракторной техники по белорусским технологиям. Беларусь предпринимает меры, направленные на реализацию проектов реконструкции и модернизации экономики афро-азиатских государств, развитие транспортных и информационных коммуникаций. Белорусские предприятия и организации активно участвуют в международных выставках и ярмарках, проводимых в странах Азии, Африки и Ближнего Востока. Привлекательность и перспективность данного региона для наращивания экспорта увеличивается в связи с созданием ряда региональных зон свободной торговли, включая зону свободной торговли стран АСЕАН и Арабскую зону свободной торговли. Развитие всего комплекса отношений с государствами афро-азиатского региона направлено на укрепление политического взаимодействия, упрочение взаимовыгодного торгово-экономического и инвестиционного сотрудничества. Ключевым направлением сотрудничества Республики Беларусь с государствами Африки в торгово-экономической сфере является расширение экспорта продукции белорусского производства. Ведется системная работа по освоению новых рынков на африканском континенте. В перечне продвигаемых на эти рынки товаров преобладает экспорт промышленной продукции: автомобили, тракторы, сельхозтехника, продукция нефтехимии (шины и волокна, удобрения). Актуальной задачей является дальнейшая диверсификация поставок и наращивание объемов хорошо зарекомендовавшей себя продукции.

*Наиболее перспективным направлением сотрудничества со странами Персидского залива является развитие инвестиционного сотрудничества.*

Налажено эффективное взаимодействие с такими ведущими инвесторами из стран Залива, как эмиратский Фонд развития Абу-Даби (ФРАД), Кувейтский фонд арабского экономического развития (КФАЭР), прорабатываются и реализуются совместные инвестиционные проекты в области создания новых производств, строительства, сельского хозяйства и др.

*Из приоритетных стран-партнеров в Азии следует, прежде всего, выделить Китай, Индию, Вьетнам и Индонезию, с которыми развивается масштабное взаимодействие по всем направлениям двустороннего сотрудничества.* Развитие отношений с Китаем – стратегическим партнером Республики Беларусь – является приоритетным направлением внешней политики белорусского государства. Динамичное развитие белорусско-китайских отношений обусловлено общностью принципов внутренней и внешней политики, совпадением взглядов на важнейшие проблемы международных отношений. В последние годы в значительной степени активизировалось кредитно-инвестиционное сотрудничество с этой страной.

*Важным направлением интеграции Республики Беларусь в систему мирохозяйственных связей является ее участие в деятельности международных организаций: Международного валютного фонда, Всемирного банка, Мирового и Европейского банков реконструкции и развития, Международной финансовой корпорации, Конференции Организации Объединенных Наций по промышленному развитию, Всемирной торговой организации и др. С декабря 1992 г. Республика Беларусь имеет статус наблюдателя при Генеральном соглашении по тарифам и торговле (ГАТТ), с 1 января 1995 г. – при Всемирной торговой организации (ВТО). На современном этапе присоединение к ВТО остается приоритетным направлением государственной внешнеэкономической политики.*

*Таким образом, Республика Беларусь тесно интегрирована в мировую экономику. Она обладает достаточным количеством торговых партнеров и готова к новым сотрудничествам. Для внешнеэкономических связей Беларуси характерна высокая товарная и географическая концентрация экспорта. Рост и диверсификация экспорта товаров и услуг, увеличение объемов экспорта продукции с высокой добавленной стоимостью, повышение удельного веса в экспорте инновационных товаров, создание условий для привлечения иностранного капитала остается приоритетом социально-экономического развития страны.*

## ЛИТЕРАТУРА

1. Алехнович, А. В. Управление внешнеэкономической деятельностью Республики Беларусь : практ. пособие / А.В. Алехнович. – Минск : Амалфея, 2005. – 416 с.
2. Войтихов, А. Д. Внешнеэкономическая деятельность : учеб. пособие / А.Д. Войтихов. – Минск : Равноденствие, 2005. - 176 с.
3. Кузьмин, А. С. Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности : учеб. пособие для студентов учреждений высш. образования по спец. "Международное право", "Экономическое право". – Минск : РИВШ, 2015. – 426 с.
4. Международное регулирование внешнеэкономической деятельности / под общ. ред. В. С. Каменкова. – Москва : Изд-во деловой и учебной литературы, 2005 ; Минск : Дикта, 2005. – 800 с.
5. Мировая экономика и внешнеэкономическая деятельность : учебное пособие / С.Ю. Кричевский, М.И. Плотницкий, Г.В. Турбан и др. / под общ. ред. М. И. Плотницкого, Г. В. Турбан. – Минск : Современная школа, 2006. – 664 с.
6. Ростовский, Ю. М. Внешнеэкономическая деятельность : учеб. для студ. высш. учеб. заведений / Ю.М. Ростовский. – М. : Экономистъ, 2004. – 574 с.
7. Соркин, С. Л. Эффективность внешнеэкономической деятельности: понятие, измерение и оценка : моногр. / С.Л. Соркин. – Гродно : ГрГУ им. Я. Купалы, 2011. - 130 с.
8. Трацевская, Л.Ф. Международные расчетные отношения и особенности их правового регулирования / Л.Ф. Трацевская // Наука – образованию, производству, экономике: материалы XXIII (70) Региональной научно-практической конференции препод., науч. сотр. и аспирантов, Витебск, 15 февраля 2018 г.: в 2 т. / Витеб. гос. ун-т; редкол.: И.М. Прищепа (гл. ред.) [и др.]. – Витебск: ВГУ имени П.М. Машерова, 2018. – Т. 1. – С. 381-383.
9. Турбан, Г. В. Внешнеэкономическая деятельность. – 2-е изд., перераб. и доп. – Минск : Вышэйшая школа, 1999. – 211 с.
10. Экономика Республики Беларусь в системе мирохозяйственных связей : учеб.-метод. пособие для студентов очной и заочной форм обучения / А. А. Праневич, О. Н. Шкутько. – Минск : БГЭУ, 2016. – 191 с.

Учебное издание

**ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ**

Курс лекций

Составители:

**ТРАЦЕВСКАЯ** Людмила Федоровна

**ШМАТКОВ** Игорь Иванович

Технический редактор

*Г.В. Разбоева*

Компьютерный дизайн

*Е.А. Барышева*

Подписано в печать 12.08.2019. Формат 60x84 <sup>1</sup>/<sub>16</sub>. Бумага офсетная.

Усл. печ. л. 6,92. Уч.-изд. л. 6,63. Тираж 50 экз. Заказ 84.

Издатель и полиграфическое исполнение – учреждение образования

«Витебский государственный университет имени П.М. Машерова».

Свидетельство о государственной регистрации в качестве издателя,

изготовителя, распространителя печатных изданий

№ 1/255 от 31.03.2014 г.

Отпечатано на ризографе учреждения образования

«Витебский государственный университет имени П.М. Машерова».

210038, г. Витебск, Московский проспект, 33.