

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**  
**Белорусский национальный технический университет**  
**Кафедра: «Экономика и логистика»**

**Электронный учебно-методический  
комплекс по учебной дисциплине**

## **ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ**

для специальности

1-27 01 01 «Экономика и организация производства (по направлениям)»,  
направления специальности

1-27 01 01 - 02 «Экономика и организация производства (автомобильный  
транспорт)»

**Составитель: ст. преподаватель Копко Ю.А.**

**МИНСК БНТУ 2021**

## **Содержание**

- 1. Теоретический раздел**
- 2. Практическая часть**
- 3. Контроль знаний**
- 4. Учебная программа**

# **ЭЛЕКТРОННЫЙ УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС**

**Теоретический раздел**

## **ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ**

**КУРС ЛЕКЦИЙ**

**Составитель:**

**Копко Ю.А.**

**МИНСК 2021**

## Оглавление

Оглавление .....	3
Тема 1. Республика Беларусь в системе мирохозяйственных связей....	6
1.1. Система мирохозяйственных связей и современные тенденции ее развития .....	6
1.2. Место Республики Беларусь в международном разделении труда.....	8
Тема 2. Участники внешнеэкономической деятельности.....	18
2.1. Классификация фирм, действующих на мировом рынке .....	18
2.2. Факторы, влияющие на выбор партнера на зарубежном рынке.....	27
2.3. Процесс организации работы по изучению контрагента .....	28
2.4. Структура и содержание карты фирмы .....	30
2.5. Организация коммерческих предложений .....	34
Тема 3. Понятие и виды международных коммерческих операций....	36
3.1. Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров .....	36
3.2. Понятие «международная коммерческая операция».....	37
3.3. Основные коммерческие операции .....	39
3.4. Виды международных встречных сделок .....	41
Тема 4. Внешнеторговые операции купли-продажи товаров .....	46
4.1. Форма внешнеторгового контракта купли-продажи товаров ...	46
4.2. Виды контрактов международной купли-продажи .....	49
4.3. Структура контракта международной купли-продажи товаров и его содержание .....	50
4.4. Толкование базисных условий поставки в «Инкотермс».....	57
4.5. Правовые основы международной контрактной политики.....	59
Тема 5. Способы обеспечения исполнения обязательств внешнеторговых сделок.....	60
5.1. Понятие способов обеспечения исполнения обязательств .....	60
5.2. Неустойка. Залог.....	61
5.3. Понятие поручительства .....	63
5.4. Страхование риска непогашения кредита.....	65
5.5. Виды уступок права требования.....	66
5.6. Резервирование права собственности.....	67
Тема 6. Международные операции купли-продажи услуг .....	68
6.1. Услуги на мировом рынке.....	68

6.2. Международный инжиниринг .....	71
6.3. Международные арендные операции .....	73
6.4. Международный факторинг .....	76
Тема 7. Международные операции купли-продажи научнотехнической продукции .....	79
7.1. Сущность международного лицензирования.....	79
7.2. Отличия купли-продажи лицензий от купли-продажи товаров.....	81
7.3. Лицензионные операции. Виды лицензий .....	82
7.4. Методы определения и формы лицензионного вознаграждения .....	84
7.5. Понятие «ноу-хау» и его отличительные особенности .....	87
Тема 8. Франчайзинг как метод развития международного бизнеса .....	89
8.1. Сущность и содержание понятия «франчайзинг» .....	89
8.2. Виды международного франчайзинга .....	90
8.3. Основные условия договора франчайзинга .....	91
8.4. Преимущества и недостатки франчайзинга .....	96
Тема 9. Международные торгово-посреднические операции .....	98
9.1. Понятие и виды торгово-посреднических операций.....	98
9.2. Выбор посредника .....	101
9.3. Виды международных торговых посредников .....	102
9.4. Договоры с внешнеторговыми посредниками .....	106
Тема 10. Валютные отношения предприятия с зарубежными партнерами .....	110
10.1. Валюта: ее сущность и классификация .....	110
10.2. Валютный курс и влияющие на него факторы.....	113
10.3. Валютные режимы и их классификация .....	115
10.4. Валютные условия контракта .....	118
Тема 11. Организация и техника проведения операций состязательного типа .....	122
11.1. Организация биржевой торговли.....	122
11.2. Организация мировых торгов .....	126
11.3. Организация аукционной торговли .....	129
Тема 12. Управление и организация внешнеэкономической деятельностью .....	134
12.1. Понятие и виды международных организаций.....	134
12.2. Управление внешнеэкономической деятельностью в Республике Беларусь.....	137

12.3. Административные методы регулирования внешнеэкономической деятельности.....	139
12.4. Экономические методы регулирования внешнеэкономической деятельности.....	140
Литература.....	143

# ТЕМА 1. РЕСПУБЛИКА БЕЛАРУСЬ В СИСТЕМЕ МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ

## 1.1. Система мирохозяйственных связей и современные тенденции ее развития

Современные мирохозяйственные связи характеризуются одним явлением, которое затрагивает общепланетарные процессы в экономике, идеологии, экологии и социальной сфере – это глобализация. Глобализация является ключевым понятием современного развития мира. Сущность процесса глобализации проявляется в единстве общих производственно-экономических проблем и постоянно возрастающей взаимной социально-экономической зависимости государств мира с возникновением и расширением зон общих интересов [7, с. 7].

Разнообразные процессы, происходящие в экономике, обществе и природе, оказываются все больше взаимосвязанными. Это означает, что любые изменения одного из процессов непременно скажутся на всех остальных. В силу этого глобальные процессы протекают не независимо друг от друга, а образуют сложный комплекс, связанный причинно-следственными закономерностями.

Кроме того, процессы глобализации оказались способными к саморегулированию. Суть саморегуляции в мировом экономическом пространстве состоит в том, что в ответ на воздействие внешних факторов, пытающихся вывести мегаэкономику из равновесия, она, представляя собой совокупность экономических процессов в их мировой взаимосвязи и взаимозависимости, вырабатывает компенсаторские реакции, направленные на смягчение и уравнивание дестабилизирующего фактора. Если экономика какой-то из стран не обнаружит саморегулирующих механизмов и правительство также окажется не в состоянии обуздать рост цен, то это может привести к краху экономической системы.

Глобальные процессы постепенно создали общепланетарные контуры обратной связи. И именно этот факт позволяет ученым констатировать появление новой экономической сущности – мегаэкономики как единой планетарной экономической системы, способной к саморегулированию на основе механизмов обратной связи. В экономической теории сложились два подхода к классификации факторов глобализации [7].

*Первый подход* опирается на небольшое количество факторов, каждый из которых оказывает огромное влияние на глобализацию:

1) переход больших открытых экономик к информационному технологическому укладу и информационному обществу;

2) выделение в самостоятельный и не зависящий от национальных государств транснациональный капитал;

3) возникновение принципиально новых технологий – информационных, компьютерных, сетевых, обусловивших не только сам процесс глобализации, но и его дальнейшее расширение.

Второй подход к классификации факторов глобализации подразделяет глобализирующие процессы на ряд групп.

1. Производственные, научно-технические и технологические. Для них характерны:

- резкий рост масштабов производства;
- переход к новому способу производства – к наукоемкими технологиям;

- сокращение, благодаря передовым технологиям транспортных, телекоммуникационных издержек, снижение затрат на обработку, хранение и использование информации, что облегчает глобальную интеграцию национальных рынков.

1. Организационные, которые предполагают международные формы осуществления производственно-хозяйственной деятельности (ТНК); выход неправительственных организаций на межнациональный и мировой уровень.

2. Экономические, основывающиеся на:

- либерализации торговли товарами и услугами, рынка капитала;
- концентрации и централизации капитала, сокращении времени трансакций;

- унификации требований к налоговой, региональной, аграрной, антимонопольной политики и пр.;

- усилении тенденций к унификации и стандартизации. Внедрение единых стандартов на технологию, экономическую, финансовую отчетность.

3. Информационные, предполагающие радикальные изменения средств делового общения, обмена производственной, научнотехнической и финансовой информацией.

4. Политические, включающие:

- усиление прозрачности государственных границ, повысившее свободу передвижения рабочей силы, товаров и капиталов;

- тенденции к урегулированию разногласий между Западом и Востоком.



5. Социальные и культурные, к которым относятся:

- ослабление привычек и традиций, социальных связей и обычаев, что повышает мобильность людей;
- возникновение и развитие единомыслия в оценке рыночной экономики и системы свободной торговли;
- проявление тенденций к формированию глобальных СМИ, международного искусства.

На базе глобализации и стандартизации потребления новое качество приобретают международные рынки товаров и услуг. Большинство открытых экономик уже являются участниками ВТО (Всемирной торговой организации), т. е. они согласились на либерализацию своих рынков и признали общие правила торговли.

Следует отметить, что тенденции глобализации создали и свои проблемы [7, с. 15]:

- проблемы войны и мира, которые крайне опасны в силу наличия термоядерного оружия;
- проблемы отторжения и единения с природой, ставящие под вопрос продолжительность жизни человечества на Земле;
- проблемы бедности и богатства, ведущие к деградации определенной части человечества и опасному противостоянию социальных групп.

Вышеуказанные проблемы касаются не только отдельных стран, как всего региона.

## **1.2. Место Республики Беларусь в международном разделении труда**

На процесс включения республики в систему мирохозяйственных связей воздействуют внутренние факторы, связанные с условиями развития национальной экономики и экономического взаимодействия с внешним миром, а также внешние, определяющие условия осуществления экономической деятельности страны в МРТ.

На протяжении многих десятилетий место Республики Беларусь в международном разделении труда было обусловлено спецификой сложившейся структуры национальной экономики, которая сформировалась в период существования СССР, когда экономика была закрытой системой, что сопровождалось технологической отсталостью промышленного комплекса, отсутствием конкуренции, ориентацией на потребности внутреннего рынка, производством в основном конкурентоспособной на мировых рынках продукции, в этих условиях

специализация Беларуси была определена с учетом ее географического положения и ориентирована на длительную интеграцию хозяйства республики в единый народнохозяйственный комплекс, на производство и вывоз готовой продукции.

В настоящее время в условиях формирования рыночной модели хозяйствования активное участие Республики Беларусь в МРТ стимулируется рядом *внутренних факторов*, основные среди которых следующие:

1. Природно-географические различия, с которыми связано несколько обстоятельств.

2. Уровень технико-экономического развития страны, свидетельствующий о степени индустриализации, освоении технологически сложного производства, возможностях развития за счет внутреннего рынка.

3. Научно-технический прогресс, позволяющий расширить товарную номенклатуру, разделить технологический процесс между производителями различных стран, диверсифицировать производство, ускорить процесс реализации товаров.

4. Открытость национальной экономики и степень либерализации внешней торговли и финансовых рынков.

5. Разработанность законодательства, регулирующего внешнеэкономическую деятельность и сопоставимого с нормами хозяйственного права в развитых государствах.

6. Развитость институциональной системы финансирования экспорта товаров.

7. Многовекторность внешнеэкономических связей.

Внешние факторы, влияющие на процесс интеграции республики в систему мирохозяйственных связей, разнообразны. Среди них основными являются следующие:

1. Ограниченность ресурсов для удовлетворения потребностей в мировом масштабе. Республика не обеспечена всеми необходимыми природными ресурсами, но обладает высококвалифицированными трудовыми ресурсами с относительно низкой стоимостью.

2. Наличие устойчивых производственно-кооперационных связей с зарубежными партнерами.

3. Развитие международной региональной экономической интеграции, углубляющей специализацию и кооперирование производства между странами и проявляющейся в тесной производственной и торговой взаимосвязи Беларуси и России.

4. Условия торговли, в том числе использование тарифных и нетарифных методов протекционистской политики, проводимой в отношении белорусских товаров.

5. Изменение курсов валют, используемых во внешнем обороте страны (доллар США, евро, российский рубль). Колебания процентной ставки.

6. Инвестиционная активность стран – торговых партнеров.

7. Динамика доходов домашних хозяйств стран – торговых партнеров, предъявляющих спрос на белорусские товары потребительского назначения.

8. Колебание цен на сырьевых рынках.

9. Вовлеченность в мировой финансовый рынок, требования, предъявляемые рынками международного кредита и ценных бумаг к состоянию республиканских финансового и фондового рынков.

10. Условия, предъявленные международными экономическими (финансовыми, торговыми и др.) организациями.

11. Процессы глобализации.

Вхождение Республики Беларусь в МРТ происходит в соответствии с общими мировыми тенденциями его развития. Это подтверждается формированием международной специализации экономики страны по следующим направлениям:

- специализация на производстве наиболее сложной в технологическом отношении продукции, основанной на использовании таких ограниченных ресурсов, как научно-технический задел и высококвалифицированная рабочая сила;

- постепенная оптимизация национальной хозяйственной структуры, что находит выражение как в функционировании крупных производственных гигантов, так и формировании мелких и средних по размерам предприятий;

- переход от предметной (межотраслевой) к поддетальной (внутриотраслевой) специализации и углубление ее в виде международного разделения производственного процесса, развития поддетальной и пооперационной специализации, что сопровождается дифференциацией продуктов, появлением новых подотраслей, превращением национальных предприятий в звенья общей глобальной организации производства определенных товаров, развитием внутриотраслевой торговли;

- преобладание в отраслевой структуре национальной экономики обрабатывающих отраслей (химическая, машиностроительная, нефтеперерабатывающая,

деревообрабатывающая), развитие которых вызывает потребность в углублении специализации, расширении межгосударственных связей. Например, удельный вес машиностроения и металлообработки составляет 25,7 % общего объема продукции промышленности; удельный вес машин, оборудования и транспортных средств – около 30 % в общем объеме экспорта;

- участие в международном производственном кооперировании с государствами, имеющими сходные производственные структуры, посредством формирования технологических производственных цепочек, находящихся в разных странах, и развития внешнеэкономических связей с государствами-партнерами по встречному обмену деталями, узлами, компонентами, готовой продукцией, в том числе одной номенклатуры;

- развитие процесса транснационализации в производственной и банковской сферах, что также способствует развитию международной внутрифирменной торговли, инвестиционной деятельности, внедрению новейших производственных и управленческих технологий. Интернационализация производства развивается главным образом посредством вертикальной интеграции среди отраслей нефтепереработки, химической, металлургической и др.;

- повышение значимости национального научно-технического потенциала при формировании экономического профиля страны, что находит выражение в создании инновационной модели развития, росте сферы образования, науки, наукоемких отраслей, информационного сектора, международного научно-технического сотрудничества;

- усиление специализации на разработке и передаче научнотехнических знаний, технологий в виде развития торговли наукоемкой продукцией, лицензионной торговли, инжиниринга и др.;

- постепенное повышение роли услуг и их экспорта;

- совершенствование инфраструктуры, в том числе образующей составную часть международной транспортной инфраструктуры, что находит выражение в создании новых поколений автомобильного, железнодорожного транспорта, международных трубопроводов, расширении перевозок между странами;

- развитие информационной индустрии посредством использования новейших средств телекоммуникаций (космическая спутниковая связь, компьютеры с доступом в Интернет и др.), удешевление электронной техники, расширение компьютерных сетей и потоков информации, что способствует совершенствованию организации международного перемещения финансовых ресурсов,

торговли; кооперированию, согласованию экономической политики государств.

Наибольшее влияние на характер внешней торговли оказывают такие факторы, как уровень экономического развития торгующих стран и расстояние между ними. В соответствии с ними выделяется несколько групп государств, с которыми развиваются торговые отношения. Среди них: Россия; страны СНГ (Азербайджан, Армения, Грузия, Казахстан, Кыргызстан, Республика Молдова, Таджикистан, Туркмения, Узбекистан, Украина); страны Центральной и Восточной Европы; государства Западной Европы; развитые государства Америки и Азии; страны с развивающимися рынками (например, Бразилия, Китай, Индия); страны третьего мира (Африка, Азия).

Товарная структура внешней торговли стабильна и характеризуется высоким удельным весом минеральных продуктов в структуре импорта, преобладанием в структуре экспорта готовой продукции (машины, оборудование, продукция химической промышленности), увеличением экспорта услуг.

Номенклатура экспортной продукции составляет свыше 1000 наименований. В экспорте наибольший удельный вес занимают минеральные продукты (35,4 %), нефть и нефтепродукты (19,5 %), машины и оборудование, транспортные средства (24,0,3 %); в импорте - минеральные продукты (26,3 %), машины и оборудование, транспортные средства (22,9 %).

К числу важнейших экспортных товаров относятся грузовые автомобили, тракторы, калийные удобрения, нефтепродукты, холодильники и морозильники, телевизоры, шины, химические волокна и нити. Экспортный потенциал машиностроительного комплекса характеризуется следующими данными: на экспорт поставляется 90–95 % грузовых автомобилей (большегрузные автомобили монополизируют треть мирового рынка), свыше 90 % – тракторов, металлорежущих станков, велосипедов. Минский автомобильный завод выпускает более ста модификаций грузовых автомобилей. Это единственное предприятие в СНГ, которое выпускает магистральные автопоезда, соответствующие требованиям ЕВРО-2. Минский завод колесных тягачей выпускает автопоезда-тяжеловозы большой грузоподъемности, внедорожные полноприводные колесные шасси и самосвалы, автокраны. Белорусский автомобильный завод в г. Жодино выпускает тяжелые и сверхтяжелые карьерные самосвалы, грузовые, грузопассажирские и санитарные автомобили малой грузоподъемности, погрузчики.

Могилевский автомобильный завод им. С. М. Кирова выпускает самоходные скреперы, автопоезда для подземных рудников и тоннелей, тягачи для буксировки самолетов, погрузчики для горных работ, автобетоносмесители. Поставки грузовых автомобилей осуществляются

на рынки более чем 40 стран.

Экспорт тракторов осуществляется на рынки почти 60 стран, среди которых доминируют государства СНГ (81,1 %), в том числе Россия (63,6 %). Доля стран дальнего зарубежья в структуре экспорта существенно уменьшается.

Основной объем холодильников, морозильников и холодильного оборудования также реализуется на рынках СНГ (83,4 % стоимости), в том числе в России (70,7 %) и Украине (8,9 %). Среди европейских стран важнейшими партнерами являются Франция (5,5 %) и Германия (4,0 %).

Беларусь является одним из ведущих мировых производителей и экспортеров калийных удобрений. На экспорт поставляется 80–90 % калийных удобрений. В связи с высокой монополизацией калийного рынка и стабильным ростом спроса на удобрения можно предположить благоприятные перспективы экспорта данной продукции.

Однако удельный вес продукции высоких технологий в объеме промышленного экспорта республики составляет около 6 % (в высокоразвитых государствах – 20–25 %). Около 1/4 экспорта Беларуси продукция низкой наукоемкости (сельскохозяйственное сырье, продовольственные товары, текстильное сырье и изделия, калийные удобрения).

Таким образом, для развития внешней торговли товарами характерны следующие тенденции:

- формирование групп товаров, образующих «стратегический экспорт» Беларуси (нефтепродукты, химические продукты, калийные удобрения, текстиль, черные металлы, грузовые автомобили, молоко и молочные продукты, тракторы, холодильники) и «экономически важный экспорт» (запасные части, мебель, нефть, сдельные тягачи, сахар, лесоматериалы, мясо);

- совпадение удельного веса импорта инвестиционных товаров (машины, оборудование), минеральных продуктов с удельным весом экспорта аналогичной продукции;

- сохранение основных торговых партнеров Беларуси – России и стран ЕС, активизация торговли с европейскими странами;

- наличие положительного сальдо в торговле со странами Африки и Ближнего Востока.

### 1.3. Внешнеторговая политика Республики Беларусь

В Республике Беларусь внешнеторговая политика строится на основе сочетания принципов свободной торговли и протекционизма, что позволяет реализовать стратегию формирования экспортоориентированного и импортозамещающего производства и соответствует стране, которая решает проблемы открытости своей экономики и идет по пути догоняющего развития. Внешнеторговая политика включает экспортную и импортную политику.

*Экспортная политика* – это мероприятия правительства, нацеленные на максимальное наращивание конкурентоспособного экспорта товаров и услуг, диверсификацию географической структуры экспорта, освоение новых, при условии сохранения традиционных рынков сбыта, 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.

Концептуальной основой формирования экспортной политики является Национальная программа развития экспорта.

С целью реализации экспортной политики правительство принимает меры по стимулированию, поддержке производителей экспортной продукции и экспортеров, соответствующие принципам механизмам ВТО. Среди методов:

- налоговые льготы;
- гармонизация и унификация грузовых, железнодорожных тарифов;
- экспортные кредиты;
- страхование экспортных сделок;
- бюджетное финансирование приоритетных экспортоориентированных проектов;
- облегченный доступ к ресурсам банковской системы, получению валютных кредитов;
- предоставление информации о состоянии зарубежных рынков;
- защита от антидемпинговых процедур;
- организация выставок, презентаций;
- использование лизинга при экспорте;
- приведение республиканских стандартов в соответствие

международным;

- гармонизация правил и процедур национальной системы сертификации с требованиями ВТО;
- либерализация товарных режимов со странами– торговыми партнерами;
- совершенствование инфраструктуры экспорта;
- упрощение процедуры лицензирования;
- увеличение количества разрешений на проезд белорусских автомобильных перевозчиков;
- гармонизация и унификация таможенных пошлин и др.

Экспортоориентированными отраслями белорусской промышленности являются машиностроение, металлообработка, лесная, деревообрабатывающая, целлюлозно-бумажная, легкая и пищевая промышленность. Отраслями экспортоориентированных услуг – транспортные и деловые услуги.

Примером завоевания зарубежных рынков через различные формы организации экспорта является деятельность Белорусского металлургического завода (БМЗ) по созданию предприятий на территории Западной Европы, Китая, товаропроизводящей сети в Северной Америке. Это позволяет осуществлять внутрифирменные поставки оборудования и промежуточной продукции, снижать стоимость экспортной продукции за счет оптимизации закупок запасных частей, сырья и пр., а в итоге, удерживать позиции на мировом рынке и расширять сбыт в различных регионах мира.

**Импортная политика** – это мероприятия правительства, направленные на стимулирование развития отраслей и производств, способных заменить своей продукцией импорт аналогичных товаров, защитить внутренний рынок и товаропроизводителей в условиях либерализации внешнеэкономической деятельности и удорожания сырьевых ресурсов, рационализировать импорт по товарным группам и странам происхождения, уменьшить дефицит торгового баланса.

Политика импортозамещения состоит:

- 1) из организации собственного производства продукции взамен импортируемой;
- 2) рационализации и сокращения ввоза, потребления импортируемых товаров в результате структурной перестройки экономики, модернизации производства, внедрения ресурсосберегающих технологий и др.

Концептуальной основой импортной политики выступает



«Программа импортозамещения», в соответствии с которой с 1997 г. реализуются государственная, отраслевые и региональные программы импортозамещения.

Объектами импортозамещения выступает продукция отраслей, которые обладают максимальным потенциалом в замещении импортируемых товаров, обеспечены ресурсами и могут дать быстрый эффект при их ориентации на экспорт. Среди отраслей:

а) быстрокупаемые отрасли промышленности, ориентированные на прямой потребительский спрос (пищевая, легкая промышленность, производство дешевой мебели);

б) организация импортозамещающих производств на неэффективно используемых производственных площадях предприятий;

в) развитие трудоемких и наукоемких отраслей и производств (оборудование, машины, отдельные виды комплектующих изделий, узлов).

Товарным сегментом импортозамещения являются: продукция машиностроения и металлургии, химического комплекса, деревообрабатывающей отрасли, пищевой и табачной промышленности, товары лесной и целлюлозно-бумажной отрасли, аграрно-промышленного комплекса (АПК).

Особое значение для реализации внешнейторговой политики приобретает формирование и функционирование инфраструктуры внешней торговли, которая оказывает содействие предприятиям при выходе на внешние рынки, создает благоприятные условия для сбыта продукции на мировых и региональных рынках, оказывает организационное и финансовое содействие, предоставляет своевременную информацию о состоянии зарубежных рынков и возможностях участия в международных инвестиционных проектах.

Актуальным является также создание единой национальной системы внешнеэкономической информации, позволяющей осуществить выбор рынка, ознакомиться с ним, получить информацию о состоянии конъюнктуры на продукцию, партнерах, конкурентах, правилах проведения экспортно-импортных операций, мерах таможеннотарифного регулирования, особенностях налогообложения, лицензирования и пр.

## Тема 2. УЧАСТНИКИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

### 2.1. Классификация фирм, действующих на мировом рынке

Одно из основных условий для успешного осуществления внешнеторговых операций – выбор подходящего партнера (контрагента).

*Контрагентами* в международной торговле называются стороны, находящиеся в договорных отношениях по купле-продаже товаров или оказанию различного рода услуг.

Иностранцами контрагентами российских организаций выступают фирмы и организации, представляющие противоположную сторону в коммерческой сделке. Контрагентом продавца (экспортера) является покупатель (импортер), подрядчика – заказчик, арендодателя – арендатор, дебитора – кредитор и т. п.

Среди контрагентов можно выделить в зависимости от целей и характера деятельности: фирмы и государственные органы и организации.

Чаще всего при осуществлении конкретных внешнеторговых операций контрагентами выступают фирмы. Под *фирмой* понимается предприятие, осуществляющее хозяйственную деятельность с целью извлечения прибыли [5, с. 22]. Фирмы, выступающие на мировом рынке, различаются по виду хозяйственной деятельности и характеру совершаемых операций, по правовому положению, по характеру собственности, по принадлежности капитала и контролю, по объему операций.

По *виду хозяйственной деятельности и характеру совершаемых операций* фирмы-контрагенты могут быть промышленными, торговыми, транспортными, страховыми, инжиниринговыми, туристическими и др.

По *правовому положению* большая часть фирм является акционерными компаниями, полными товариществами, коммандитными товариществами или обществами с ограниченной ответственностью. Краткая характеристика основных правовых форм фирм следующая.

*Полное товарищество* создается двумя или более лицами для осуществления предпринимательской деятельности с целью получения прибыли, где каждый участник несет ответственность по обязательствам товарищества не только вложенным капиталом, но и

всем своим имуществом.

В *командитном товариществе* одни участники (полные товарищи) несут ответственность по делам товарищества как своим вкладом, так и всем своим имуществом, другие – отвечают только своим вкладом.

*Акционерное общество* – это форма объединения капиталов посредством выпуска акций. Ответственность акционеров по делам общества ограничивается только суммой, уплаченной за акции. Участники общества с ограниченной ответственностью отвечают по обязательствам предприятия только своей долей участия в его капитале – паем. Паи распределяются между учредителями общества без публичной подписки.

По *целям объединения, степени самостоятельности и характеру хозяйственных отношений* участников фирмы подразделяются на картели, тресты, концерны, промышленные холдинги, финансовые группы.

*Картель* – это объединение на долговременной основе юридически самостоятельных фирм с целью совместной коммерческой деятельности (как правило, по реализации продукции, когда участники соглашения договариваются о рынках сбыта, об условиях продажи, о ценах и т. д.). Синдикаты являются разновидностью картельного со-

глашения и предполагают сбыт продукции его участников через специально создаваемое предприятие в форме акционерного общества или общества с ограниченной ответственностью. Пул также является разновидностью предприятия картельного типа, использует особый механизм распределения прибыли его участников: после поступления ее в общий фонд в заранее установленной пропорции.

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

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

*Финансовая группа* также объединяет хозяйственно самостоятельные предприятия различных отраслей хозяйства – промышленные, торговые, кредитные и др., но, в отличие от концерна, во главе ее стоит один или несколько банков, которые координируют деятельность входящих в финансовую группу предприятий и распоряжаются их денежным капиталом.

*Промышленный холдинг* не занимается производственной деятельностью, а лишь осуществляет контроль за функционированием входящих в него юридически самостоятельных предприятий. Холдинг решает только основные вопросы деятельности предприятий, которые он объединяет.

По *характеру собственности* различают частные, государственные и кооперативные фирмы, а по *принадлежности капитала и контролю* – национальные, иностранные и смешанные фирмы.

По *объему операций* выделяют крупные, средние и мелкие компании, причем в различных странах эти понятия не являются одинаковыми.

Установлению деловых отношений с какой-либо конкретной фирмой обычно предшествует поиск фирмы-партнера, который включает:

- 1) исследование структуры фирм соответствующей отрасли или рынка;
- 2) выявление ведущих фирм в отрасли;
- 3) изучение отдельных фирм и определение круга потенциальных

КОНТРАГЕНТОВ.

## 2.2. Факторы, влияющие на выбор партнера на зарубежном рынке

Выбор контрагента в большой степени зависит от характера внешней сделки (экспортная, импортная, компенсационная и т. д.), а также от предмета сделки. При этом возникают два вопроса: в какой стране и у какого иностранного контрагента лучше купить (продать) необходимый товар?

Выбирая страну, помимо соображений экономического характера учитывается прежде всего характер торгово-политических отношений с ней. Предпочтение отдается тем странам, с которыми имеются нормальные деловые отношения, подкрепленные договорноправовой основой и которые не допускают по отношению к нашей стране дискриминации.

При выборе фирмы на первое место выходит работа по изучению различных аспектов деятельности потенциальных партнеров.

Таковыми аспектами могут быть:

- технологический: изучение технического уровня продукции фирмы, ее технологической базы и производственных возможностей;
- научно-технический: сведения об организации научноисследовательских и опытно-конструкторских работ и о затратах на них;
- организационный: изучение организации управления фирмы;
- экономический: оценка финансового положения и возможностей фирмы;
- правовой – изучение норм и правил, действующих в стране потенциального партнера и имеющих прямое или косвенное отношение к сотрудничеству.

Суммируя практический опыт и общепринятые методики оценки потенциальных партнеров, их надежности и выгоды, можно выделить ряд принципов, которые позволяют эффективно вести работу по выбору контрагента.

Первый принцип – необходимо оценить *степень солидности* потенциального партнера. Под степенью солидности фирмы подразумеваются количественные показатели деятельности, масштаб операций, степень платежеспособности, а также степень доверия, которую ей оказывают банки.

Для оценки солидности фирмы можно привлечь и ряд других показателей, такие, как число занятых (в том числе сотрудников, участвующих в НИОКР), число предприятий и размеры производственных площадей, степень диверсификации фирмы (т. е.

сфера деятельности и номенклатура выпускаемой продукции), доля интересующей нас продукции в объеме производства фирмы и отрасли.

Вторым важным принципом в выборе фирмы является ее непосредственная *деловая репутация, деловое реноме*. Репутация фирмы определяется тщательностью и добросовестностью выполнения обязательств, наличием опыта в определенной сфере бизнеса, стремлением учитывать предложения и пожелания контрагента и решать все возникающие сложные ситуации путем переговоров.

Деловая репутация фирмы не связана напрямую с показателями солидности и в основном определяется опытом, которым располагает та или иная фирма, ведущая коммерческую деятельность в течение длительного периода.

В числе принципов выбора фирмы-контрагента можно назвать и *учет опыта прошлых сделок*. При наличии прочих равных условий коммерсанты отдадут предпочтение тем фирмам, которые хорошо зарекомендовали себя в прошлом.

Определенное значение при выборе партнера может оказать его *положение на данном рынке*: является ли он посредником или самостоятельным производителем (потребителем) продукции. Коммерсанты, как правило, стремятся к устранению излишних посреднических звеньев в торговых операциях, с тем, чтобы не уступать им часть прибыли. В то же время посреднические услуги широко используются, если они являются объективной необходимостью.

### **2.3. Процесс организации работы по изучению контрагента**

Поиск и выбор контрагента – важный и сложный вопрос, как для поставщика, так и для потребителя. Он предполагает выбор стран и фирм, наиболее предпочтительных для сбыта или закупки продукции.

Процесс выбора страны сбыта продукции может быть представлен в виде нескольких стадий.

На *первой стадии* составляется достаточно объемный список стран, которые вызывают интерес с точки зрения сбыта продукции. При этом используются различные источники информации: данные торгово-промышленных палат, различных министерств и ведомств, клиентов, партнеров, конкурентов, специализированных информационных институтов. Не следует включать в список

политически нестабильные страны или те, в которых существуют запреты на ввоз интересующей продукции.

На *второй стадии* процесс отбора направлен на увеличение вероятности того, что сделанный выбор является разумным. Анализируется общий экспортный потенциал страны, величина ВВП, географическое положение.

Далее список сокращается до трех наиболее перспективных стран. Это достигается за счет интуиции, детального анализа рынка конкретной страны и оценки перспектив работы на нем. При этом определяется, по каким техническим или организационным причинам может быть затруднен сбыт продукции на определенном рынке, устанавливается, существуют ли какие-либо торговые или правовые барьеры, мешающие экспорту.

Выбор фирмы-контрагента зависит от характера и предмета сделки, экономического потенциала страны, конъюнктуры и емкости рынка. Учитываются и такие факторы, как наличие межправительственных торговых соглашений, характер деятельности фирмы, ее репутация, длительность торговых отношений и предлагаемые условия сделки.

Информация о фирмах систематизируется путем составления *информационных карт на фирму*. Информационная карта является фирменным досье и содержит как общую, так и специальную информацию о фирме и ее представителях. Как правило, информационная карта включает следующие основные разделы:

- преамбулу, где указывается наименование фирмы, ее адрес, номер факса;

- общую характеристику фирмы: характер деятельности, правовая форма, национальная принадлежность капитала, номенклатура производства и экспорта, наличие дочерних фирм, материальнотехническая база, география экспорта и т. д.;

- финансово-экономические показатели: уставный капитал, годовой оборот, число занятых, расходы на научные исследования и др.;

- руководящий состав фирмы;

- деловую характеристику фирмы: выполнение обязательств по контракту, соблюдение сроков поставки, размер предоставляемых скидок, качество поставляемого товара, отношение к рекламациям;

- деловую характеристику представителей фирмы.

Информационные карты систематически пополняются новыми данными.

Оперативно-коммерческая работа по изучению фирм во



внешнеторговых организациях должна включать:

- а) предварительный сбор данных о фирме, с которой предполагается проведение переговоров или заключение сделки;
- б) текущее наблюдение за деятельностью фирм и организаций, с которыми заключены контракты;
- в) выявление и изучение новых фирм и организаций – возможных агентов по экспорту и импорту;
- г) систематическое изучение фирменной структуры товарных рынков по основным статьям экспорта и импорта;
- д) наблюдение за деятельностью фирм-конкурентов, играющих ведущую роль на отдельных товарных рынках.

Для получения интересующих сведений контрагенты используют все возможные источники информации, которые можно получить через сложившуюся на мировом рынке систему и которые являются обычными в практике любой фирмы, участвующей в международной торговле.

## **2.4. Структура и содержание карты фирмы**

*Карта фирмы* представляет собой анкету, содержание которой сгруппировано по основным вопросам, характеризующим различные стороны деятельности изучаемой фирмы:

- страна, почтовый адрес, электронный адрес, телефон, факс;
- год основания;
- предметы торговли, производства (с указанием основных технических характеристик товаров и технических новинок) или характер услуг;
- производственные мощности, торговый оборот, число работников или другие данные, характеризующие производственные возможности и объем деятельности (по годам);
- данные, характеризующие финансовое положение;
- филиалы, дочерние предприятия, участия и прочие связи (картельные, финансовые, персональные и т. д.);
- важнейшие конкуренты;
- владельцы, руководители фирмы, лица, имеющие непосредственный контакт с вашими организациями;
- оборот, в том числе по разным рынкам;
- отрицательные моменты, характеризующие фирму (невыполнение обязательств, рекламации, арбитражные, судебные дела и пр.).

Для подбора и систематизации сведений о фирме используется широкий круг материалов, ее характеризующих: оперативная инфор-

мация, данные периодической печати, годовые отчеты, сведения специализированных информационных организаций.

В разделе досье по производственным мощностям указываются объем выпускаемой продукции, число рабочих и служащих, важнейшие предприятия, размер производственных площадей, количество единиц оборудования.

По торговому обороту собирается информация о количестве имеющихся у фирмы контор, отделений, магазинов и складов и объеме годовых оборотов, об удельном весе фирмы в производстве, экспорте и импорте соответствующих товаров.

Сведения о финансовом положении фирмы могут быть получены из балансов, справочников, справок кредит-бюро и банков, других источников. В этом разделе отражают по годам объемы капитала, обороты, прибыль или убытки, а также другие данные, характеризующие финансовое положение фирмы.

В разделе, информирующем о связях фирмы, перечисляются филиалы и дочерние компании, в которых фирма участвует своим капиталом или имеет с ними какие-либо другие связи.

В сведениях о владельцах, руководителях фирмы приводятся наименования юридических лиц и фамилии физических лиц, являющихся фактическими владельцами данной фирмы. Если имеется несколько владельцев, указывают долю участия каждого из них в капитале фирмы. Для акционерного общества перечисляются фамилии акционеров, владеющих большим числом акций, указываются фамилии руководителей фирмы и работников с указанием сведений о деловых качествах.

Кроме, данных, перечисленных в карте, в досье фирмы должны собираться:

- характеристики владельцев, руководителей фирмы, а также служащих, которые осуществляют контакт с вашей фирмой;
- данные балансов;
- данные о развитии торговых отношений с фирмой, о ее заинтересованности в контактах с вами.

Важное место в досье на фирму занимают такие документы, как «сведения о переговорах» и «сведения о деловых отношениях». В них фиксируется информация, источником которой являются личные наблюдения и впечатления оперативных работников, полученные в процессе переговоров, в ходе выполнения контрактов и посещений предприятий фирмы. Такого рода сведения являются главными и наиболее

ценными источниками информации о деловых качествах фирмы и ее представителей.

*Сведения о переговорах с фирмой* собирают после завершения переговоров с фирмой. Основные вопросы для изучения:

- а) предмет переговоров;
- б) результат переговоров;
- в) характеристика представителей фирмы, проводящих переговоры, вплоть до черт характера (слабых и сильных их сторон), степень владения коммерческими и техническими вопросами;
- г) поведение фирмы во время переговоров;
- д) деловые отношения с другими белорусскими организациями.

*Сведения о деловых отношениях.* В отличие от сведений о переговорах, которые составляются после каждого раунда переговоров с фирмой, сведения о деловых отношениях составляются один раз годи отражают опыт работы с фирмой в течение года. К ним относятся сведения о выполнении фирмой условий контрактов, ее заинтересованности в работе на данном рынке, деловых качествах фирмы и ее представителей.

Досье на фирмы пополняется систематически, при этом перед началом нового финансового года и при подготовке крупных сделок целесообразно дополнительно собрать сведения о финансовом положении контрагента независимо от наличия этих данных за прошлый период.

В принципе каждая организация может подготовить для собственных нужд свой вариант фирменного досье, учитывая при этом специфику своей работы на мировом рынке и особенности круга своих контрагентов.

Для осуществления работы по изучению иностранных контрагентов используются не только собственные каналы информации, но и услуги специализированных организаций и ведомств. В первую очередь среди таких организаций можно назвать торговопромышленную палату. Существует достаточно много показателей оперативной и финансовой отчетности фирмы, с помощью которых дается оценка результатов ее деятельности. Эти показатели подразделяются на абсолютные и относительные. Всю совокупность этих показателей объединяют в ряд групп, характеризующих экономический потенциал фирмы, эффективность ее деятельности, конкурентоспособность и финансовое положение.

*Показатели экономического потенциала фирмы.* К числу показателей, характеризующих экономический потенциал фирмы,

относятся: сведения об активах, объемах продаж, о чистой или валовой прибыли, об основном капитале, оборотном капитале, о капиталовложениях, собственном и заемном капитале, капитализированной прибыли, производственных мощностях, научно-исследовательской базе и расходах на НИОКР, информация об общем числе занятых и др.

Показатели эффективности деятельности *фирмы*. К числу этих показателей относится целый ряд абсолютных и относительных показателей, важнейшим из которых считается размер прибыли. Именно прибыль является конечной целью и основным критерием деятельности любой коммерческой фирмы. Размер прибыли в абсолютном выражении кладется в основу исчисления целого ряда относительных показателей рентабельности.

К группе важных показателей относится и объем продаж. Он свидетельствует не только о масштабах деятельности фирмы, но и о темпах ее роста. Этот показатель является также базовым для вычисления ряда относительных показателей эффективности.

*Показатели конкурентоспособности фирмы*. В первую очередь имеются в виду возможности фирмы предложить товар, отвечающий требованиям покупателя, т. е. определенного качества, в нужном количестве, в необходимые сроки и на более выгодных условиях поставки, чем конкуренты.

О конкурентоспособности можно судить и по таким экономическим показателям, содержащимся в финансовой отчетности фирм, как:

- динамика продаж в стоимостном и количественном выражении;
- отношение объема продаж к стоимости материальнопроизводственных запасов. Этот показатель называется *коэффициентом спроса*, т. к. характеризует спрос на изделия фирмы;
- отношение объема продаж к стоимости нереализованной продукции (дополняет два предыдущих);
- отношение объема продаж к сумме дебиторской задолженности отражает объем коммерческого кредита, предоставляемого фирмой клиентам.
- загрузка производственных мощностей;
- портфель заказов, если он значителен, то это характеризует высокий уровень спроса на продукцию фирмы.

*Показатели финансового положения фирмы*. Финансовое положение фирмы определяется степенью финансовой независимости от внешних источников финансирования своей деятельности, способностью в необходимые сроки погашать свои финансовые

обязательства, т. е. платежеспособностью и возможностью предоставления кредитов клиентам, т. е. кредитоспособностью.

Выбор тех или иных показателей, характеризующих фирму, зависит от целей, которые ставит перед собой организация при выборе иностранного партнера.

## **2.5. Организация коммерческих предложений**

Коммерческая работа предполагает постоянную переписку контрагентов и направление предложений о возможных сделках. Инициатором заключения договора может быть как продавец, так и покупатель.

Если инициатива вступления в переговоры исходит от продавца, он может направить возможному покупателю оферту (от лат. *offertus* – предложенный), предложение принять участие в торгах или письмо о намерениях вступить в переговоры. Если инициатором сделки выступает покупатель, то он высылает заказ или запрос, или письмо о намерениях.

*Оферта* – это письменное предложение продавца, направленное возможному покупателю.

Оферта является проектом договора и подписывается направляющей ее стороной (оферентом).

Продавец может высылать предложение одному конкретному лицу либо же сразу нескольким возможным покупателям на одну и ту же партию товара в расчете, что кто-нибудь из них заинтересуется предлагаемым товаром. В связи с этим различают твердую оферту и свободную.

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

В твердой оферте указывается срок, когда покупатель должен ответить на предложение продавца. В течение этого срока оферент связан своим предложением и не может сделать аналогичное предложение другому покупателю.

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

Если покупатель не согласен с какими-либо условиями оферты, он посылает продавцу отклоняющий предложение ответ либо кон-

троферту с указанием своих условий договора и срока для ответа. В этом случае переписка продолжается.

*Свободная оферта* – это письменное предложение продавца на одну и ту же партию товара, которое направляется одновременно нескольким возможным покупателям.

В ней не установлен срок для ответа, и оферент не связан своим предложением. Если покупатель согласен с условиями оферты, он подписывает ее и высылает в адрес продавца. Сделка при этом не считается заключенной. Свободная оферта становится договором только тогда, когда продавец, получив от покупателя подписанную оферту (контроферту), вышлет ему свое подтверждение (акцепт) контроферты. При этом продавец акцептует более предпочтительную для него оферту, а не ту, которую получил раньше.

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

Покупатель может обратиться к экспортеру с просьбой прислать предложение (оферту) на определенный товар. Такое предложение покупателя называется *запросом*.

Запросы посылаются обычно одновременно нескольким фирмам, выпускающим аналогичную продукцию. Основной целью запросов является получение от экспортных фирм конкретных предложений, из которых выбираются наиболее предпочтительные для покупателя.

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

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

## **Тема 3. ПОНЯТИЕ И ВИДЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ КОММЕРЧЕСКИХ ОПЕРАЦИЙ**

### **3.1. 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 г. Вена в 1980 г.

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

В Конвенции предусмотрено, что стороны сделки имеют право отступить от любого из ее положений или изменять его действие, указав об этом в контракте. Исключением является предписание об обязательной письменной форме изменения или прекращения контракта, предусмотренное в государстве хотя бы одной из сторон сделки.

Венская конвенция не претендует на приоритетное применение в отношении других международных соглашений. Если стороны имеют свои коммерческие предприятия в государствах-участниках другого международного соглашения и оно содержит положения по вопросам, являющимся предметом регулирования Конвенции ООН, то могут применяться положения соглашений, а не Конвенции (ст. 90).

Существенное место в Конвенции отведено учету обычаев, относительно которых стороны договорились, и практике, установившейся в их взаимоотношениях.

Положения ее применимы не только в отношении договоров международной купли-продажи товаров между юридическими лицами, но и с участием граждан (физических лиц). Определяющим условием является нахождение коммерческих предприятий сторон контракта в разных государствах.

Положения Конвенции регламентируют заключение договора международной купли-продажи, права и обязанности сторон, возникающие из этого договора, а также ответственность сторон сделки за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств и



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

По структуре Венская конвенция состоит из следующих четырех частей, включающих статью 101:

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

Конвенция не применяется к продаже товаров, приобретаемых для личного или домашнего использования, с аукциона, в порядке исполнительного производства, к продаже фондовых бумаг, оборотных документов и денег, судов водного и воздушного транспорта, электроэнергии, в отношении ответственности из-за возможного причинения вреда, к договорам подряда и предоставления услуг, розничной торговле.

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

### **3.2. Понятие «международная коммерческая операция»**

Экономические связи с зарубежными фирмами осуществляются путем проведения коммерческих операций, т. е. определенных технических приемов по подготовке и проведению торгового сотрудничества. Внешнеторговые операции осуществляются на основе заключаемых сделок. Международные торговые сделки являются правовой формой, опосредующей международные коммерческие

операции. Подмеждународной торговой сделкой понимается договор между двумя или более сторонами из разных стран по поставке определенного количества товара или оказанию услуг в соответствии с согласованными сторонами условиями. Договор не признается международным, если он заключен между сторонами разной государственной принадлежности, коммерческие предприятия которых находятся на территории одного государства. Также признаком международной торговой сделки может быть пересечение границы материальным объектом, но этот признак может отсутствовать в реэкспортных операциях. Вторым признаком международной торговой сделки – осуществление платежа в иностранной валюте одной из сторон (не обязательный признак, так как существуют безвалютные товарообменные операции).

Объектами международных коммерческих операций являются материально-вещественная продукция и услуги, включая результаты производственного и научно-технического сотрудничества, приобретающие в обмене форму товара. Эти объекты определяют виды коммерческих операций и особенности договорных отношений при их осуществлении на мировом рынке.

Международные коммерческие операции подразделяются на основные, осуществляемые на возмездной основе между непосредственными участниками этих операций (контрагентами разных стран), и обеспечивающие, связанные с продвижением товара от продавца к покупателю.

*К основным коммерческим операциям относятся операции:*

- по обмену продукцией в материально-вещественной форме;
- по обмену научно-техническими знаниями (в форме торговли патентами, лицензиями, ноу-хау);
- по обмену техническими услугами (консультативный и строительный инжиниринг);
- арендные;
- по международному туризму;
- по предоставлению консультационных услуг в области информации и совершенствования управления;
- по обмену кинофильмами и телепрограммами.

*Операции, обеспечивающие международный товарооборот, включают:* - операции по международным расчетам;

- операции по международным перевозкам грузов;
- транспортно-экспедиторские операции;
- операции по страхованию грузов;
- операции по хранению грузов при международных перевозках.

### 3.3. Основные коммерческие операции

Основные виды международных коммерческих операций можно кратко охарактеризовать следующим образом.

*Операции по обмену продукцией в материально-вещественной форме* (коммерческий экспорт и импорт). Под экспортноимпортными операциями понимается коммерческая деятельность, связанная с куплей-продажей товаров, имеющих материально-вещественную форму. При этом под экспортными операциями понимается деятельность, связанная с продажей и вывозом за границу товаров для передачи их в собственность иностранному контрагенту; под импортными – деятельность, связанная с закупкой и ввозом иностранных товаров для последующей реализации их на внутреннем рынке своей страны.

Разновидностью экспортно-импортных операций являются реэкспортные и реимпортные операции. К первым относятся операции, предусматривающие вывоз за границу ранее ввезенного товара, не подвергавшегося в реэкспортирующей стране какой-либо переработке.

Причины использования реэкспортных операций:

- использование исторически сложившихся форм торговли (биржи, аукционы);
  - вынужденный реэкспорт;
  - реэкспорт как составная часть более сложной операции.
- Реэкспортные операции применяются при осуществлении крупных проектов, например, при строительстве объектов с помощью иностранных фирм. Иностраный поставщик часто осуществляет закупки материалов и оборудования в третьих странах. При этом товары отправляются в страну реализации проекта без завоза в страну реэкспорта;
- реэкспорт с целью получения прибыли при разнице цен;

Значительная часть реэкспортных операций осуществляется в СЭЗ. Ввозимые на их территорию товары не облагаются при ввозе и пребывании их там таможенными пошлинами, а также при ввозе для реэкспорта от сборов и налогов с импорта.

Во многих случаях на территории таких зон завершается процесс производства в сфере обращения (расфасовка, дополнительные наклейки, подбор товара по определенному ассортименту); таким образом, над товаром могут быть проведены конкретные операции, и он будет считаться реэкспортным. Если стоимость дополнительных операций не будет превышать 50 % от заявленной экспортером цены, и при этом товар не меняет своего наименования и физико-химических

свойств, то он признается реэкспортным. К реимпортным относятся операции, связанные с вывозом из-за границы ранее вывезенных отечественных товаров, не подвергавшихся там переработке. Ими могут быть товары, не проданные на аукционе, возвращенные с консигнационного склада, забракованные покупателем, и др.

*Операции по торговле научно-техническими знаниями и опытом* отличаются от операций по торговле материальными ценностями тем, что предметом международного обмена в них выступают результаты деятельности, которые принято считать «невидимым» товаром. Это находит свое отражение и в заключаемых договорах.

Международный обмен технологией является важнейшим элементом системы международных экономических отношений, в значительной мере определяющим характер и темпы экономического развития как промышленно развитых, так и развивающихся стран. В основе международного обмена технологией лежит обмен между странами машинами и оборудованием, созданными на основе новых технических решений, то есть передача технологии в материальной форме.

Операции по международной торговле научно-техническими знаниями связаны с обменом результатами производственных научных исследований и разработок, имеющих не только научную, но и коммерческую ценность, что ведет к формированию мирового рынка технологии с его специфическими особенностями. В качестве товара на лицензионной основе здесь выступают продукты интеллектуального труда, облеченные в форму патентов, лицензий, товарных знаков, промышленных образцов, представляющих собой часть так называемой промышленной собственности, а также технические знания и опыт, объединяемые понятием «ноу-хау», включающие передачу знаний и опыт.

*Операции по торговле техническими услугами (инжиниринг).* Как самостоятельный вид международных коммерческих операций инжиниринг предполагает предоставление на основе договора на инжиниринг одной стороной, именуемой консультантом, другой стороне, именуемой заказчиком, комплекса или отдельных видов инженерно-технических услуг, связанных с проектированием, строительством и вводом объекта в эксплуатацию; с разработкой новых технологических процессов на предприятии заказчика; усовершенствованием имеющихся производственных процессов вплоть до внедрения изделия в производство.

*Международные арендные операции* предполагают сдачу товаров внаем иностранному контрагенту. По договору аренды одна сторона – арендодатель предоставляет другой стороне – арендатору предмет аренды в исключительное пользование на определенный срок за вознаграждение.

### **3.4. Виды международных встречных сделок**

**Встречные торговые сделки** – это сделки, в которых одна сторона поставяет товары, услуги, технологии второй стороне, а в ответ на это первая сторона закупает у второй стороны согласованный объем товаров, услуг, технологий. Отличительной чертой встречных торговых сделок является взаимная увязка между поставками в двух направлениях.

Встречная торговля соединяет в себе особенности экспортных и импортных сделок. При проведении встречных сделок экспортер обязуется принять в оплату стоимости своего товара всю или часть стоимости встречного импортного товара покупателя.

Эксперты ООН выделяют три основных вида международных встречных сделок:

- бартерные сделки (Barter [transactions]);
- торговые компенсационные сделки (commercial compensation);
- промышленные компенсационные сделки (industrial compensation).

Под промышленной компенсационной сделкой понимается сделка, в которой одна сторона осуществляет поставку (зачастую согласовывая также необходимое финансирование) второй стороне товаров, услуг и/или технологии, которая используется последней для создания новых производственных мощностей. Данные поставки затем возмещаются посредством поставок товаров, произведенных на созданных таким образом предприятиях (или иногда за счет поставок аналогичных товаров, произведенных третьими сторонами в данной стране). В торговой компенсационной сделке, как правило, отсутствуют подобные взаимоотношения между взаимными конкретными действиями обеих сторон.

Специалисты Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) подразделяют все международные встречные сделки на две категории:

- торговая компенсация;
- промышленная компенсация.

Под *торговой компенсацией* понимается одна операция на небольшую или умеренную сумму, включая обмен крайне разнородными товарами, которые обычно органически не связаны между собой.

Под *промышленной компенсацией* понимаются такие сделки, которые охватывают продажу связанных между собой товаров на более крупную сумму, обычно соответствующую стоимости комплектного промышленного оборудования или готовых предприятий.

Герчикова И. Н. считает, что при классификации международных встречных сделок следует исходить из организационно-правовой основы таких сделок и принципа компенсации. При таком подходе выделяется три вида международных встречных сделок:

- товарообменные и компенсационные сделки на безвалютной основе;
- компенсационные сделки на коммерческой основе;
- компенсационные сделки на основе соглашений о производственном сотрудничестве.

***Сделки на основе натурального обмена – бартер.*** Бартерные операции относятся к сделкам с единовременной поставкой и являются наиболее традиционной разновидностью встречной торговли. Они представляют собой безвалютный, но оцененный обмен товарами. Стоимостная оценка товаров осуществляется для обеспечения эквивалентности обмена. Для этих сделок характерны наличие контракта, в котором фиксируются натуральные объемы обмениваемых товаров, и одновременное движение товарных потоков. На количество товаров не влияет изменение ценовых пропорций на мировом рынке. Чистый бартер наименее распространен во встречной торговле. Второй вид сделки с единовременной – это **прямая компенсация**, которая предполагает взаимную поставку товаров на равную стоимость без расчета в валюте. Ее отличия от бартера: 1) фигурирует, как правило, несколько товаров (обычно стороны направляют друг другу 2 списка с ценами и объемами получаемых и передаваемых товаров); 2) может быть предусмотрено неконвертируемое денежное сальдо, которое должно быть израсходовано в стране кредитора. Такого рода сделки обычно заключаются между универсальными торговыми фирмами, оптовыми и розничными фирмами разных стран, выступающих на рынках с широкой номенклатурой изделий.

***Товарообменные соглашения с длительными сроками*** поставок заключаются обычно крупными компаниями со своими контрагентами. Товарообменные соглашения могут принимать

различную форму.

**Базовые соглашения** – применяются крупными компаниями, имеющими на иностранных рынках самостоятельные подразделения. Во избежание отдельных сделок встречной закупки фирма заключает базовое соглашение с какой-либо одной организацией в стране-экспортере, которая позволяет сгруппировать все встречные закупки на длительный период.

**Письменные обязательства** – соглашение о товарообмене, предполагающее обмен списками товаров, в которых партнеры взаимно заинтересованы (составляется примерно на 5 лет). Определив номенклатуру товаров, стороны указывают в письменных обязательствах их общее количество, подлежащих обмену. Эти письма не содержат условий по ценам и не дают прав и обязательств партнерам. Обычно конкретное количество взаимопоставляемых товаров определяется в ходе переговоров, проводимых в конце года, предшествующего году поставки. Цены на поставляемые товары могут согласовываться ежеквартально, раз в полугодие или раз в год. Письменные обязательства не требуют строгой взаимоувязки поставок и встречных закупок, но должны выполняться общие условия по выполнению годового объема продаж товаров в каждом направлении.

**Протокол о товарообмене** – служит для подписавших его сторон основой для достижения сбалансированного уровня взаимного товарообмена в течение строго определенного срока (минимум 3 года). При этом, в отличие от предыдущих пунктов, предусматривается последовательное расширение ассортимента продаж и закупок.

**Коммерческие сделки, предусматривающие участие продавца в реализации товаров.** Это самая распространенная группа операций, имеющая две разновидности:

- непосредственная закупка товаров для внутрифирменного использования либо для перепродажи третьей стороне;
- содействие экспортера в нахождении покупателя товаров импортера.

Принципиальное отличие такого рода сделок от бартера заключается в том, что при ней деньги используются как мера стоимости и средство платежа. Такие сделки могут оформляться юридически либо одним экспортным контрактом с указанием условий встречной торговли, либо двумя контрактами на первичный экспорт и встречный экспорт. В последнем случае в первом экспортном контракте содержится обязательство экспортера закупить у импортера товары на сумму, составляющую определенный процент от

первоначальной поставки.

Существует множество разновидностей сделок этой группы, например, *компенсационные сделки*. Продавец соглашается получить оплату частично или полностью в виде поставок каких-либо товаров покупателя. Как правило, это оформляется одним контрактом. Такие сделки напоминают бартерные, но имеют некоторые существенные отличия. Во-первых, каждый партнер выставляет счет за свои поставки в денежной форме. Во-вторых, экспортер может поручить выполнение своих обязательств по встречному импорту третьей стороне.

**Компенсационные сделки на коммерческой основе** бывают краткой среднесрочными, и подразделяются на 3 типа: *краткосрочные компенсационные соглашения, встречные сделки и авансовые сделки*. Краткосрочные компенсационные соглашения делятся на: сделки с частичной компенсацией, полной компенсацией, и трехсторонней компенсацией. Сделки с частичной компенсацией предполагают покрытие определенной и согласованной доли экспорта с закупкой товара в стране-импортере, и остаток, выплачиваемый денежными средствами. Сделки с полной компенсацией предполагают закупку товаров на сумму, равную или превалирующую по стоимости поставке экспортера. Трехсторонние компенсационные сделки предполагают участие посредников: крупная фирма (А) поставляет товары партнеру (В), не имеющему для оплаты свободно обратимой валюты. Этот партнер поставляет товары в третью страну (С), обычно клиринговой валюте, а их получатель переводит деньги выбранному посреднику. Получатель сам производит платеж в клиринговой валюте, вычитая свои комиссионные.

**Встречные закупки (встречные поставки)**. Под встречными закупками понимаются коммерческие сделки, заключенные в виде нескольких связанных контрактов. При этом экспортер соглашается в рамках своих договорных обязательств приобретать товары и услуги импортера, в пределах согласованных сумм своих поставок, или устроить закупку третьей стороной товаров импортера, составляющих определенный процент от его собственных поставок. От краткосрочных компенсационных сделок этот вид сделки отличается тем, что он основывается на двух или нескольких контрактах, в которых содержатся обязанности каждого партнера уплатить наличными за расходы. Обычно заключаются 3 контракта: 1) контракт купли-продажи между экспортером и импортером; 2) базовый, по которому экспортер обязуется закупить товары или услуги у импортера на определенную сумму; 3) контракт на индивидуальную покупку, совершающий встречную сделку.



Встречные закупки могут осуществляться разными способами.

**Параллельные сделки** – предполагается подписание двух отдельных контрактов: на первоначальный экспорт и на встречную ему закупку. Если связь между партнерами длительна, то эти два контракта связывает базовый, который фиксирует обязательства экспортера в течение данного периода осуществлять встречную закупку у импортера, но не содержит перечня товаров, не определяет количества, а только стоимость.

**Джентльменское соглашение** (сделка типа offset) – не содержит имеющего юридическую силу обязательства экспортера в отношении встречной закупки, хотя предполагается, что он согласится закупить товары у импортера. Такие сделки практикуются между развитыми странами, и в их основе лежат межправительственные закупки.

Сделки типа **switch** (сделка с передачей финансовых обязательств), т. е. с передачей экспортером обязательств по встречным закупкам третьей стороне, обычно специализированной торговой фирме. Подобные операции являются дополнительными к любой форме внешнеэкономических связей, кроме бартера. Смысл этой операции в том, что они избавляют фирмы, берущие на себя обязательства по встречной закупке товаров, не соответствующих их основному производству, от необходимости создания специальных сбытовых подразделений.

**Авансовые закупки.** В этом случае первоначальные и встречные поставки как бы меняются местами, т. е. сторона, заинтересованная в продаже своих товаров определенному покупателю, сначала закупает какие-либо товары или услуги у него.

**Компенсационные сделки на основе соглашений о производственном сотрудничестве.** Встречные поставки как составная часть промышленного сотрудничества, например, *компенсационные поставки* (buy-back). Экспортер предоставляет оборудование на условиях кредита, причем оплата предоставляемых кредитов должна производиться после получения выручки от встречных поставок продукции. В рамках таких соглашений на условиях кредита импортируются машины, оборудование, материалы и некоторые другие виды товаров для строительства промышленных объектов. Впоследствии валютная выручка от экспорта части продукции этих предприятий служит источником погашения кредита.

К этой группе можно также отнести: *операции с давальческим сырьем*, т. е. переработку иностранного сырья с расчетами за работу

исходным сырьем или продуктами переработки. В результате неравномерного развития производительных сил разные страны обладают несимметричными мощностями по добыче и переработке сырья, что создаст предпосылки к заключению международных контрактов, по которым одна из сторон обязуется экспортировать исходное сырье и импортировать продукты переработки или готовую продукцию, другая – перерабатывать сырье, называемое давальческим, своими средствами. Оплата услуг перерабатывающих фирм по таким соглашениям осуществляется поставками дополнительного количества давальческого сырья.

## **Тема 4. ВНЕШНЕТОРГОВЫЕ ОПЕРАЦИИ КУПЛИ-ПРОДАЖИ ТОВАРОВ**

### **4.1. Форма внешнеторгового контракта купли-продажи товаров**

Контракт купли-продажи может быть заключен в письменной, устной, частично в письменной и частично в устной форме. Венская конвенция не требует, чтобы договор купли-продажи заключался или подтверждался обязательно в письменной форме. Он может доказываться любыми средствами, включая свидетельские показания (ст. 11). Однако законодательство некоторых стран (в том числе и Республики Беларусь) требует *обязательной письменной формы договора купли-продажи. В письменном виде должны вноситься и все изменения в контракт, направляться оферты, акцепты, запросы и иные предложения и ответы.* Этого положения следует придерживаться и в том случае, когда хотя бы одна из сторон имеет свое коммерческое предприятие в государстве, национальное законодательство которого предусматривает любое изменение договора или его прекращение в письменной форме.

Форма договора купли-продажи определяет момент, когда договор считается заключенным и для сторон сделки возникают взаимные права и обязанности. Этот момент, согласно законодательству большинства стран, совпадает с моментом подписания контракта, если в договоре не указан другой срок вступления соглашения в силу.

Право большинства стран – Италии, Германии, Франции и в том числе Республики Беларусь – предполагает, что *сделка считается совершенной в момент и в месте получения акцепта оферентом. В соответствии с Венской конвенцией оферта вступает в силу и тогда, когда она получена адресатом оферты (ст. 15).*

При устной форме сделки договор считается заключенным в момент, когда стороне, сделавшей предложение, станет известно его принятии другой стороной.

**Контракт купли-продажи** – это документ, свидетельствующий о том, что одна сторона сделки (продавец) обязуется поставить товар в собственность другой стороне (покупателю), которая в свою очередь обязуется принять его и уплатить цену за товар.

**Основная обязанность продавца** при выполнении договора – 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 даны 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.

Наиболее сложным содержанием отличается контракт на поставку машин и оборудования. В нем устанавливаются связи не только между экспортером и импортером, но и между фирмамисубпоставщиками, участвующими в комплектации поставки. Контракт включает обязательства по техническому обслуживанию, командированию специалистов поставщика, проведению испытаний, предоставлению проектной и технической документации.

Будучи индивидуальными по содержанию, контракты схожи по структуре. Каждому контракту присваивается индивидуальный номер. Текст его начинается с преамбулы, в которой указываются дата и место заключения договора, полное юридическое наименование сторон. Традиционно первым указывается наименование фирмы продавца, затем покупателя. После этого расположены разделы в следующей последовательности:

- *предмет контракта;*
- *качество товара;*
- *срок и дата поставки;*
- *базисные условия поставки;*
- *цена;*
- *условия платежа;*
- *упаковка и маркировка;*

- *порядок сдачи-приемки;*
- *условия о гарантиях;*
- *рекламации;*
- *штрафные санкции и возмещения убытков;*
- *обстоятельства непреодолимой силы;*
- *арбитражная оговорка;*
- *другие условия контракта;*
- *юридические адреса сторон;*
- *подписи продавца и покупателя.*

В международной торговой практике широко используются типовые контракты. *Типовой контракт* – это примерный договор или ряд унифицированных условий, изложенных в письменной форме, сформулированных заранее с учетом торговой практики или обыкновений, принятых договаривающимися сторонами после того, как они согласованы с требованиями конкретной сделки. Типовой контракт применим только к определенным товарам или определенным видам торговли. Типовой контракт может быть представлен в виде документа, который его участники могут использовать как сам договор, в том случае, если они его подпишут и заполнят те статьи, которые требуют согласования (например, наименование сторон, количество, качество, цена, срок и место поставки).

В практике торговли чаще встречается форма типового контракта, состоящая из двух частей: согласуемой и унифицированной (последняя – общие условия, которые остаются неизменными в каждом отдельном случае).

Типовые контракты, как правило, составляются на бланках типографским способом, причем на первом листе печатаются индивидуальные условия сделки, а на обороте или на остальных листах – общие условия.

Типовые контракты применяются чаще всего при заключении сделок:

- на стандартные виды машин и оборудования, потребительские товары;
- на промышленное сырье, поставляемое на долгосрочной основе;
- на массовые сырьевые и продовольственные товары, продаваемые на биржах.

Распространение типовых контрактов является результатом стремления к унификации условий международной торговли.

## 4.2. Виды контрактов международной купли-продажи

В зависимости от принципов, которые кладутся в основу классификации, контракты купли-продажи можно разделить на следующие виды: разовые и с периодической поставкой; с оплатой в денежной и товарной форме (полностью или частично).

**1. Контракты разовые и с периодической поставкой** различаются в зависимости от характера поставки.

**Контракт с разовой поставкой**, обычно именуемый разовое соглашение, или разовая сделка, предусматривает поставку одной стороной другой стороне согласованного между ними количества товара к определенной установленной в контракте дате. После выполнения сторонами взятых на себя обязательств юридические отношения между ними прекращаются. Поставки товаров по таким сделкам производятся один или несколько раз в течение установленного срока. Разовые соглашения бывают двух типов: с *короткими сроками поставки* (на сырьевые товары) и с *длительными сроками поставки* (на комплектное и сложное оборудование, суда).

В разовых контрактах с коротким периодом поставки сроки могут устанавливаться конкретно (определенная дата или период) и неопределенно (немедленно после снятия урожая, после открытия навигации). Разовые контракты с длительным сроком исполнения (три–пять и более лет) получили широкое распространение в международной торговле комплектным оборудованием, самолетами, судами, судовыми установками и др.

**Контракт с периодической поставкой** предусматривает регулярную периодическую поставку согласованных в нем количеств товара на протяжении установленного срока. Этот срок может быть коротким (обычно годовым) и длительным, составляющим в среднем 5–10 лет, а иногда и 15–20 лет. Контракты с короткими сроками называются *краткосрочными* или *годовыми*. Контракты с длительными сроками называются *долгосрочными*.

Долгосрочные контракты заключаются, как правило, на поставку промышленного сырья и полуфабрикатов. Чаще всего это уголь, нефть и нефтепродукты, природный газ, руды, целлюлоза, газетная бумага и другие товары.

**2. Контракты с оплатой в денежной, товарной или смешанной форме.** В зависимости от формы оплаты за товар различают контракты с оплатой в денежной форме и контракты с оплатой в товарной форме полностью или частично.

*Контракты с оплатой в денежной форме* предусматривают расчеты в определенной согласованной сторонами валюте с применением обусловленных в контракте способов платежа и формы расчета.

*В контрактах с оплатой в товарной форме* продажа одного или нескольких товаров одновременно увязывается с покупкой другого товара и расчеты в иностранной валюте не производятся. К таким контрактам относятся товарообменные и компенсационные соглашения.

### **4.3. Структура контракта международной купли-продажи товаров и его содержание**

Текст контракта начинается с вводной части или преамбулы, в которой дается полное юридическое наименование сторон, участвующих в его заключении.

Вводная часть контракта предшествует тексту договора и имеет обычно такое содержание: номер контракта, место и дату заключения, определение сторон, совершающих сделку.

В разделе «Предмет контракта» указываются наименование и количество поставляемого товара в принятых единицах измерения.

Если предметом сделки выступают машины и оборудование, то в этом разделе обычно указывают лишь наименование и основные характеристики оборудования, а развернутые технические данные выносятся в приложение к контракту.

Количество товара, подлежащего поставке, может быть определено твердой фиксированной цифрой либо в установленных пределах.

Указывая единицу измерения поставляемого товара, стороны должны учитывать существующие различия в системе мер и весов.

#### **Качество товара**

В разделе «Качество товара» указывается способ определения качества, а также документы, подтверждающие его.

В международной торговой практике наиболее часто предусматривается соответствие качества:

- стандартам;
- техническим условиям;
- образцам.

При договоренности сторон о соответствии качества товара определенному *стандарту* могут быть использованы как национальные стандарты, так и международные. Покупателю при

заключении договора следует подробно оговаривать качественные характеристики поставляемого товара.

**Технические условия** оговариваются в тех случаях, когда производство и эксплуатация товара предполагают установление специальных требований к его качеству. Они используются главным образом при купле-продаже машин, оборудования. Технические условия оформляются в виде приложения к контракту.

Использование **образцов** предполагает соответствие качества товара определенному эталону. В международной практике принято отбирать три образца, один из них предназначается покупателю, другой – продавцу, третий – какой-либо предусмотренной в договоре нейтральной организации (в частности, Торговой палате). Одновременно контрагенты оговаривают порядок проверки соответствия поставленных товаров образцам.

В ряде случаев качество определяется по **содержанию определенных веществ в товаре** (например, марганца в руде) или по **выходу готового продукта из товара** (например, пряжи из шерсти). Отдельные товары продаются по **описанию** (в частности, подержанные автомобили). Качество других товаров (например, реализуемых с аукциона или со склада) определяется по **предварительному Смотру**.

Для определения качества в контракте часто предусматривается применение двух или нескольких способов либо одного способа и характеристик (размеров семян, соли; показателей окраски хлопка, сахара и т. д.).

При отсутствии в контракте каких-либо определенных требований к качеству товара он должен отвечать, согласно обычаем, «**обычному среднему качеству**».

Основным документом, подтверждающим качество товара, является **сертификат качества**. Он может выдаваться изготовителем, продавцом или специальной организацией, в частности, торговопромышленной палатой (ТПП).

Вторым документом, свидетельствующим о качестве поставляемого по договору товара, является **санитарно-ветеринарное свидетельство**. Оно удостоверяет, что поставляемый за границу товар находится в здоровом состоянии.

### **Срок и дата поставки**

**Срок поставки** согласовывается сторонами и предусматривает временной период, в течение которого продавец обязан передать товар покупателю. Согласно Конвенции ООН (ст. 33), продавец должен поставить товар:

а) в **определенную дату**, если договор устанавливает или

позволяет определить точную дату поставки;

б) *в течение периода*, если договор устанавливает или позволяет определить период для поставки;

в) в любом другом случае – в разумный срок после заключения договора.

В коммерческой практике сроки поставки чаще всего устанавливаются в течение определенного периода. Конкретная календарная дата фиксируется довольно редко.

В некоторых случаях применяется принятый в торговле термин «*немедленная поставка*» или «*со склада*».

Кроме сроков поставки в контракт купли-продажи во многих случаях вносится оговорка о *дате поставки*. Дата поставки определяет момент передачи товара в распоряжение покупателя. Это может быть:

- дата, указанная на транспортном документе, свидетельствующая о принятии груза к перевозке;
- дата складского свидетельства;
- дата подписания приема-сдаточного акта представителями продавца и покупателя.

### **Цена**

В разделе «Цена» контракта купли-продажи содержится информация о цене единицы товара и стоимости всей поставки; базисе цены; методе определения цен и моменте их фиксации; валюте цены.

Выбор единицы измерения, на которую устанавливается цена, зависит от характера товара и сложившейся практики торговли данным товаром. Как правило, цена устанавливается на количественную или весовую единицу.

В зависимости от метода определения цены подразделяются на:

- твердые;
- скользящие;
- подвижные;
- с последующей фиксацией.

*Твердые цены* устанавливаются при заключении сделки и не подлежат в дальнейшем каким-либо изменениям.

*Скользящая цена* устанавливается в момент подписания контракта и корректируется в случае изменений издержек производства в период исполнения договора.

*Подвижная цена* фиксируется в момент подписания контракта, в дальнейшем может быть пересмотрена в зависимости от изменения рыночных цен на данный товар. При ее использовании в контракте



обязательно указывается источник, по которому можно судить об изменении рыночных цен. Оговаривается предел (2–6 %), в рамках которого не производится пересмотр зафиксированной цены.

*Цены с последующей фиксацией* не оговариваются в момент подписания контракта. В этом случае в договоре регламентируется порядок их исчисления к моменту платежа.

### **Условия платежа**

Условия платежа предполагают установление валюты платежа, места и срока платежа, определение порядка расчетов, оговорок, направленных на уменьшение или устранение валютного риска.

Валюта платежа может быть валютой страны экспортера, импортера или какой-либо третьей страны. Возможно, что она будет не совпадать с валютой цены товара. В этом случае в контракте указывается курс, по которому валюта цены будет переведена в валюту платежа.

Место платежа определяется по согласованию сторон.

Срок платежа также обычно конкретно устанавливается в контракте и зависит от договоренности сторон и от принятых в международной практике торговых обычаев. Если по какой-либо причине стороны не установили в контракте сроки платежа, то, согласно Конвенции ООН, покупатель должен уплатить цену, когда продавец передаст ему либо сам товар, либо товарораспорядительные документы (ст. 58).

В практике международной торговли существует несколько способов платежа: наличный, в кредит, а также их сочетание. Если продавец не уверен в платежеспособности покупателя, то он стремится включить в договор условие об авансе, т. е. предоплате, размер которого обычно не превышает 15 %.

Платеж наличными предполагает оплату товара полностью в период от его готовности для экспорта до момента перехода товара или товарных документов в распоряжение покупателя. Наличными формами расчета являются чековая, аккредитивная, инкассовая, расчет путем телеграфных и почтовых переводов, по открытому счету.

Наиболее часто при выполнении расчетов по международным торговым сделкам используется документарный аккредитив и документарное инкассо.

### **Упаковка и маркировка**

В международной торговле упаковка и маркировка товара выполняет различные функции: рекламную, сохранности товаров при транспортировке и перегрузке, обеспечение оптимальной заполняемости транспортного средства, информационную и т. п.

В разделе «Упаковка» указываются вид и характеристика упаковки, ее качество, размеры, способ оплаты, нанесение на упаковку каждого места маркировки.

Вид упаковки зависит от особенностей товара. Различают упаковку внешнюю (ящики, коробки, контейнеры и др.) и внутреннюю, неотделимую от товара. В контракте обычно определяют вид и размеры только внешней упаковки.

Маркировка грузов обычно предполагает указание реквизитов экспортера и импортера, номера контракта, места назначения, характеристик веса и габаритов места, номера места и числа мест в партии, специальных обозначений («осторожно хрупкое», «вверх не кантовать», «центр тяжести»).

### **Сдача-приемка товара**

Под сдачей-приемкой товара понимается передача товара продавцом в распоряжение покупателя в соответствии с условиями контракта купли-продажи.

В отношении сдачи-приемки в контракте согласуются вид, место и срок сдачи-приемки, порядок приемки товара по количеству и качеству и кто ее производит.

По видам сдача-приемка подразделяется на предварительную и окончательную. *Предварительная* приемка производится на предприятии продавца и имеет целью установить соответствие товара, его упаковки и маркировки условиям договора. *Окончательная* сдача-приемка устанавливает фактическое выполнение поставки по количеству и качеству в согласованном месте и в определенный срок.

Место фактической сдачи-приемки определяется в соответствии с базисными условиями поставки и может быть выбрано как в стране продавца, так и покупателя.

В контракте устанавливается, на основании каких документов будет производиться приемка товара по количеству и качеству. По количеству она производится, как правило, согласно договору, спецификации, транспортной накладной и упаковочному листу, по качеству – согласно сертификату качества и способу определения качества товара, согласованного в контракте.

Приемка товара по качеству может осуществляться путем анализа, сличения образцов, осмотра товара, проведения испытаний и т. п. При этом в международной практике используются два основных метода проверки поставленного товара: выборочный или всей партии. При выборочном методе в контракте устанавливается доля или количество единиц от всей партии товара, подлежащих проверке.

Вопрос о том, кто будет производить сдачу-приемку товара, определяется в контракте по договоренности сторон. Это могут быть сами экспортер и импортер, их представители или какая-либо компетентная независимая организация.

### **Гарантии**

При поставках машин, оборудования, техники в контрактах содержится условие о гарантийном обслуживании. Стороны согласуют объем гарантии, гарантийный срок, обязанности продавца в течение гарантийного периода.

В разделе «Гарантии» также перечисляются все случаи, на которые гарантии не распространяются (например, на быстроизнашивающиеся детали и запасные части, на повреждения из-за чрезмерной нагрузки, небрежного хранения или неправильного обслуживания и т. п.).

Если по договоренности сторон гарантийное обслуживание производится силами покупателя, продавец обязан возместить ему расходы.

**Рекламации** – это претензии, предъявляемые покупателем к продавцу в связи с несоответствием количества и качества поставленного товара условиям контракта.

Предъявление покупателем рекламаций не является основанием для отказа от поставки.

Стороны устанавливают в контракте порядок и сроки предъявления рекламации, перечень и виды представляемых при этом документов, обязанности и права сторон в связи с предъявлением рекламации, возможные способы урегулирования рекламации, сроки ответа на полученные претензии.

В контракте могут быть предусмотрены различного рода **штрафные санкции** в виде пени, неустойки, штрафов, уплачиваемых продавцом или покупателем за невыполнение своих обязательств по договору.

Уплата неустойки за просрочку поставки товара – наиболее распространенный вид санкции. Размер неустойки, как правило, устанавливается в виде процента от стоимости поставляемого товара. Ее величина возрастает в зависимости от длительности просрочки.

Кроме неустойки в контракте может предусматриваться право сторон на взыскание убытков.

В некоторых случаях в договоры включается условие о праве импортера аннулировать контракт полностью или частично без возмещения продавцу каких-либо расходов, если просрочка поставки

будет длительной. При этом покупатель, согласно законодательству Республики Беларусь, вправе требовать возмещения убытков.

В ходе исполнения контракта могут возникнуть обстоятельства, препятствующие исполнению договора, которые невозможно было предвидеть и предусмотреть при его подписании. Такие обстоятельства называются *непредвиденными* или **форс-мажорными**. Поэтому почти все контракты купли-продажи содержат условие, разрешающее переносить срок исполнения договора или освобождающее стороны от полного или частичного выполнения обязательств по договору в случае наступления после заключения контракта форс-мажорных обстоятельств.

К непредвиденным обстоятельствам относятся как различного рода стихийные бедствия (землетрясения, наводнения, пожары, ураганы), так и различные политические или торгово-политические действия (война, блокада, запрет экспорта и импорта).

В контрактах предусматриваются конкретный перечень таких обстоятельств и порядок действия сторон при их наступлении.

Сторона, для которой возникли форс-мажорные обстоятельства, должна немедленно в письменной форме известить другую сторону как о наступлении, так и о прекращении действия этих обстоятельств. В контракте также указывается название организации (обычно, это ТПП), которая будет свидетельствовать о наступлении и продолжительности действия непредвиденных обстоятельств путем выдачи соответствующих документов.

#### **Арбитражная оговорка**

В этом разделе контракта определяется порядок разрешения споров, которые могут возникнуть в ходе выполнения условий договора, и наименование суда, где предполагается рассмотрение возможных разногласий.

При возникновении споров и разногласий стороны стремятся разрешить их путем переговоров.

В случае, если экспортер и импортер не могут прийти к соглашению, они обращаются в суд или арбитраж.

#### **Другие условия контрактов**

Они отличаются большим разнообразием и определяются потребностью сторон согласовать их.

Наиболее часто встречаются следующие дополнения к контракту:

– положение о том, что приложения к контракту являются его неотъемлемой частью;

– условие о том, что все изменения и дополнения к контракту

являются действительными только в том случае, если они совершены в письменной форме; порядок прекращения контракта;

– порядок и сроки предъявления и рассмотрения претензий.

Текст контракта заканчивается указанием юридических адресов сторон и подписями продавца и покупателя.

#### **4.4. Толкование базисных условий поставки в «Инкотермс»**

Расходы по поставке, которые несет продавец, включаются в цену товара и определяют ее базис. Отсюда название условий поставки – базисные.

**Базисными условиями поставки** называют специальные условия, которые определяют обязанности продавца и покупателя по доставке товара и устанавливают момент перехода риска случайной гибели или повреждения товара с продавца на покупателя.

Международным признанным документом, содержащим толкование базисных условий поставки, является *Инкотермс* – «Международные коммерческие термины» (англ. Incoterms), разработанный Международной торговой палатой. Инкотермс четко и просто распределяет обязанности продавца и покупателя при различных вариантах условий поставки и определяет момент перехода риска случайной гибели или повреждения товара в пути с продавца на покупателя. Толкование терминов Инкотермс соответствует наиболее распространенным торговым обычаям и международным правилам торговли. Согласно Инкотермс, продавец несет все расходы по доставке товара до пункта, указанного за названием термина. Расходы продавца по поставке заканчиваются при передаче товара покупателю в указанном пункте.

Момент наступления обязательств покупателя по поставке и момент перехода риска случайной гибели или повреждения товара с продавца на покупателя могут не совпадать. Например, поставка СИФ (CIF) предполагает, что продавец несет затраты по транспортировке до порта назначения, риски же переходят на покупателя в порту отгрузки после пересечения товаром поручней судна.

В Инкотермс не содержится положений о моменте перехода к покупателю права собственности на товар. Между моментами перехода на покупателя риска случайной гибели или повреждения товара и права собственности нет «жесткой» связи. Данный вопрос разрешается национальным законодательством.

Инкотермс носит рекомендательный характер и объем его

использования зависит от договаривающихся сторон. В некоторых странах этому документу придана законодательная сила, например, в Испании применительно к импортным сделкам и в Ираке в отношении всех внешнеторговых сделок.

Первая редакция Инкотермс была опубликована Международной торговой палатой в 1936 г. Документ содержит четыре группы терминов при общем их количестве – 13.

*Группа E* включает один термин – Ex works – продавец передает товары покупателю непосредственно в своих помещениях.

*Группа F* содержит три термина – FCA, FAS и FOB – продавец обязуется предоставить товар в распоряжение перевозчика, который обеспечивается покупателем. Риск случайной гибели или повреждения товара и дополнительные расходы, возникающие после передачи товара перевозчику, возлагаются на покупателя.

В *группу C* входят четыре термина – CFR, CIF, CPT, CIP – продавец обязуется заключить договор перевозки, однако без принятия на себя риска гибели или повреждения товара в пути и каких-либо дополнительных расходов после погрузки товара.

*Группа D* включает пять терминов – DAF, DES, DEQ, DDU, DDP – и предоставляет договоры доставки.

Международные правила Инкотермс используются коммерсантами всех стран мира при транспортировке грузов различными видами транспорта: морским, железнодорожным, авиа, автомобильным, речным, при смешанных перевозках.

#### **4.5. Правовые основы международной контрактной политики**

Правовую основу контрактной политики составляют три уровня правовых норм (в порядке убывания значимости: нормы международного права (международные договоры и соглашения), нормы наднационального права (например, право стран-членов Европейского Союза) и нормы национального договорного права. В случае противоречия норм одного правового уровня приоритет имеют нормы более высокого уровня, таким образом, международные соглашения имеют приоритет по сравнению с национальными.

Основной тенденцией на современном этапе развития международной торговли является стандартизация ее условий. Большую роль в гармонизации и унификации правил международной торговли играют такие организации, как Комиссия ООН по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ), Международный институт

по унификации частного права(УНИДРУА) и  
Международная торговая палата  
(МТП).

Унификация права международной торговли осуществляется по некоторым основным направлениям.

### **1. Общие правила и условия международных договоров:**

- Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. (Венская конвенция).
- Гаагская конвенция 1964 г. о единообразном законе международной купли-продажи товаров.
- Общие условия поставок (ОУП).
- ОУП стран СНГ.
- Типовые контракты для различных видов торговых сделок (их более 30 и разрабатываются они Европейской экономической комиссией ООН).

### **2. Транспортировка товаров и грузовые перевозки:**

- Международные правила толкования торговых терминов (INCOTERMS) МТП.
- Конвенция ООН о морской перевозке грузов 1978 г. (Гамбургские правила).
- Конвенция ООН о международной смешанной перевозке грузов 1980 г.
- Унифицированные правила для смешанного транспортного документа МТП 1975 г.
- Женевская конвенция о договоре международной перевозки грузов автомобильным транспортом 1956 г.
- Международная конвенция о перевозке товаров по железной дороге 1961 г.

### **3. Таможенное регулирование:**

- Всемирная торговая организация регулирует таможенные отношения между государствами и относится к области международного экономического (публичного права), а не к нормам частного права. Однако в случае дискриминации отдельные экспортеры могут обратиться к процедуре разрешения споров ВТО.
- Двусторонние договоры о таможенном регулировании между странами.

### **4. Способы расчетов в международной торговле:**

- Женевские конвенции об унификации права, относящегося к векселям 1930 г.

- Конвенция ООН о международных переводных векселях международных простых векселях (Нью-Йорк, 1988 г.).
- Женевские конвенции об унификации права, относящегося к чекам 1931 г.
- Правовое руководство по электронному переводу средств ЮНСИТРАЛ 1987 г.

### **5. Разрешение споров по контрактам международной торговли:**

- Гагская конвенция о праве, применимом к договорам международной купли-продажи товаров 1986 г.
- Европейская конвенция о внешнеторговом арбитраже 1961 г.
- Нью-Йоркская конвенция о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений 1958 г.
- Нью-Йоркская конвенция об исковой давности в международной купле-продаже товаров 1974 г.
- Арбитражный регламент ЮНСИТРАЛ 1976 г.

## **Тема 5. СПОСОБЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИСПОЛНЕНИЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ СДЕЛОК**

### **5.1. Понятие способов обеспечения исполнения обязательств**

Основой международной коммерческой практики являются разнообразные внешнеторговые операции. В процессе их исполнения возможно возникновение различных трудностей, связанных с неплатежеспособностью должника или его неспособностью оплатить все свои обязательства, просрочкой поставки, значительными колебаниями валютного курса и другими обстоятельствами. Успешное выполнение контрактов зависит от степени защищенности прав и интересов сторон. Поэтому важно, особенно для кредитора, предусмотреть способы обеспечения исполнения предстоящих сделок и включить их условия внешнеторговых контрактов.

Под способами обеспечения исполнения обязательств понимается конкретный источник погашения имеющегося долга и юридическое оформление права кредитора на его использование.

Обеспечение исполнения обязательств предусмотрено правом многих зарубежных стран: Великобритании, США, Франции, ФРГ, Швейцарии и др., различными международными конвенциями и договорами (например, Унифицированными правилами по договорным



гарантиям). В Республике Беларусь данные способы рассматриваются Гражданским кодексом, законами «О залоге», «О страховании» и др. При выборе способа обеспечения исполнения обязательств важно предусмотреть, право какой страны будет применяться для разрешения разногласий, что следует из особенностей заключения сделки (место заключения договора, его форма, стороны и др.). Необходимо иметь в виду, что некоторые способы обеспечения обязательств сделок регулируются правом той страны, где они оформляются.

Наибольшее распространение в международной коммерческой Практике получили следующие способы обеспечения исполнения обязательств: неустойка; залог; поручительство; страхование риска непогашения кредита; уступка права требования и перевода долга; факторинг и форфейтинг; оговорки в контрактах о резервировании права собственности, о задатке и авансе, о форме расчета; страхование валютных рисков; принудительный порядок выполнения обязательств.

## 5.2. Неустойка. Залог

**Неустойка** (штраф, пеня) – это определенная законом или договором денежная сумма, которую должник обязан уплатить кредитору в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения (например, при просрочке исполнения) обязательства.

Неустойка может быть установлена как в процентном отношении к сумме обязательств, так и в твердой сумме. Так, пеня начисляется по дням или неделям: например, 1 % от просроченного платежа за каждый день просрочки поставки (платежа).

Неустойка применима лишь к действительным требованиям, т. е. к таким, которые уже возникли и не противоречат действующему законодательству. Соглашение о неустойке должно быть в письменной форме, устное не имеет силы.

При неисполнении или ненадлежащем исполнении обязательств возникает вопрос о соотношении неустойки и убытков. Законом или договором предусматриваются случаи: когда взыскивается только неустойка, но не убытки; когда убытки могут быть взысканы в полной сумме сверх неустойки; когда по выбору кредитора могут быть взысканы либо неустойка, либо убытки. Уплата неустойки и возмещение убытков не освобождают должника от исполнения договора (ГК РБ).

Неустойка может быть нормативной, зачетной (кумулятивной), исключительной, штрафной и альтернативной.

Нормативная неустойка – это неустойка, предусмотренная законом или подзаконным актом. Она отличается от договорной, которая устанавливается сторонами договора.

Зачетная неустойка (кумулятивная) предусматривает зачет убытков в сумму неустойки и право требовать исполнения договора. Сумма подлежащей взысканию неустойки компенсирует убытки полностью или частично.

При исключительной неустойке взыскивается штраф или пеня, а убытки не возмещаются.

Альтернативной неустойка признается тогда, когда потерпевшая от нарушения договора сторона вправе выбрать между возмещением ущерба и взысканием неустойки.

В правовых системах большинства зарубежных стран неустойка носит альтернативный характер. Однако если она установлена на случай ненадлежащего исполнения обязательств (например, при просрочке поставки), а не на случай неисполнения обязательств, то является кумулятивной.

**Залог** – это способ обеспечения исполнения обязательств, при котором кредитор (залогодержатель) имеет право получить удовлетворение своего требования из стоимости заложенного имущества в случае невыполнения должником (залогодателем) обеспеченного залогом обязательства.

Предметом залога может быть любое имущество – предприятие, здание, сооружение, оборудование, ценные бумаги, денежные средства и другое имущество, а также имущественные права.

Право залога достаточно подробно регламентируется во всех законодательных национальных системах зарубежных стран. Залог рассматривается как один из основных способов обеспечения исполнения обязательств. Залогом обеспечиваются только действительные требования, в частности, вытекающие из договоров займа, куплипродажи, имущественного найма и др. В случае неуплаты долга залогодержатель реализует предмет залога и за счет вырученных средств покрывает свои требования к должнику.

Залогодателем имущества может быть только лицо, которому предмет залога принадлежит или будет принадлежать на праве собственности.

Договор о залоге должен заключаться в письменной форме. В Законе Республики Беларусь «О залоге» предусмотрены следующие виды залога:

– залог, при котором предмет залога остается у залогодателя, – это залог имущества, переданного залогодателем во временное владение и пользование третьему лицу. Предметом залога, который остается у залогодателя, могут быть квартиры, в том числе и в многоквартирном доме, транспортные средства и другое имущество;

– ипотека – залог земли и недвижимого имущества, непосредственно связанного с землей. Земельные участки, находящиеся в частной собственности, могут быть предметом залога только в качестве материального обеспечения своевременного возврата банковского кредита;

– залог товара в обороте, при котором предметом залога являются товары определенной стоимости, включая сырье, полуфабрикаты, комплектующие изделия и готовую продукцию. При этом залогодатель имеет право заменить предмет залога, но общая стоимость товаров не должна быть меньше, чем определенная в договоре о залоге. Залог товаров может осуществляться путем передачи залогодержателю товаросопроводительных документов;

– заклад – это вид залога, по условиям которого заложенное имущество передается залогодержателю во владение (но не использование или распоряжение). В случае твердого залога по договоренности залогодержателя и залогодателя предмет залога может быть оставлен у залогодателя под замком и печатью залогодержателя;

– залог прав и ценных бумаг предполагает определение их стоимости соглашением сторон, если иное не следует из законодательного акта либо характера самого права. Срочное право может быть предметом залога только до окончания срока его действия. По договоренности сторон заложенные ценные бумаги могут быть переданы на хранение в депозит нотариальной конторы или банка.

### **5.3. Понятие поручительства**

По договору поручительства поручитель обязывается перед кредитором другого лица отвечать за исполнение должником своего обязательства полностью или в части (ГК РФ).

Договор поручительства заключается в письменной форме и обеспечивает только действительное требование. Особенно часто он оформляется при различного рода кредитных операциях в качестве средства обеспечения платежеспособности должника.

Поручитель отвечает в том же объеме, что и должник. Его ответственность включает в себя уплату процентов, возмещение убыт-

ков, неустойку. Обязательство поручителя может быть меньшим по объему или менее обременительным, чем обязательство главного должника, но не большим.

Различают простое поручительство и солидарное. При простом поручительстве поручитель имеет право требовать в случае предъявления к нему требования кредитором, чтобы он первоначально обратился к главному должнику за взысканием долга, а затем, при невозможности взыскания долга с главного должника, – к поручителю.

При солидарном поручительстве в случае неисполнения обязательства должника кредитор вправе требовать его исполнения сразу у поручителя или у обоих одновременно.

К поручителю, исполнившему обязательство, переходят все права кредитора. Каждый поручитель имеет право обратного требования к должнику в размере суммы, уплаченной этим поручителем. Кредитор обязан передать поручителю документы, удостоверяющие требование к должнику, а также права, его обеспечивающие.

Основным видом поручительства, которое применяется в мировой коммерческой практике, является гарантия. Выделяют следующие основные виды гарантий: банковскую, фирменную, личную и правительственную.

*Банковская гарантия* представляет собой поручительство банка, принимаемое по отношению к какому-либо лицу (бенефициару) по поручению другого лица (принципала), в обеспечение выполнения последним своих обязательств.

Банковские гарантии бывают безусловные и условные. Безусловная гарантия предполагает, что поручитель выполняет свои обязательства перед бенефициаром по его первому простому требованию, даже если оно ничем не обусловлено и не подтверждено предоставлением дополнительных документов. Реализация условной гарантии зависит от выполнения бенефициаром определенных условий, более или менее выгодных для него, например, указание бенефициаром причины заявления своего требования по гарантии; или подтверждение требования бенефициара в счет гарантии специальным документом полномочного третьего лица (например, торгово-промышленной палаты или арбитража), свидетельствующим о невыполнении принципалом своих обязательств и др.

*Фирменная гарантия* является достаточно надежным способом обеспечения платежа. Она выдается солидными фирмами, имеющими хорошую, стабильную финансовую репутацию, и в дальнейшем подтверждается банком.

*Личная гарантия* оформляется как поручительство конкретного лица, имеющего дорогостоящее имущество или счет в банке и хорошо известного в деловых кругах.

*Правительственная гарантия* является особым видом поручительства и обеспечивает погашение кредитов, предоставленных государству на основе межправительственных кредитных соглашений. Такие гарантии выдаются от имени правительства страны, например, в Республике Беларусь они выдаются Советом Министров.

#### **5.4. Страхование риска непогашения кредита**

Договоры страхования риска неисполнения обязательств регулируются главой 11 Закона Республики Беларусь «О страховании».

По Договору страхования страховщик (страховое общество) за определенную денежную сумму (страховую премию), уплачиваемую страхователем, принимает на себя риск в отношении тех последствий, которые могут наступить для имущества страхователя при наступлении предусмотренного в договоре страхового случая.

Основным видом страхования в коммерческой практике является страхование экспортных кредитов. Сущность его заключается в том, что страховая организация принимает на себя определенную долю риска, связанную с возможностью невозврата кредита.

В страховом полисе указана точная сумма, на которую застрахован кредит, срок кредитования и доля риска, принимаемая на себя страховщиком. Размер возмещения, который страховщик обязуется выплатить страхователю, обычно составляет от 60 до 85 % суммы непогашенного заемщиком кредита, т. е. часть риска остается незастрахованной, с целью повышения ответственности экспортера и банка в процессе оформления выдачи кредита и дальнейшего контроля за финансово-хозяйственной деятельностью должника.

Размер страховой премии зависит от ряда факторов:

- объема страховых операций и степени риска страховщика;
- срока кредитования заемщика;
- формы кредита;
- суммы кредита и величины процентной ставки;
- положения экспортера в коммерческой среде;
- экономического состояния страны импортера.

Шкала премиальных ставок по страхованию кредита значительно колеблется и может составлять от 4 % до 10 % застрахованной суммы.

Страхование риска непогашения кредита солидными страховыми компаниями является надежным, но дорогостоящим способом обеспечения исполнения обязательств. В то же время отказ от страхования может явиться непреодолимым препятствием для кредитования клиента и заключения самой торговой сделки.

### **5.5. Виды уступок права требования**

Уступка требования кредитором другому лицу предусмотрена ГК РФ. К приобретателю требования переходят права, обеспечивающие исполнение обязательства. Кредитор, уступивший требование другому лицу, обязан передать ему документы, удостоверяющие право требования. При этом первоначальный кредитор отвечает перед новым кредитором за недействительность переданного ему требования, но не отвечает за неисполнение этого требования должником, за исключением случаев, когда первоначальный кредитор выступает поручителем должника перед новым кредитором.

Перевод должником своего долга на другое лицо допускается лишь с согласия кредитора. Новый должник вправе выдвигать против требования кредитора все возражения, которые были у прежнего должника.

По законодательству зарубежных стран (Германии, США, Великобритании и др.) уступка требования трактуется как цессия и означает договор, по которому кредитор (цедент) передает свое право требования к должнику третьему лицу (цессионарию). Цессия обычно связана с реализацией договоров купли-продажи.

Для передачи права требования согласия должника не требуется, достаточно соглашения между цедентом и цессионарием. Для должника цессия становится действительной с момента уведомления его о том, что она состоялась.

**Факторинг** (от англ. factor – агент, посредник) – это передача денежных требований поставщика к покупателю банку или специализированной факторинговой компании за определенное вознаграждение.

Суть факторинга состоит в том, что банк или факторинговая компания (фактор-фирма) покупает у своих клиентов-экспортеров их платежные требования к импортерам, немедленно оплачивает поставщикам 80–90 % стоимости сделки, а оставшуюся часть – в строго определенные сроки независимо от поступления платежа от покупателя. Возможный риск неплатежа со стороны покупателя переходит к фактор-фирме.

Для поставщика факторинг дает ряд преимуществ: ускоряет поступление средств за экспортируемый товар, освобождает от риска неплатежа, позволяет экономить на административных и бухгалтерских расходах.

Комиссия взимается как плата за управление при факторинговом обслуживании. Размер ее в большинстве стран колеблется в пределах 0,5–3 %. Он зависит от годового оборота поставщика, структуры сбыта, объема работы факторинговой компании, степени кредитного риска, конъюнктуры рынка.

Форфейтинг – новая форма обеспечения платежа. Название его происходит от французского «a forfait», что означает отказ от права.

**Форфейтинг** – это передача от поставщика банку или специализированной компании (форфетеру) денежных требований к покупателю путем продажи векселей или других долговых требований.

При этой сделке форфетер берет на себя риск возможного неплатежа импортера без права регресса (возврата) документов и обязательств экспортеру. Он приобретает долговые требования за вычетом процентов за весь срок, на который они выписаны. Форфейтинговая фирма может хранить документы у себя, либо же перепродать их другой аналогичной фирме.

Для экспортера форфейтинг предоставляет ряд преимуществ:

- значительно ускоряет поступление средств за экспортируемый товар, а следовательно, и оборот капитала;
- освобождает от риска неплатежа и от валютного риска;
- улучшает баланс предприятия;
- освобождает от рисков, связанных с колебанием процентных ставок.

Недостаток форфейтинга для экспортера – значительные расходы при передаче долговых требований и рисков форфетеру.

## **5.6. Резервирование права собственности**

Оговорка о **резервировании права собственности** может включаться в контракт при продаже товаров в кредит. Суть ее заключается в том, что право собственности на проданный товар сохраняется за продавцом до момента поступления от покупателя последнего платежа. Риск же случайной гибели или повреждения товара находится за покупателем с момента передачи ему товара. О резервировании права собственности должно быть известно третьим лицам.

Данный способ обеспечения исполнения обязательств предусмотрен в праве многих стран: Германии, Великобритании,

Франции, Японии, Италии и др. Распространяется он только на движимое имущество.

**Задаток** – денежная сумма, выдаваемая одной из договаривающихся сторон в счет причитающихся с нее по договору платежей другой стороне, в доказательство заключения договора и в обеспечение его исполнения. Чаще всего задаток используется при совершении сделок купли-продажи, подряда, имущественного найма, широко используется при проведении торгов. Соглашение о задатке должно иметь письменную форму.

**Аванс** – это полный или частичный платеж, который передается одной стороной в счет причитающихся с нее платежей другой стороне. Он может иметь как денежную, так и товарную форму. Отличить задаток от аванса весьма трудно, поэтому в контракте следует четко трактовать само понятие и оговорить последствия на случай нарушения какой-либо из сторон обязательств по контракту.

Наиболее надежными для экспортера формами расчета являются: платеж до отгрузки товара, безотзывный подтвержденный аккредитив.

Платеж до отгрузки товара является для экспортера самым надежным способом обеспечения платежа: продавец отгружает покупателю товар только после получения от него оплаты за подлежащий поставке товар.

Безотзывный аккредитив – это твердое обязательство банка импортера (банка-эмитента) о выполнении платежа в пользу экспортера (бенефициара), которое не может быть изменено или аннулировано. Безотзывно-подтвержденный аккредитив – это подтвержденный безотзывный аккредитив банка-эмитента другим банком. Он представляет собой твердое обязательство подтверждающего банка в дополнение к обязательству банка импортера и является весьма надежным способом обеспечения платежа в пользу экспортера.

## **Тема 6. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОПЕРАЦИИ КУПЛИ-ПРОДАЖИ УСЛУГ**

### **6.1. Услуги на мировом рынке**

В последние годы отрасли услуг составляют все более значительную часть экономики большинства стран и приобретают международный характер. К числу стран с наибольшим числом международных позиций в отраслях услуг относятся США, Англия и Швейцария, а среди развивающихся стран – Сингапур, Мексика,



Республика Корея. Однако различные страны значительно отличаются друг от друга по видам и характеру предоставляемых услуг. Так, швейцарские фирмы сильны в банковском деле, торговле, организации материально-технического обеспечения, консалтинге и обучении. Английские фирмы занимают прочные позиции в страховании, аукционной торговле, управлении денежными операциями и в различных областях консультационных услуг. Сингапурские фирмы сильны в судоремонте, обслуживании авиалиний, портов и терминалов. Американским фирмам принадлежит лидерство в управлении гостиничным хозяйством, в бухгалтерском учете и в рекламе.

Оценить реально широту и разнообразие международного рынка услуг достаточно сложно. Во-первых, не существует общепринятой систематизации услуг. Во-вторых, многие международные сделки в сфере сервиса остаются неучтенными, поскольку при этом не происходит перемещения товаров через границу, которые можно было бы осмотреть и учесть. В-третьих, сделки, касающиеся одновременно товаров и услуг, обычно целиком относятся к товарным. В-четвертых, большой объем деятельности сервисных фирм осуществляется через их зарубежные филиалы.

Стремительный рост объема и перечня оказываемых услуг обусловлен рядом следующих факторов:

- растущей потребностью в услугах, многие из которых становятся все более разнообразными, сложными и высокими по качеству;

- трансформацией услуг, ранее выполнявшихся на предприятии: фирмы и частные лица все чаще нанимают специалистов для оказания услуг, которые прежде они делали сами;

- приватизацией сектора государственных услуг.

Важной причиной роста рынка услуг является развитие информации. Сервисные фирмы все больше используют компьютеры и компьютерные программы для выполнения своих функций.

Термин *услуги* охватывает широкий круг отраслей, которые выполняют различные функции для их покупателей, но не включают или включают случайно продажу реального продукта. Операции купли-продажи услуг можно классифицировать по различным признакам: в зависимости от объекта, механизма реализации, характера взаимоотношений между сторонами, на предоставляемые отдельными лицами или различными фирмами.

По классификации Международного валютного фонда услуги подразделяются на четыре группы: фрахт, другие транспортные

услуги, туризм, прочие услуги. ЮНКТАД (Конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию) выделяет 8 основных секторов международной торговли услугами:

- финансовые услуги: банковские услуги, операции страхования;
- связь: услуги телефонной, телеграфной, телексной, телекоммуникационной и спутниковой связи;
- строительные и проектно-конструкторские услуги: строительные услуги при реализации инвестиционных проектов, инжиниринг;
- транспортные услуги: грузовые перевозки, пассажирские перевозки, прочие транспортные перевозки;
- профессиональные и деловые услуги: к профессиональным относятся – юридические, бухгалтерские, архитектурные, в области здравоохранения, образования, лингвистические и прочие; деловые услуги включают: 1) в области маркетинга рекламу, изучение рынков сбыта, организацию выставок, ярмарок и т. д.; 2) консультационные услуги, или консалтинговые, по управлению и администрированию, связанные с компьютерным обслуживанием и программным обеспечением, в области подбора кадров и их обучения, информационные;
- 3) операторские услуги по уборке помещений, обслуживанию персонала и др.; 4) прочие технические услуги (ремонт оборудования, контроль качества, сертификация);
- коммерческие услуги (все услуги, связанные с заключением и реализацией контрактов купли-продажи);
- услуги в области туризма (организация туристических поездок, услуги авиакомпаний, гостиниц и ресторанов);
- аудиовизуальные услуги (кинематограф, видеофильмы, телевизионные программы).

Исследователи международных операций купли-продажи услуг подразделяют их также на основные (обособленные от купли-продажи товаров) и обслуживающие международный товарооборот.

К *основным* операциям купли-продажи услуг относятся:

- операции по оказанию производственно-технических услуг (инжиниринг);
- арендные операции;
- операции по оказанию социальных услуг (в том числе международный туризм);
- операции по купле-продаже информации и оказанию консультационных услуг по совершенствованию управления.

Операции, *обслуживающие* международный товарооборот

включают:

- транспортно-экспедиторские;
- международных перевозок грузов;
- хранение грузов;
- страхование грузов;
- проведение международных расчетов;
- таможенное оформление;
- рекламирование.

К обслуживающим операциям можно отнести и услуги в области дизайна, исследования рынка, ремонта и технического обслуживания оборудования, обработки информации, юридические услуги и т. д.

Подразделение операций по оказанию услуг на основные и обслуживающие в зависимости от степени обособленности от куплипродажи товаров достаточно условное.

## **6.2. Международный инжиниринг**

**Международный инжиниринг** – это выполнение комплекса операций по оказанию услуг производственного, коммерческого и научно-технического характера, осуществляемых специализированными инженерно-консультационными промышленными, строительными и другими компаниями.

Торговля инжиниринговыми услугами получила развитие под воздействием научно-технической революции. В соответствии с классификацией Европейской Экономической Комиссии ООН различают три вида инжиниринга – консультативный, технологический и строительный.

**Консультативный инжиниринг** предполагает предоставление интеллектуальных услуг и профессиональных знаний при проведении предпроектных исследований, подготовке торгов, проектировании объектов, разработке планов строительства, а также при оптимизации процесса эксплуатации и управления предприятием.

**Технологический инжиниринг** означает предоставление заказчику технологии, необходимой для строительства объекта и его эксплуатации, разработку проектов по энерго-, водоснабжению, транспорту и др.

**Строительный инжиниринг** предполагает поставки оборудования, проведение строительных и монтажных работ при сооружении объекта заказчика.

Предоставление полного комплекса инжиниринговых услуги выполнение поставок, необходимых для строительства нового объекта, получило название *комплексного инжиниринга*.

Ведущими экспортерами инжиниринговых услуг являются компании таких стран с рыночной экономикой, как США, Великобритания, Франция, ФРГ, Япония. Международный инжиниринг обладает рядом особенностей.

Первая особенность инжиниринга – это функционирование в качестве одной из услуг производственного назначения, реализуемой не в вещественной форме продукта, а в полезном эффекте; например, проектирование, консультирование, обучение.

Второй особенностью инжиниринговых услуг является то, что они связаны с подготовкой и обеспечением процесса производства и реализацией, рассчитанных на промежуточное конечное потребление реальных благ и услуг.

Третья особенность инжиниринга заключается в том, что ему присущи коммерческие свойства, проявляющиеся в процессе купли-продажи.

Четвертая особенность инжиниринга – это его отличие от лицензий и «ноу-хау». Объектом купли-продажи на рынке инжиниринга являются услуги по подготовке, систематизации, приспособлению к использованию в конкретных условиях и передаче доступных любым квалифицированным специалистам научно-технических, производственных знаний и опыта. Такого рода услуги являются воспроизводимыми, т. е. их могут оказать многие фирмы. В то же время продажа лицензий, «ноу-хау», новых технологий осуществляется их реальным владельцем или автором.

Вполне возможно подкрепление инжиниринговых услуг лицензиями и «ноу-хау». Основными факторами успеха на мировом рынке являются профессионализм, специализация, комплексность на основе свободного, многостороннего сотрудничества с другими фирмами. На передовые позиции в мире в настоящее время выходят крупные международные инжиниринговые фирмы.

Существенной проблемой является определение оптимальной стоимости инжиниринговых услуг. Для этого изучается конкурентный материал из различных регионов мирового рынка. Используются также и установившиеся подходы к оплате. Например услуги инжиниринговой компании, выполняющей функции генерального поставщика и генерального подрядчика, в зависимости от масштабов объекта, могут колебаться в пределах от 10 до 20 % общих затрат на его сооружение.

### 6.3. Международные арендные операции

**Международные арендные операции** предполагают сдачу товаров внаем иностранному контрагенту. По договору аренды одна сторона – арендодатель предоставляет другой стороне – арендатору предмет аренды в исключительное пользование на определенный срок за вознаграждение. Право собственности на объект аренды на весь срок действия договора сохраняется за арендодателем, в отличие от договора купли-продажи. Арендатору предоставляется лишь право временного пользования товаром.

Предметом аренды может выступать любое имущество, как движимое (машины, самолеты, транспортные средства, вычислительная оргтехника, оборудование и т. д.), так и недвижимое (административные здания, производственные и складские помещения, магазины, мастерские и т. д.), а также объекты государственной и общественной собственности.

Во внешнеэкономической деятельности применяется: рентинг – краткосрочная аренда, хайринг – среднесрочная и лизинг – долгосрочная.

Наибольшее распространение в международной коммерческой практике получила такая разновидность аренды, как лизинг.

**Лизинг** – форма товарного кредита, один из видов финансирования приобретения оборудования, недвижимости и прочих основных фондов. В отличие от традиционной аренды лизинг имеет ряд специфических особенностей:

- по истечении срока аренды арендатор обязан возвратить имущество; по истечении срока лизинга предусматриваются три варианта взаимоотношений сторон: продление контракта, возврат имущества, переход права собственности на товар к арендатору;

- сдача товаров в лизинг, как правило, осуществляется не производителем, а финансовым учреждением (например, банком) или специализированной лизинговой компанией;

- при расчете выплат по лизингу учитывается покупная цена объекта, срок, на который заключен лизинговый договор, остаточная стоимость, кредитоспособность арендатора и финансовые возможности арендодателя, а также действующее законодательство, особенно в отношении налогообложения и сроков амортизации; при расчете за аренду размер выплат в значительной мере зависит от рыночной конъюнктуры.

– проведение лизинговых операций предполагает необходимость получения специальной лицензии на их выполнение, особое государственное регулирование, наличие налоговых и инвестиционных льгот, ускоренные сроки амортизации.

Современный рынок лизинговых услуг представляет собой сложный механизм, характеризующийся многообразием форм лизинга. Большинство разновидностей лизинга может быть сведено к двум основным видам сделок – финансовому и оперативному лизингу.

**Финансовый лизинг** – это арендная сделка на срок полной амортизации или близкий к периоду полной амортизации. В течение срока аренды арендодателю полностью возмещаются все расходы, и обеспечивается получение прибыли за счет арендных платежей.

Арендуемый товар в течение срока действия лизингового соглашения является собственностью арендодателя. После его истечения арендатор может купить товар по остаточной стоимости.

Важная особенность финансового лизинга – невозможность расторжения договора в течение зафиксированного основного срока аренды, т. е. срока, необходимого для возмещения расходов арендодателя. Некоторые договоры финансового лизинга предусматривают такую возможность, однако, при этом предполагается и досрочная выплата общей суммы по лизинговым взносам.

Сделка финансового лизинга оформляется заключением двух отдельных договоров: о лизинге – между лизинговой фирмой и арендатором и договора купли-продажи между лизинговой фирмой и поставщиком.

Финансовый лизинг создает для лизингополучателя ряд преимуществ:

- 100%-е финансирование за счет заемных средств;
- получение товара вместе с финансированием;
- стабильные ставки лизинговых платежей;
- срок действия и вид контракта выбираются с учетом потребностей лизингополучателя;
- доступность для любой компании, включая малые, имеющие ограниченные возможности в получении кредитов;
- сохранение ликвидности предприятия лизингополучателя, что означает его способность постоянно оплачивать в срок все свои обязательства;
- во многих странах лизинговый контракт связан с налоговыми льготами и льготами при учете арендных платежей.

**Оперативный лизинг** – это сдача в аренду заранее приобретенных арендодателем товаров на определенный срок. Срок аренды, как правило, значительно меньше сроков физического и морального износа оборудования и предполагает неоднократную сдачу в аренду предметов лизинга. По истечении договора лизинга арендатор обязан вернуть предмет аренды. Арендодатель осуществляет техническое обслуживание, текущий ремонт и уход за сданным предметом аренды. При оперативном лизинге арендные ставки обычно выше, чем при финансовом. Это вызвано тем, что арендодатель не рассчитывает амортизировать все свои затраты за счет поступлений от одного арендатора и берет на себя различные риски: коммерческие, морального старения оборудования, возникновения непредвиденных затрат из-за ремонта или простоев техники и т. п.

Арендаторы предпочитают оперативный лизинг в случае, когда арендуемое оборудование требуется на небольшой срок, предполагаемые доходы от его использования не окупают первоначальной цены оборудования, арендуется новое, незнакомое оборудование или оно требует специального технического обслуживания.

В международной практике используются различные виды лизинга.

При сдаче в аренду крупномасштабных объектов (самолеты, суда) практикуется *левередж-лизинг* с участием нескольких компаний в роли лизингодателя.

**Возвратный лизинг** – сделка, предполагающая продажу предприятием части своего имущества лизинговой компании с одновременным подписанием контракта об его аренде. Такая сделка дает возможность предприятию получить дополнительные финансовые средства за счет продажи оборудования, не прекращая его эксплуатации.

**Компенсационный лизинг** – вид аренды, при которой арендная плата производится поставками продукции, изготовленной на арендуемом оборудовании.

В зависимости от распределения обязанностей по ремонту и обслуживанию оборудования различают: **чистый лизинг**, при котором расходы по техническому обслуживанию объекта лизинга берет на себя арендатор, и **полный лизинг**, когда техническое обслуживание производит лизингодатель.

По территориальному признаку выделяют внутренний лизинг и международный. **Внутренний лизинг** – это финансовая сделка, при

которой субъекты лизинга находятся на территории одного государства.

**Международный лизинг** – это финансовая сделка, при которой субъекты лизинга находятся на территории разных государств.

Международный лизинг в свою очередь подразделяется на экспортный, импортный и транзитный.

В случае *экспортного лизинга* лизинговая компания и производитель находятся в одной стране, а арендатор – в другой. Данный вид лизинга используется в том случае, когда производитель испытывает сложности со сбытом продукции на внутреннем рынке, а заинтересованный в данной продукции арендатор другой страны не располагает достаточными средствами для ее оплаты без предоставления кредита.

При *импортном лизинге* лизинговая компания и арендатор находятся в одной стране, а производитель – в другой. Для арендатора в этом случае имеется возможность осуществлять лизинговые платежи в национальной валюте.

*Транзитный* лизинг предполагает, что все участники лизинга находятся в разных странах. Этот вариант используется, чтобы найти наиболее льготный вариант поставки имущества от производителя до потребителя.

#### **6.4. Международный факторинг**

**Факторинг** (factoring) – это операции по предоставлению посреднических услуг в проведении финансовых расчетов между участниками коммерческих сделок на основе договора о факторинге (contract of factoring).

Основное содержание факторинга как посреднической финансовой операции состоит в удовлетворении посредником (фактором) прав требований кредитора (экспортера) за счет взыскиваемых с должника (импортера) сумм по коммерческому счету кредитора. Договор включает следующие условия: о переводе экспортером (поставщиком) прав требований к импортеру на фактора; о порядке принятия фактором на себя конкретных поручений, их одобрении или отклонении; об открытии счета поставщика для перечисления фактором денежных средств. Договор о факторинге обособлен от экспортного договора купли-продажи.

Применимым правом договора о факторинге обычно является право места, где фактор осуществляет свою деятельность.

Участниками отношений по факторингу являются:



– *фактор* (factor) – фирма, предоставляющая факторинговые услуги, действующая за счет другого лица и осуществляющая кредитование экспортной сделки в согласованных пределах; ему экспортер уступает право требований уплаты покупной цены импортером;

– *экспортер* – поставщик товаров и услуг, который выступает в качестве кредитора, т. е. владельца прав требования по заключенной сделке (купли-продажи или иной);

– *импортер* – фирма, приобретающая товары и услуги, являющаяся должником, т. е. обязанным по этой сделке лицом.

Согласно договору о факторинге, заключенному между экспортером (поставщиком) товара или услуги и фактором, стороны принимают на себя взаимные обязательства.

*Права и обязанности фактора по договору* состоят в следующем:

- немедленно выплачивать поставщику денежные суммы по полученным от него документам (коммерческим счетам), с предоставлением гарантии перечисления соответствующих сумм независимо от результатов их взыскания с должника, т. е. с клиента;

- предоставление гарантии оплаты коммерческих счетов в случае принятия поручения;

- предоставление фактором информации поставщику: о финансовом положении возможных контрагентов, их платежеспособности; о состоянии спроса на рынке; о клиентуре и конкурентах; о состоянии рыночной конъюнктуры;

- проведение рекламных кампаний и транспортных операций;

- подыскание агентов;

- ведение судебных дел.

Фактор берет на себя риск неоплаты коммерческого счета клиентом, т. е. принимает финансовый риск, поскольку не имеет возможности предъявления регрессного требования к поставщику. За принятие на себя финансового риска фактор получает право на вознаграждение. Его вознаграждение обычно состоит из двух частей: вознаграждения, исчисляемого в процентах от коммерческого счета в размере 0,25–2,5 %; стоимости кредитования поставщика, т. е. авансирования его до момента срока оплаты счета клиентом, размер которого зависит от размера учетных ставок и составляет примерно 6–13 %.

Чтобы свести к минимуму коммерческие риски фактора, ограничивается общая сумма сделок, в пределах которой фактор обязуется принимать поручения поставщика на получение средств с

клиентов по коммерческим счетам, а также сроки действия договора, т. е. период проведения операций (например, шесть месяцев, год). До заключения договора о факторинге фактор проводит предварительное изучение коммерческого и финансового положения поставщика как возможного контрагента. При выборе экспортеров в качестве клиентов фактор проявляет большую осторожность.

*Обязанности экспортера (поставщика) товаров и услуг по договору* состоят в следующем:

– передавать фактору имеющиеся права требования в отношении клиентов путем их юридической переуступки (суброгации) для получения платежа;

– предоставлять фактору право монопольного посредника в проведении расчетных операций. Это означает, что на договорной территории в течение срока действия договора за фактором закрепляется исключительное право на осуществление операций с клиентами. При этом экспортер-поставщик не вправе обращаться к услугам других факторов на данной территории и обязан направлять данному фактору все коммерческие счета по заключенным сделкам.

По правовой основе договоры о факторинге делятся на раскрытый и нераскрытый факторинг; оборотный и безоборотный факторинг; прямой и косвенный факторинг.

1. *Раскрытый факторинг* предполагает, что покупатель уведомляется или, по крайней мере, может быть уведомлен о соглашении по финансированию. Раскрытый факторинг основан на уступке фактору как цессионарию принадлежащего экспортеру права требовать уплаты покупной цены.

2. *Нераскрытый факторинг* предполагает, что договор о факторинге между экспортером и фактором носит конфиденциальный характер и никакого уведомления не делается иностранному покупателю. Большинство используемых форм нераскрытого факторинга – это фактическая уступка прав продавца финансовой корпорации – фактору. Эти формы не соответствуют юридическим требованиям, т. к. зарубежному покупателю никакого уведомления об уступке права требования не дается.

В некоторых иностранных правовых системах не признается фактическая передача прав, поэтому финансовые корпорации в ряде случаев неохотно соглашаются на такую форму факторинга.

3. *Оборотный факторинг* предполагает, что фактору принадлежит право регрессного требования к экспортеру, если

иностранный покупатель не уплатит по счету. Вопрос о праве регресса к экспортеру решается путем договоренности между сторонами договора о факторинге.

4. *Безоборотный факторинг* означает, что фактор, которому уступается право требования покупной цены, несет кредитные риски и не имеет права на возмещение убытков в случае, если покупатель не выполняет своего обязательства. Иногда соглашение о факторинге допускает регресс, например, в отношении неподтвержденных долгов, уступленных фактору, и тогда фактор вправе требовать компенсации.

5. *Прямой факторинг* предполагает, что имеется лишь один фактор – фактор по экспорту в стране экспортера-поставщика, с которым экспортер заключил договор о факторинге. В этом случае при принятии права требования покупной цены экспортер вступает в непосредственные договорные отношения с иностранным покупателем.

6. *Косвенный факторинг* предполагает наличие двух факторов: фактора по экспорту и фактора по импорту в стране импортера (покупателя). При косвенном факторинге иностранный покупатель совершает платеж фактору по импорту в своей стране. Фактор по импорту платит фактору по экспорту в стране продавца, а последний предоставляет обусловленные суммы экспортеру. Между экспортером и фактором по импорту не существует договорных отношений.

## **Тема 7. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОПЕРАЦИИ КУПЛИ-ПРОДАЖИ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ**

### **7.1. Сущность международного лицензирования**

Международная торговля научно-техническими знаниями – это применение системы различных форм и методов, объединенных понятием «операции по торговле научно-техническими знаниями». Операции по торговле научно-техническими знаниями связаны с обменом результатами производственных научных исследований и разработок, имеющих не только научную, но и коммерческую ценность. В качестве товара здесь выступают продукты интеллектуального труда, облеченные в форму патентов, товарных знаков промышленных образцов, ноу-хау. Научно-технические знания поступают в оборот на основе либо отношений купли-продажи либо отношений, возникающих в связи с получением временного права пользования результатами научных исследований и разработок на

основе международных лицензионных соглашений, а также различного рода соглашений о предоставлении технических услуг типа инжиниринга. В зависимости от характера предмета и правовой основы международные операции по торговле научно-техническими знаниями делятся на два вида: операции по торговле патентами, лицензиями и операции по торговле техническими услугами.

**Международные операции по торговле патентами и лицензиями** – это реализация изобретений, передовых производственных технологий, технических знаний и опыта. В основе этих операций – охрана изобретений при помощи патентного законодательства, которое предоставляет патентовладельцу монопольное (исключительное) право на использование изобретения, т. е. в течение срока действия патента только он имеет право на изготовление, применение и продажу товаров, воплощающих данное изобретение, или использование определенных методов и способов производства этой продукции.

Такие же монопольные права национальное патентное законодательство предоставляет владельцам и другим видов промышленной собственности (товарный знак, промышленные образцы, полезные модели, фирменное наименование и др.).

*Патент на изобретение* – это свидетельство, выдаваемое компетентным органом изобретателю и его правопреемнику и удостоверяющее наличие у владельца монопольного права на использование этого изобретения. Патент дает владельцу титул собственности на изобретение, который обычно подкрепляется регистрацией товарного знака и промышленного образца.

Патентной защитой пользуются лишь принципиально новые технические изобретения, применяемые в производстве и позволяющие достигать качественно нового технического результата. В современных условиях практически все изобретения патентуются, поэтому все новые товары, выпускаемые на рынок, запатентованы.

Срок обладания патентом определяется законодательством каждой страны и составляет в среднем 15–20 лет. Однако реальный срок действия патента в современных условиях значительно меньше (шесть–девять лет). Это связано, прежде всего, с быстрым наудотехническим прогрессом. Согласно патентному законодательству, патент действует только на территории той страны, где он выдан. Поэтому для обеспечения патентной защиты изобретения в других странах необходимо запатентовать там данное изобретение.

Если патентовладелец за определенное вознаграждение передает

полностью собственность на изобретение другому лицу, т. е. передает все вытекающие из патента права на использование его изобретения, речь идет о *продаже патента*, которая совершается на основе патентного соглашения. Если патентовладелец сохраняет право собственности на изобретение и лишь разрешает на определенное время за установленное вознаграждение использовать права, вытекающие из патента, речь идет о купле-продаже *лицензии на использование изобретения*, осуществляемой на основе лицензионного соглашения.

Лицензией (патентной) называлось разрешение, выдаваемое патентовладельцем (лицензиаром), другому лицу или фирме (лицензиату) на промышленное и коммерческое использование изобретения, пользующегося патентной защитой, в течение обусловленного срока за определенное вознаграждение. Предоставление за границу лицензий на использование изобретения, технических знаний и опыта, а также товарных знаков принято называть международным лицензированием.

Продажа за границу патентов и лицензий – это специфическая коммерческая операция, в качестве объекта которой выступает «невидимый» товар, а именно право на использование запатентованного изобретения, технических знаний и опыта, товарного знака. Продажа лицензий экономически равносильна аренде изобретения как товара, поскольку владелец научно-технических знаний передает права на пользование ими на определенный срок, сохраняя за собой право собственности на них.

## **7.2. Отличия купли-продажи лицензий от купли-продажи товаров**

Отличие международных лицензионных операций от операций купли-продажи товаров состоит в следующем:

– объекты лицензионных операций – изобретения, передовой технологический опыт – появляются без прямой ориентации на рынок. Часто они возникают в процессе совершенствования собственного производства в рамках компаний. Поэтому реализация изобретений и технологических новшеств на коммерческой основе не выступает как единственная и конечная цель проводимых научных исследований и разработок. Этим объект лицензии отличается от объекта договора купли-продажи товара, специально производимого для удовлетворения конкретных потребностей покупателей;

– в отличие от сделок купли-продажи заинтересованность

лицензиара в предоставлении лицензии нередко вызывается не чисто коммерческими соображениями, а стремлением к завоеванию прочных позиций на иностранном рынке на основе установления долговременных связей с партнером. В этом случае возмещение своих затрат на НИОКР, т. е. получение эквивалента их стоимости (хотя бы частично), может отодвигаться на второй план;

– если при сделке купли-продажи товар окончательно отчуждается от своего производителя, то в лицензионных операциях полного отчуждения, как правило, не происходит, поскольку за лицензиаром сохраняется как титул собственности на изобретение, так и в большинстве случаев право самостоятельного производства объекта лицензии и его продажи третьим лицам на условиях, не нарушающих заключенное соглашение;

– в лицензионных операциях происходит передача прав лицензиату на способ хозяйствования. Экономическим результатом при продаже лицензии выступает *«технологическая» рента* – плата за доступ к хозяйственному использованию научно-технических решений, находящихся в частной собственности. Реализуемая в виде ренты монополия на научно-технические достижения – одна из составных частей цены лицензии. Другой важной составляющей цены лицензии является часть затрат на воспроизводство объекта лицензии. Количественная мера этих затрат – не их фактическая величина у лицензиара, а те возможные затраты, которые лицензиату потребовалось бы понести с учетом фактора времени для создания таких же или аналогичных научно-технических решений.

### 7.3. Лицензионные операции. Виды лицензий

**Операции по продаже лицензий** состоят в предоставлении одной стороной (лицензиаром) другой стороне (лицензиату) права на промышленное и коммерческое использование изобретения, пользующегося патентной защитой, или не патентуемого «ноу-хау» в течение согласованного срока за определенное вознаграждение. Международная практика обмена научными знаниями выработала два основных вида лицензионных соглашений: чистые лицензии и сопутствующие.

**Чистые лицензии** предполагают, что научные знания являются самостоятельным предметом торговли и не связаны с поставкой товаров строительством объектов и другими внешнеторговыми операциями.

**Сопутствующие лицензии** включаются как составная часть в общий внешнеторговый договор, например, купли-продажи

оборудования или строительства и реконструкции за рубежом промышленных объектов

Предоставление покупателю лицензии права на изготовление и продажу может быть простым, исключительным и полным. Простое и исключительное право применяется при торговле как патентными, так и беспатентными лицензиями, полное только патентными.

При предоставлении **простого права** лицензиар сохраняет за собой возможность самому использовать лицензии на той же территории и в тех же пределах, а также предоставлять их третьим лицам.

При **исключительной лицензии** лицензиат имеет монопольное (исключительное) право на использование предмета лицензии на оговоренной территории. При этом ни сам лицензиар, ни какое-либо другое лицо таким правом не обладают. Лицензиат может получить право сам предоставлять лицензии (сублицензии) третьим лицам в объеме, оговоренном в договоре.

При **полной лицензии** лицензиар предоставляет лицензиату исключительные права пользования изобретением без ограничительных условий по территории его применения. Экономически это эквивалентно продаже патента, но юридически отличается тем, что титул собственника патента остается за лицензиаром и по истечении срока действия договора он полностью восстанавливается в монопольных правах патентообладателя.

При предоставлении исключительной и полной лицензий лицензиат, если это предусмотрено в соглашении, может предоставлять с письменного разрешения лицензиара сублицензии другим лицам от своего имени в пределах предоставленного ему исключительного права. Обычно это делается в целях наиболее полного и эффективного использования предмета лицензии. В таких случаях в лицензионном соглашении оговаривается, на каких коммерческих и иных условиях лицензиату предоставляется право выдавать сублицензии. Ответственность по сублицензионным соглашениям перед лицензиаром несет лицензиат.

Выбор вида предоставляемой лицензии зависит прежде всего от объема рынка той страны или территории, на которую предоставляется лицензия, и характера изобретения. На рынке небольшой емкости предпочтительнее выдавать исключительную лицензию, ибо наличие нескольких лицензиатов, получивших простую лицензию, создаст на этом рынке ненужную конкуренцию, которая снизит уровень цен, что в конечном счете может отразиться на объеме лицензионного

вознаграждения (если оно зависит от экономического эффекта использования лицензии). Исключительная лицензия предпочтительна также при выдаче ее на изобретение с ограниченной сферой применения, т. к. объем сбыта товаров, производимых на основе лицензии, будет невелик даже на самом обширном рынке. Исключительные лицензии выдаются обычно на товары массового производства и широкого потребления, а также в страны с емким внутренним рынком, где постоянная потребность в продукции, выпускаемой по лицензии, настолько велика, что наличие нескольких лицензиатов не будет препятствовать нормальному ходу реализации. Полная лицензия встречается редко. Обычно она выдается на новые фундаментальные исследования, требующие больших затрат и длительных сроков осуществления, используемые преимущественно в одной высокомонополизированной отрасли.

#### **7.4. Методы определения и формы лицензионного вознаграждения**

Одним из наиболее сложных вопросов при торговле научнотехнической продукцией является определение вознаграждения за использование предмета лицензионного соглашения. Затратный подход при оценке интеллектуальной собственности исключается. Дело в том, что на разработку ценного технологического нововведения могут потребоваться небольшие средства, а эффект от его использования в производстве значительно превысит эффект от внедрения дорогостоящих проектов.

Основой определения цены научно-технической продукции является величина прибыли, которую лицензиат может получить за период ее использования.

Существует несколько методов определения стоимости лицензии. Формы лицензионных вознаграждений бывают различные. В зависимости от метода подсчета их можно разделить на две группы: вознаграждения, размер которых подсчитывается на базе фактического экономического результата использования лицензии, и вознаграждения, размер которых непосредственно не связан с фактическим использованием лицензии, а заранее устанавливается и указывается в договоре, исходя из оценок возможного экономического эффекта и ожидаемых прибылей лицензиата на базе использования лицензии. К первой группе относятся такие формы, как периодические процентные отчисления и участие в прибыли лицензиата, ко второй – первоначальный платеж наличными,



паушальный платеж, передача ценных бумаг лицензиата, передача встречной техдокументации.

**Периодические процентные отчисления или текущие отчисления (роялти)** устанавливаются в виде определенных фиксированных ставок (в процентах) и выплачиваются лицензиатом через определенные согласованные промежутки времени (ежегодно, ежеквартально, ежемесячно или к определенной дате). Они исчисляются различными способами: со стоимости производимой по лицензии продукции; с суммы продаж лицензируемой продукции; с единицы выпускаемых или реализуемых изделий в виде процента к цене или себестоимости; на специально обусловленной базе (с установленной мощности запатентованного оборудования, с количества переработанного по запатентованному способу сырья, на базе стоимости переработки продукта, стоимости или количества отдельных компонентов, потребляемых в процессе производства, и т. д.).

Уровень ставок текущих отчислений в современной международной практике лицензионной торговли составляет в среднем 2–10 %. Наиболее часто встречаются ставки 3–5 %. Ставки текущих отчислений обычно дифференцируются в зависимости от вида лицензии, срока действия соглашения, объема производства лицензируемой продукции, ее реализационных цен, экспортных или внутренних продаж. Так, более высокие ставки применяются обычно при выдаче исключительной лицензии на первые годы действия соглашения и при поставках на экспорт. Более низкие ставки устанавливаются при выдаче неисключительной лицензии, на последующие годы или в случае продления действия соглашения, при продажах на внутреннем рынке. Ставки лицензионных вознаграждений обычно снижаются по мере роста производства и продаж лицензируемой продукции.

**Участие в прибыли лицензиата** как форма лицензионного вознаграждения означает отчисления в пользу лицензиара определенной части (процента) прибыли, полученной им благодаря использованию данной лицензии. Эта доля обычно колеблется от 20 до 30 % при предоставлении исключительной лицензии и до 10 % – при неисключительной лицензии. Однако в практике лицензирования эта форма встречается крайне редко.

**Паушальный платеж** – это определенная, твердо зафиксированная в соглашении сумма лицензионного вознаграждения. Паушальный платеж практикуется обычно в следующих случаях: при

передаче лицензии вместе с поставками оборудования, когда единовременный характер сделки требует и единовременного определения ее стоимости; при продаже лицензии малоизвестной фирме;

при выдаче лицензии на базе секрета производства (как гарантия от убытков в случае его разглашения); когда лицензиат не хочет допустить контроля лицензиара за использование лицензии; когда в стане лицензиата существуют затруднения в отношении перевода прибылей. Паушальный платеж может производиться как в разовом порядке, так и в рассрочку (например, 50 % – после подписания соглашения, 40 % – после поставки оборудования и передачи технической документации и 10 % – после пуска оборудования).

**Первоначальный платеж наличными** предусматривает оплату лицензиатом определенной установленной в соглашении суммыв виде единовременного взноса по частям в течение установленного соглашения срока или по выполнении определенных условий (например, через определенное число дней после подписания лицензионного соглашения или его вступления в силу; после предоставления лицензиаром технической документации).

Первоначальный платеж наличными обычно применяется как дополнение к основной форме лицензионных вознаграждений и используется в большинстве лицензионных соглашений, предусматривающих выплату вознаграждения в форме текущих отчислений.

**Передача ценных бумаг** – акций и облигаций – как форма вознаграждения по лицензионному соглашению встречается в чистом виде или в комбинации с другими формами примерно в 15 % лицензионных соглашений. Лицензиар получает чаще всего от 5 до 20 % акций лицензиата, хотя в отдельных случаях эта доля доходит до 40 %.

**Передача технической документации** как форма платежа получила распространение у японских компаний. Она предусматривает взаимное предоставление лицензий и в большинстве случаев применяется в сочетании с другими формами вознаграждения.

В условии платежа подробно оговаривается порядок уплаты лицензионного вознаграждения, а именно: валюта платежа с включением в зависимости от обстоятельств валютной оговорки; форма расчета (порядок и условия открытия аккредитива, сроки перевода платежей); база для исчисления стоимости выпускаемой продукции или стоимости продаж (при вознаграждении в форме текущих отчислений) и порядок их исчисления.

В условии платежа, как правило, предусматривается также обязательство лицензиата получить соответствующее разрешение правительственных органов на оплату и перевод платежей. В тех

случаях, когда вознаграждение зависит от экономического эффекта использо-

вания лицензии, лицензиат обязан высылать в адрес лицензиара подробный бухгалтерский отчет по взаимосогласованной форме, обязательными реквизитами которого являются количество, продажные цены, оборот по продажам лицензируемой продукции, географическое направление экспорта (если лицензия ограничена территорией) и расчетные документы.

### **7.5. Понятие «ноу-хау» и его отличительные особенности**

Впервые термин «ноу-хау» был использован в практике заключения договоров в США и Англии. Впоследствии он стал широко использоваться и в других странах. Первоначально этим термином обозначали информацию, необходимую для осуществления изобретения, специально опущенную заявителем в патентном описании, и придавали термину «ноу-хау» смысл «знать, как применить патент». С самого начала становления патентных систем по странам мира и до сегодняшнего дня изобретатели стремятся в материалах заявки на изобретение и в патентном описании не раскрывать ноу-хау, без знания которого невозможно осуществить изобретение промышленным путем.

В практике международной торговли лицензиями обычно под **ноу-хау понимаются технологические и конструкторские секреты изготовления продукции** в любых отраслях промышленного и сельскохозяйственного производства. Ноу-хау – это знания и опыт в области разработки, проектирования и промышленного освоения, производства, реализации, эксплуатации, обслуживания, текущего и капитального ремонта, новой техники и технологии. Ноу-хау – это не обязательно технические сведения. Это могут быть знания управленческого организационного, экономического коммерческого, торгового и другого, финансового или иного характера.

Одно из последних определений ноу-хау предусматривает соответствие их следующим критериям:

- научно-технические знания и опыт;
- представляют ценность;
- могут быть использованы;
- носят конфиденциальный характер;
- не защищены на национальном или международном уровне.

Когда говорят о ноу-хау, то, как правило, имеют в виду технологические, конструкторские секреты производства. Однако лицен-

зионные соглашения зарубежных фирм свидетельствуют о том, что в качестве ноу-хау в них часто фигурируют конфиденциальные сведения коммерческого характера, которые способствуют лицензиату в реализации его продукции на международном рынке. Иногда под ноу-хау подразумевают сведения управленческого характера и/или организационного характера. Случаи предоставления сведений о наиболее целесообразной организации производства и рациональном размещении оборудования для выпуска лицензионной продукции не столь уж редки.

*Содержание управленческого ноу-хау* заключается в эффективных структурах и методах управления, наиболее простых и надежных структурных связях как по вертикали, так и по горизонтали, в четком распределении обязанностей и их содержания, в функциональном взаимодействии структурных подразделений кооперирующих фирм (например, выпускающих продукцию с поставщиками, с фирмами, реализующими продукцию и эксплуатирующими ее). Большой ценностью в области управления является ноу-хау, связанное с использованием электронно-вычислительной техники и машин, и другая информация.

*Коммерческое ноу-хау* заключается в передаче знаний и опыта в области реализации продукции, содержит данные о конъюнктуре рынка, о наиболее опытных и авторитетных фирмах-посредниках, сбытовых фирмах в странах сбыта продукции, о целесообразных формах реализации продукции, организации ее рекламы и пр.

*Финансовое ноу-хау* содержит сведения о наиболее выгодных формах использования денежных средств, ценных бумаг, акций, капиталовложений с учетом изменения курсов валюты, особенностях национальных налоговых систем, таможенных ограничений, сведения о банковских объединениях, фирмах кредитования и о другой аналогичной информации. Зачастую финансовое ноу-хау тесно переплетается с коммерческим, а управленческое, в свою очередь, может также сочетаться с коммерческим. Однако по характеру сведений, знаний и опыта между ними можно провести четкую грань.

В международной практике торговли традиционными лицензиями более 50 % соглашений заключается на передачу изобретений ноу-хау одновременно, 30–35 % – только на ноу-хау, остальные – это чисто патентные лицензии. Таким образом, более 80 % традиционных лицензий – это те, по которым передается ноу-хау.

## Тема 8. ФРАНЧАЙЗИНГ КАК МЕТОД РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА

### 8.1. Сущность и содержание понятия «франчайзинг»

**Франчайзинг (предпринимательский)** – это деловые отношения, в силу которых одна сторона – франшизодатель предоставляет другой стороне – франшизополучателю право (франшизу) на осуществление на определенной территории предпринимательской деятельности, аналогичной деятельности франшизодателя, на основе предоставления последним «делового комплекса», позволяющего определенным образом производить или продавать товары либо от услуги потребителям в соответствии с условиями договора франчайзинга.

**Франшиза (franchise)** – это разрешение, предоставляемое франчайзером франчайзи на создание предприятия и на торговлю продукцией и предоставление услуг на рынке определенного типа товаров и/или услуг на основе использования «делового комплекса» согласно франчайзинговому договору.

«Деловой комплекс» включает совокупность промышленных прав и прав на интеллектуальную собственность, касающихся товарного знака, фирменного наименования, обозначения, полезных моделей, дизайна авторских прав, ноу-хау или патентов, используемых для продажи товаров или оказания услуг потребителям.

Деловой комплекс состоит из:

- охраноспособных имущественных прав, включающих фирменное наименование, товарный знак, знак обслуживания;
- неохраноспособных имущественных прав – ноу-хау, деловой опыт;
- имущественных прав и других объектов гражданского права – коммерческая информация.

*Франчайзинговый договор* определяется как договор, по которому франчайзер предоставляет франчайзи за прямое или косвенное денежное вознаграждение право на использование франшизы.

*Франшизодатель*, именуемый франчайзер, франшизер (franchiser), является продавцом «делового комплекса» и стороной договора франшизы. Как правило, в качестве франчайзера выступает авторитетная и достаточно известная рядовому потребителю крупная компания – обычно ТНК, либо ее подконтрольная компания.

*Франшизополучатель*, именуемый франчайзи (franchisee), а также оператором, арендатором, дилером, выступает как самостоятельный производитель, являющийся юридическим лицом, имеющим свой расчетный счет, самостоятельный баланс, действующий на свой страх и риск. В качестве франчайзи выступают мелкие самостоятельные предприятия, создаваемые изначально на основе франшизы, а также частные лица, только начинающие свой бизнес.

*Международный франчайзинг* (International franchising) предполагает создание франчайзером франчайзинговой системы за рубежом. Широко известны международные франчайзинговые сети «Макдональдс», «Холидей иннз», «Хилтон», «Ив Роше», «Баскин-Роббинс», «Сире Робэк», «Монтгомери уорд», «Вендиз». Большинство ведущих в мире франчайзеров имеют свои отделения более чем в 30 странах мира. Только в США и Канаде оперируют 3200 компаний (из них 2400 в США), имеющих 600 тысяч своих представительств франчайзеров в десятках стран на всех континентах мира.

## **8.2. Виды международного франчайзинга**

По способам и сфере применения различают следующие виды франчайзинга.

**Производственный франчайзинг** (Processing Franchising) предполагает отношения в рамках договора франчайзинга, которые дают право франчайзи на производство и сбыт под торговым знаком франчайзера продукции с использованием поставляемого им сырья, материалов или технологий. Франчайзер может также передавать франчайзи информацию, касающуюся маркетинга, способов продажи и обслуживания продукта. Этот вид франчайзинга широко распространен в сфере общественного питания.

**Сбытовой франчайзинг** (Produkt and Trade Name Franchising) предполагает взаимоотношения сторон в сфере торговли, при которых франчайзер передает, а франчайзи получает исключительное право, ограниченное определенной территорией, на реализацию под торговым знаком франчайзера выпускаемой им продукции. Франчайзи принимает на себя часть функций поставщика, специализируясь только на его продукции. Такого рода деятельность характерна для автомобильных дилеров, владельцев автозаправочных станций при продаже автомобильного топлива, а также при реализации безалкогольных напитков, косметики. Сюда же можно отнести сеть



магазинов или кафе типа «Севен Илевен», «Макдональдс», «Бургер Кинг», «КФС», «Вендиз».

**Сервисный франчайзинг** (Service Franchising) предполагает, что франчайзер передает франчайзи разработанную систему оказания услуг, а тот под торговой маркой франчайзера оказывает услуги потребителям. Данный вид франчайзинга распространен в сфере автомобильного обслуживания и при обслуживании кредитных карточек.

**Комплексный франчайзинг** (Business Format Franchising) предполагает полное обеспечение головной компанией франчайзера деятельности дилера-франчайзи, включая предоставление права пользования товарным знаком, разработку маркетинговой стратегии и технологии бизнеса, подготовку руководства по эксплуатации, стандартов, контроль качества продукции. Такой вид франчайзинга распространен в сфере ресторанного бизнеса, розничной торговли, индивидуальных услуг, аренды, обслуживания недвижимости. Их предоставляют компании, занимающиеся ремонтом автомашин, обслуживанием гостиниц, типографским делом, обналичиванием чеков.

### **8.3. Основные условия договора франчайзинга**

#### **1. Заголовок**

Заголовок договора может иметь следующие названия: договор франчайзинга; франчайзинговый договор; договор франшизы; франшизный договор; франчайзинговое соглашение; контракт франшизы.

#### **2. Стороны договора**

В договоре стороны могут именоваться следующим образом: франшизодатель – франчайзер, головная компания, франшизер; франшизополучатель – франчайзи, оператор, арендатор, дилер.

#### **3. Объект договора**

Объектом договора франчайзинга является передача прав на использование «делового комплекса» за установленное вознаграждение с выполнением иных оговоренных обязанностей со стороны франчайзи.

«Деловой комплекс», передаваемый франчайзером франчайзи, состоит из прав на пользование объектами интеллектуальной собственности франчайзера и дополнительных обязательств франчайзера по отношению к франчайзи.

#### **4. Обязанности франчайзи**

Франчайзи является самостоятельным субъектом хозяйственной деятельности и совершает сделки от своего имени и за свой счет. Он не отвечает по обязательствам франчайзера, за исключением ответственности перед потребителями за качество продаваемых товаров и услуг.

В данном разделе оговаривается соблюдение франчайзи требований, установленных франчайзером по использованию «делового комплекса»; соблюдение графика развития и заключения договоров субфранчайзинга.

Предоставляя франчайзи право заключения договора субфранчайзинга, франчайзер оставляет за собой право утверждение новых франчайзи. Причем франчайзи по договору субфранчайзинга передает лишь те права, которые были ему переданы, и вправе заключать договоры субфранчайзинга на срок, не превышающий срок франчайзинга. Если при этом основной договор франчайзинга будет признан недействительным, то недействительными будут признаны и все договоры субфранчайзинга.

В разделе предполагается также оговорка об ограничении конкуренции.

Такая оговорка распространяется как на франчайзи, так и на франчайзера. Для франчайзи это означает запрет:

- на осуществление самостоятельной деятельности, аналогичной сфере деятельности в рамках договора франчайзинга, в том числе и в течение определенного периода после окончания срока действия договора франчайзинга;

- на осуществление такой деятельности за пределами территории, закрепленной по договору франчайзинга;

- на заключение франчайзинговых договоров с другими франчайзерами.

Обязательства по ограничению конкуренции могут быть абсолютными либо ограничиваются определенными видами товаров (работ, услуг) категориями потребителей или сроками.

Эти ограничения могут касаться:

- запрета на создание объектов франчайзинга вне закрепленной территории;

- запрета на рекламу в месте, отличном от специально отведенного, или вне договорной территории;

- запрета на реализацию товаров определенными категориями потребителей (франчайзер может оставить за собой право непосредственных поставок товаров государственным предприятиям);

- запрета на продажу товаров определенным способом (напри-

мер, право торговли по почте может быть оставлено за франчайзером);

– временных ограничений конкуренции, привязанных либо к определенному объему продаж, либо к соблюдению графика развития франчайзинговой сети. Уплата вознаграждения за использование «делового комплекса» является одной из важнейших обязанностей франчайзи. Существуют различные способы вознаграждения, которые могут применяться как в отдельности, так и в определенном их сочетании. К ним относятся:

Паушальный платеж – когда франчайзер получает единовременную плату за переданные права на объекты интеллектуальной собственности. Фактически паушальный платеж представляет собой плату за предлагаемое франчайзером начальное обучение и в качестве возмещения понесенных им расходов, связанных с созданием нового объекта франчайзинга. Однако при этом способе платежа франчайзер не имеет прямой заинтересованности в успешной предпринимательской деятельности франчайзи.

Первоначальный платеж, уплачиваемый частями, может использоваться вместо паушального платежа. Например, 20 % уплачиваются при подписании договора, 20 % – по завершении обучения, 20 % – при открытии первого объекта. Размер первоначального взноса может составлять 14–15 тыс. дол.

Фиксированные периодические текущие платежи выплачиваются в сумме, определенной в договоре, в течение срока договора и осуществляются в виде лицензионных платежей (роялти) или сервисных платежей. Роялти, уплачиваемые франчайзи, являются для франчайзера источником дохода, получаемого за переданный «деловой комплекс» и компенсацией за проведение исследований и разработок для улучшения «делового комплекса» и предоставление информации об этих улучшениях. Размер периодически текущих платежей варьируется от 3–5 % до 25–40 % дохода франчайзи и зависит от набора услуг, предоставляемых франчайзером.

Основную часть текущих выплат франчайзер расходует на обучение операторов в учебном центре франчайзи – на самом предприятии, на периодических курсах; 0,5–2 % дохода франчайзи идут на общие рекламные кампании. На долю прибыли приходится сравнительно небольшая часть текущих платежей франчайзи – в пределах 25 %.

Отчисления от дохода, получаемого франчайзи. Обычно за стандартные услуги – выбор места расположения предприятия, обучение оператора, услуги по маркетингу, менеджменту, бухгалтерии, финансовую экспертизу – франчайзер получает 6–7 %

дохода франчайзи. Этот процент увеличивается, если франчайзер оплачивает временных работников, предоставляет информацию об источниках кредитования и гарантии по кредитам, оказывает помощь при расчете налогов, оплачивает страхование.

Вознаграждение франчайзера за дополнительные услуги предусматривается в договорах, когда франчайзер оказывает услуги по обучению; предоставляет консультации по управлению объектами франчайзинга, по форме и содержанию рекламы, по модернизации объектов франчайзинга. Часто договором предусматривается, что вознаграждение за такие услуги выплачивается франчайзи отдельно.

Специализированные платежи. К таким платежам, присущим конкретному договору, относятся депозитные, гарантии в случае регулярных поставок франчайзером товаров для франчайзи, плата за пользование компьютерной сетью, резервирования номеров при франчайзинге отелей и др.

Франчайзи берет на себя обязанность по **соблюдению конфиденциальности** в соответствии с требованиями франчайзера в отношении конкретной информации, а также обязанность принятия мер по охране указанной информации. А также согласно договору франчайзи обычно берет на себя обязанность по осуществлению за свой счет рекламы и **мер по продвижению товаров и услуг**. Иногда франчайзи обязуется израсходовать определенную сумму денег для обеспечения постоянного спроса на товары и услуги франчайзера. В зависимости от условий договора эта сумма может делиться между местными, национальными и международными объектами франчайзинговой сети.

## **5. Обязанности франчайзера**

В обязанности франчайзера входят следующие функции.

*Передача франчайзи прав на использование «делового комплекса»*

Это основная обязанность франчайзера, который при передаче франчайзи исключительного права обязуется:

- не осуществлять деятельность, аналогичную деятельности франчайзи, на территории, которая закрепляется за франчайзи по договору;

- не заключать договоров франчайзинга с иными лицами, осуществляющими аналогичную деятельность на данной территории;

- возмещать убытки франчайзи, связанные с его ответственностью перед потребителями, например, по гарантийному обслуживанию и ремонту;

- передавать всю необходимую дополнительную информацию по поддержанию конкурентоспособности «делового комплекса», его

дальнейшему развитию и совершенствованию;

- предоставлять консультационные и маркетинговые услуги;
- поставлять необходимые для эксплуатации «делового комплекса» сырье и материалы.

#### *Обучение франчайзи*

Обучение, осуществляемое франчайзером в отношении франчайзи, включает в себя следующие виды:

- обучение технологии производства товара либо предоставления услуг (например, при производстве продукции общественного питания франчайзер обучает персонал франчайзи способам приготовления продукции, а также ее реализации потребителям);

- обучение ремонту товара, а также наблюдение за тем, чтобы у франчайзи всегда имелись в наличии запасные детали и оборудование для диагностики и обслуживания (для франчайзинга, связанного с продажей товаров длительного пользования, важно, чтобы франчайзи всегда мог осуществлять их ремонт и сервисное обслуживание);

- обучение маркетингу, продаже и рекламной технике в отношении своей продукции;

- обучение методам учета и ведения предпринимательской деятельности, т. е. франчайзер обучает франчайзи тому, как вести бухгалтер, учет продаж в кредит, кадровый учет, налоговый учет, осуществление инвентаризации, а также другим финансовым и управленческим навыкам, необходимым для успешного ведения предпринимательской деятельности.

Договор франчайзинга обычно предусматривает, что расходы, связанные с обучением на предприятиях франчайзи, несет франчайзи. В состав таких расходов включаются гонорары специалистов, транспортные расходы, оплата проживания и питания приглашенных специалистов. Расходы по обучению работников франчайзи на предприятиях франчайзера несет франчайзер – частично либо полностью.

#### *Сохранение конфиденциальности*

Франчайзер заинтересован в сохранении конфиденциальности для защиты своей интеллектуальной собственности от конкурентов. Поэтому в договоре с франчайзи точно определяет, какая информация является конфиденциальной, какие меры должен предпринять франчайзи по ее охране. Кроме того, франчайзер предусматривает и меры ответственности франчайзи при несоблюдении обязательства по

сохранению конфиденциальности.

#### **6. Срок договора, изменение его условий или прекращение действия договора**

Обычно устанавливается длительный срок действия договора с тем, чтобы дать возможность франчайзеру и франчайзи окупить инвестиции, связанные с приобретением недвижимости, обучением персонала, первоначальным продвижением товара на рынке. Однако законодательство отдельных государств предусматривает ограничения по срокам передачи некоторых видов лицензий на промышленную собственность и срокам договора о передаче технологий. В некоторых государствах установлен также запрет на автоматическое продление договора на передачу патента или технологии. Эти нормы ограничивают срок действия договора.

Обычно договоры франчайзинга предусматривают, что ни одна из сторон не вправе в одностороннем порядке изменить его условия. Однако некоторые обстоятельства, изменяющие сущность франчайзинга, могут привести к необходимости изменения обязательств по договору, поэтому в договор франчайзинга включаются условия возможности изменения договора в течение срока его действия по требованию одной из сторон. Этими обстоятельствами могут быть:

- изменение наименования франчайзера;
- истечение срока действия исключительного права, входящего в «деловой комплекс»;
- переход прав франчайзера частично или полностью к новому владельцу в случае реорганизации или смерти одной из сторон договора.

Как правило, обязательства по договору прекращаются по истечении срока, на который он заключен. Возможно, как досрочное прекращение обязательств по договору по взаимному согласию сторон, так и одностороннее прекращение обязательств с возмещением понесенных убытков.

### **8.4. Преимущества и недостатки франчайзинга**

В основе развития франчайзинга лежала объективная потребность расширения бизнеса и взаимная выгода для партнеров.

**Для франчайзера** она состоит в следующем:

- обеспечивает возможность быстрого расширения бизнеса, представляя собой один из наиболее выгодных способов рыночной экспансии, поскольку позволяет: расширить территориальные границы

бизнеса; использовать неинвестиционные формы благодаря аккумуляции инвестиционных ресурсов мелких собственников; экономить на текущих издержках за счет расходов на заработную плату, а также налогов и расходов на социальное страхование, которые уплачивает оператор-франчайзи; освободиться от предпринимательского риска, который берет на себя франчайзи; позволяет осваивать новые рынки, особенно зарубежные, что является более выгодным, чем использование форм торгового представительства, поскольку обычно франчайзер, действуя под личную ответственность, проявляет большую активность, чем дистрибьютор либо агент.

**Для франчайзи** выгодность использования этой формы бизнеса состоит в следующем:

- стать собственником, юридически и хозяйственно самостоятельным предпринимателем;

- начать собственное дело при небольшом стартовом капитале под руководством опытного крупного предпринимателя, обеспечивающего ему обучение ведению дела и определенные стандарты качества предоставляемой продукции и услуг, а также возможность пользоваться известной торговой маркой и уникальными ноу-хау.

Франчайзи фактически получает, во-первых, готовое предприятие, а во-вторых, за фиксированную (обычно небольшую) плату получает следующие виды помощи:

- разработка стратегии маркетинга и рекламы; первоначальное обучение работников и подготовка в области управления; дизайн магазина и закупка оборудования; разработка унифицированной политики и процедур; централизованные закупки по пониженным ценам; постоянное консультирование по вопросам управления; выбор места и представление рекомендаций по размещению предприятия; предоставление помещения в аренду; финансирование;

- принадлежность начинающего предпринимателя к единой франшизной системе и использование признанной торговой марки значительно снижают риски; постоянная поддержка и руководство со стороны франчайзера дают возможность франчайзи научиться эффективным методам управления бизнесом и повысить свой профессионализм и компетентность;

- личная заинтересованность франчайзи в успехе дела, а именно: в максимизации дохода за счет сокращения издержек и расширении бизнеса при минимизации предпринимательского риска;

- возможность утвердиться на труднодоступном для мелкого

предпринимателя рынке за счет, использования опыта и деловой репутации франчайзера для повышения конкурентоспособности продаваемых продукции и услуг;

- возможность избежать банкротства, находясь под защитой крупной компании, предоставляющей соответствующие рекомендации по ведению бизнеса и осуществляющей контроль за деятельностью и удовлетворению стандартам качества;

- ориентация на совершенствование стандартов качества, обновление и расширение ассортимента и спецификаций, осуществляемых франчайзером; обеспечение бесперебойными поставками продукции, сырья и материалов, удовлетворяющими потребности франчайзи со стороны франчайзера;

- при недостатке у франчайзи собственных средств франчайзер может выступить в качестве поручителя по векселям при заимствовании средств в банке. Обычно франчайзи вносит в качестве собственного капитала, необходимого для начала дела, по крайней мере половину денежных средств. Остальную сумму он обеспечивает за счет продажи акций родственникам и друзьям, либо заимствования у них для покупки акций на свое имя, либо путем обращения в банк за кредитом.

Наряду с положительными чертами **франчайзинг имеет и определенные отрицательные аспекты:**

- франчайзер в определенной степени ограничивает инициативу франчайзи, вмешиваясь во все сферы деятельности франшизного предприятия, принимая важные решения, зачастую без учета мнения отдельных франчайзи;

- франчайзер определяет и тем самым навязывает франчайзи определенные объемы продаж в соответствии со своей маркетинговой политикой, которая может не соответствовать планам и возможностям франчайзи;

- ассортимент продукции и услуг, предлагаемых франчайзи, строго подчинен интересам франчайзера и направлен на ограничение конкуренции на закрепленной за франчайзи территорией.

## **ТЕМА 9. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ТОРГОВО-ПОСРЕДНИЧЕСКИЕ ОПЕРАЦИИ**

### **9.1. Понятие и виды торгово-посреднических операций**

Под *торгово-посредническими операциями* понимаются операции, связанные с куплей-продажей товаров, выполняемые по поручению производителя-экспортера независимым от него торговым



посредником на основе заключаемого между ними соглашения или отдельного поручения. Торговое посредничество в экономическом смысле – это довольно широкое понятие. Оно включает значительный круг услуг, в частности по подысканию заграничного контрагента, подготовке и совершению сделки, кредитованию сторон и предоставлению гарантий оплаты товара покупателем, осуществлению транспортно-экспедиторских операций и страхованию товаров при транспортировке, выполнению таможенных формальностей, проведению рекламных и других мероприятий по продвижению товаров на заграничные рынки, осуществлению технического обслуживания и проведению иных операций.

К *торгово-посредническим фирмам* относятся фирмы, в юридическом и хозяйственном отношении независимые от производителя и потребителя товаров (сбытовые, экспортные и другие дочерние фирмы и филиалы промышленных компаний к этой категории не относятся). Торгово-посреднические фирмы действуют в целях извлечения прибыли, получаемой либо в результате разницы между ценами закупки товаров у экспортеров и ценами, по которым товары продаются покупателям, либо в виде вознаграждения за предоставленные услуги по продвижению товаров на внешние рынки.

В современных условиях значительно расширяются функции, выполняемые торговыми посредниками, что связано с изменением структуры торгово-посреднического звена. Расширилось предоставление различных видов услуг в комплексе, в число которых входят:

- операции по организации сбыта – подысканию контрагентов, заключению сделок от имени продавца, предоставлению гарантий оплаты товара покупателем, проведению рекламных кампаний и исследований рынков;
- транспортно-экспедиторские операции; операции по транспортировке и страхованию грузов;
- финансирование торговых операций;
- технические услуги и послепродажное техническое обслуживание;
- сбор и предоставление информации о рынках.

Расширение функций торгово-посреднических фирм осуществляется также путем внедрения их в производственную сферу, т. е. создания дочерних предприятий, в том числе и за границей, по переработке и сборке продукции, куплей-продажей которой они занимаются.

Важной областью деятельности торговых фирм стало участие в *Международных консорциумах для осуществления крупных строительных проектов*. Торговым посредникам – участникам консорциумов – предоставляется возможность осуществлять для таких предприятий закупочно-сбытовые операции.

Основная цель при привлечении торговых посредников состоит в обеспечении эффективности внешнеторговых операций. Проведение операций через посредников имеет определенные недостатки: ведет к удорожанию импортных товаров и снижению доходов от экспорта, т. к. часть выручки остается у посредника. Кроме того, экспортер непосредственно не взаимодействует с рынком, он не изучает самостоятельно его конъюнктуру и потребности своего покупателя. Однако данные отрицательные моменты перекрываются следующими преимуществами использования посредников:

- использование посредников позволяет привлекать их капитал для выполнения транспортно-экспедиторских, страховых, сбытовых и сервисных операций, что дает возможность экспортеру экономить собственные средства, вкладываемые в проведение сделок;

- посредники часто берут на себя обязанности и риски по доставке товаров в страну импортера, подготовке их к сбыту (сортировке, упаковке, маркировке и т. д.);

- привлечение торговых посредников освобождает поставщика от организации сбыта товаров, т. к. посреднические фирмы часто имеют собственные складские помещения, сбытовую сеть и розничные магазины;

- посредники располагают наибольшей информацией об условиях рынка, имеют деловые связи, без них сложно обойтись, когда прямой экспорт затруднителен вследствие импортных ограничений;

- посредники имеют непосредственный контакт с потребителями, они более оперативно реагируют на изменение их потребностей и располагают информацией о конкурентоспособности продукции.

С предприятиями и организациями Республики Беларусь, намеревающимися выйти за границу по осуществлению внешнеторговых операций, и отечественными посредническими внешнеторговыми организациями: экспортно-импортными объединениями, торговыми домами, фирмами и различными дистрибьюторами могут быть заключены следующие основные виды договоров:

- договоры поставок, позволяющие посреднику закупить

товар у поставщика и продать его, но уже от своего имени и за свой счет, получив за это соответствующие вознаграждения;

– договоры комиссии, по которым посредник заключает контракты от своего имени, но за счет экспортера или импортера, получив за эту услугу комиссионное вознаграждение; договоры поручения, по которым экспортеры и импортеры доверяют посреднику заключить контракты от их имени и за их счет; за что он получает вознаграждение;

– договоры на предоставление внешнеторговыми организациями услуг по исследованию рынка, расчету цен, рекламе и других с их оплатой по соответствующим расценкам.

## **9.2. Выбор посредника**

Чтобы не ошибиться в выборе посредника, следует тщательно произвести его проверку, собрать и изучить «портфель» информации.

Прежде всего следует обратить внимание на финансовое положение кандидата в посредники. Об этом можно судить по его способности предоставить кредит покупателю или аванс экспортеру. Кроме того, получить информацию о кредитоспособности посреднической компании можно в специальных кредитных агентствах.

Следует выяснить характер продаваемого посредником товара и объем реализации. Положительным моментом является факт, что посредник выступает в качестве продавца аналогичной продукции, знает особенности ее продажи, может прогнозировать спрос, организовать сервисное обслуживание. Целесообразно установить, не является ли предлагаемая экспортером продукция сопутствующей к реализуемым товарам данным посредником.

Немаловажную роль играют наличие собственной сбытовой сети у кандидата, складских помещений, его физические возможности реализовать большие объемы товаров на случай роста в перспективе экспортных поставок.

При выборе посредника обращается внимание на его личные качества, наличие у него связей в бизнесе и деловых кругах.

Выходя на рынок незнакомой страны, надо внимательно изучить особенности национального законодательства, заключения договоров с торговыми посредниками, деловой этики. Например, в ряде стран Ближнего Востока запрещено пользоваться услугами посредников при торговле с государственными организациями, в Канаде в этом случае можно обращаться лишь к канадскому посреднику. Любая японский

посредник работает только на основе монопольного права на продажу, при этом он нанимает штат служащих для обслуживания разных экспортеров. Следует иметь в виду, что законодательство большинства стран защищает интересы местных агентов и дистрибьюторов от нежелательного для них преждевременного прекращения соглашений по инициативе экспортеров. Сумма отступного платежа доходит до нескольких миллионов долларов. В частности, крупные суммы отступного в случае расторжения договора определены законодательством Германии, Франции, Италии независимо от того, что по этому поводу предусмотрено в тексте соглашения.

Выбор внешнеторгового посредника зависит и от выполняемых им операций. В международной практике выделяют несколько видов торгово-посреднических операций: по перепродаже товаров на основе монопольного права, комиссионные, агентские, брокерские.

### **9.3. Виды международных торговых посредников**

Различие видов международного торгового посредничества определяется несколькими факторами. Основными из них являются следующие:

- переход права собственности на товар от поставщика к посреднику;
- наличие у посредника права продажи товара от своего имени;
- длительность взаимоотношений торгового посредника с поставщиком товара.

В зависимости от различных комбинаций этих факторов посредники подразделяются на сбытовых, комиссионеров, агентов и брокеров.

**Сбытовые посредники** на внешнем рынке выступают от своего имени и за свой счет. Сбытового посредника в различных странах называют по-разному: в США и Великобритании – дистрибьютором, в Германии – торговцем по договору или торговцем за свой счет, в Бельгии и Греции – концессионером, в нашей стране все более распространенным становится название такого посредника – дистрибьютор.

Сбытовые посредники заключают с поставщиком продукции контракт купли-продажи и затем продают ее от своего имени. Выполнение ими обязательств перед поставщиком обычно не зависит от выполнения перед ними условий договора покупателями.

Сбытовой посредник обладает большой коммерческой

самостоятельностью. В то же время его нельзя приравнять к простому покупателю. Отношения между экспортером и простым покупателем прекращаются после выполнения взаимных условий контракта купли-продажи. Покупатель вправе перепродавать товар на любых условиях и территории. Между поставщиком и посредником устанавливается длительное сотрудничество, которое регулируется заключенными между ними, во-первых, соглашением о предоставлении права на продажу товаров и, во-вторых, договорами купли-продажи.

В соглашении оговариваются перечень сбываемых товаров, территория сбыта, право на продажу, минимальный годовой объем реализации, обязательства посреднической фирмы о предпродажной доработке товаров, их гарантийном и техническом обслуживании, предоставлении информации о состоянии конъюнктуры рынка, согласуются взаимные обязанности сторон о содержании на складах запасов товаров, осуществлении рекламных кампаний. Кроме этого обязательно устанавливается способ определения вознаграждения посредника, срок действия соглашения, порядок его продления и досрочного прекращения.

В международной практике сложилось большое разнообразие видов сбытового посредничества – экспортные фирмы, импортные фирмы, дистрибьюторы, стокисты и др.

Экспортные *фирмы* за свой счет закупают товары на внутреннем рынке и перепродают их за границей. В зависимости от выполняемых функций и ассортимента товаров они подразделяются на специализированные, универсальные и сельскохозяйственные. *Специализированные* фирмы торгуют каким-либо одним товаром или сходными товарами. *Универсальные* – широким ассортиментом товаров массового потребления. *Сельскохозяйственные* фирмы создаются в основном в развивающихся странах и занимаются закупкой и продажей на экспорт хлопка, кофе, чая, шерсти, шелка и т. д.

*Импортные фирмы* покупают за свой счет товары за границей и перепродают их на внутреннем рынке оптовым и розничным торговцам. Такие фирмы приобрели большое значение при закупке у зарубежных экспортеров сырьевых и продовольственных товаров, при торговле машинами и оборудованием.

*Дистрибьюторы* – это фирмы в США, Англии и других странах, которые занимаются в основном импортом, как правило, имеют монопольное право на закупку и продажу определенных товаров.

*Стокисты* – это фирмы в стране импортера, которые выполняют экспортно-импортные операции за свой счет и от своего имени на основе специального договора о консигнационном складе.

**Комиссионеры** на рынке выступают и подписывают контракты от своего имени, но за счет продавца. Поставщика товаров при этом называют *комитентом*.

При заключении договоров купли-продажи комиссионер должен придерживаться согласованных с комитентом условий продажи товаров, особенно относительно цены, условий платежа, сроков поставки.

За свои услуги комиссионеры получают вознаграждение, размер которого устанавливается в виде определенного процента от стоимости реализованных товаров либо в виде разницы между более высокой ценой, по которой комиссионер совершит сделку, и ценой, назначенной комитентом. Размер комиссии зависит от многих факторов, в США он составляет 1,5–2,5 % от стоимости сделок, в Европе – в среднем 2,5–4 %.

Комиссионеры могут работать как на территории экспортера, так и импортера, вести дела по реализации или закупке продукции зарубежного и отечественного производства. Они могут также выполнять поручения зарубежных покупателей, получившие название индента (разовое поручение импортера одной страны комиссионеру другой страны на покупку партии товара у производителя страны посредника).

Разновидностью комиссионных операций является консигнация.

**Консигнаторы.** Суть консигнационных операций заключается в том, что экспортер (консигнант) поручает посреднику (консигнатору) реализацию товара со склада в течение установленного срока. Консигнатор не покупает этот товар в свою собственность, а продает от своего имени и осуществляет платежи консигнанту по мере реализации со склада товара покупателям.

Реализация через консигнационный склад дает большие возможности консигнанту в регулировании уровня цен.

На условиях консигнации реализуются в основном товары массового спроса: автомобили, тракторы, запасные части, инструмент и др.

Консигнация может быть следующих видов:

- *безвозвратная*, при которой консигнатор не имеет права возврата товара и по истечении оговоренного срока обязан купить всю

непроданную продукцию в свою собственность;

– *частично возвратная*, когда консигнатор обязуется по истечении установленного срока продажи купить у консигнанта согласованное количество нереализованного товара, а остаток продукции вернуть экспортеру;

– *возвратная*, когда весь непроданный консигнатором товар возвращается его собственнику.

**Агенты** не покупают продукцию в свою собственность и не продают ее от своего имени, они оказывают постоянное содействие в заключении сделок от имени и за счет экспортеров (принципалов).

Между экспортером и посредником обычно устанавливается длительное сотрудничество. Минимальный срок агентского соглашения, как правило, два года.

Агент и принципал не состоят в служебных отношениях, т. е. такого рода посредники не являются работниками фирмы, интересы которой представляют. Агентские соглашения, как правило, регулируют общие условия сотрудничества принципала и посредника, а поставка товара осуществляется по самостоятельным контрактам купли-продажи, заключаемым с учетом посреднических договоров.

**Брокеры** сводят заинтересованных продавцов и покупателей, сами при этом не являются стороной сделки и не участвуют своим капиталом.

В отличие от агента у брокера не устанавливаются длительные постоянные взаимоотношения с продавцами и покупателями. Брокер подготавливает проект договора и направляет его сторонам для подписания, а затем передает каждой стороне надлежаще подписанный экземпляр договора. Он не становится собственником товара и не уполномочен на получение платежей.

Посредников такого рода в разных странах называют поразному: во Франции – *куртье*, в Германии и Швейцарии – *маклерами*, в Англии – *брокерами*.

Один и тот же посредник часто на практике выступает одновременно в разном качестве. По различным видам соглашений он может быть агентом и дистрибьютором, брокером и агентом, выполнять экспортные и импортные операции.

Наиболее сложной посреднической формой является торговый дом. **Торговый дом** – это многофункциональное предприятие, осуществляющее экспортно-импортные операции по широкой

номенклатуре товаров и услуг, сочетающее в себе оптового торговца, комиссионера, брокера, финансово-инвестиционное учреждение, консалтинговую фирму и торговца лицензиями.

Торговые дома, как правило, работают по широкой номенклатуре товаров, но могут специализироваться на достаточно узком ассортименте.



#### **9.4. Договоры с внешнеторговыми посредниками**

При осуществлении экспортно-импортных операций через посредников предприятия заключают со сбытовыми посредниками, комиссионерами и агентами специальные договоры, определяющие права и обязанности сторон. Брокеры действуют по поручению, сами не выступают стороной сделки, поэтому взаимоотношения с ними регламентируются простыми соглашениями.

Содержание договоров с посредниками определяется по договоренности сторон. Заключенный и подписанный договор имеет правовую силу. В Республике Беларусь нет специального торгового кодекса, регулирующего внешнеэкономические связи. Отношения между предприятиями и комиссионерами, а также предприятиями и агентами определяются Гражданским кодексом Республики Беларусь.

В международной практике используется несколько видов договоров о посредничестве, в частности: об исключительной продаже товаров; о франшизе; комиссии; консигнации; агентский.

Работа посредников на рынках в немалой степени зависит от объема прав, которые предоставит им экспортер. Эти права могут быть: неисключительными; исключительными; преимущественными.

*Неисключительное право продажи*, при котором экспортер оставляет за собой возможность самостоятельно или через других посредников продавать товары определенной номенклатуры на договорной территории.

*Исключительное (монопольное) право продажи*, при котором экспортер берет на себя обязательства продавать товары на оговоренной территории только через данного посредника, при этом лишается права самостоятельного выхода на этот рынок

**Договор об исключительной продаже товаров.** Наименование договора не является еще полностью устоявшимся.

Этот вид договора сложился на практике, и в законодательства лишь некоторых стран (США, Бельгии) имеются нормы, регулирующие отношения сторон по данному контракту.

Обязательным условием договора является предоставление посреднику *исключительного права продажи* на определенный товар на обозначенной территории. Иногда это условие договора дополняется обязанностью посредника включать в контракты со своими покупателями положение, запрещающее им перепродажу купленных товаров.

**Договор комиссии.** Под договором комиссии понимается договор, по которому одна сторона (комиссионер) обязуется по

поручению другой стороны (комитента) за вознаграждение совершать сделки от своего имени, но за счет комитента.

При проведении внешнеторговых комиссионных операций отношения между посредником и комитентом в Республике Беларусь регламентируются главой «Комиссия» Гражданского кодекса Республики Беларусь.

В современной коммерческой практике договор комиссии получил широкое применение при проведении сделок купли-продажи товаров, фрахтования судов, страхования грузов и при выполнении различного рода банковских операций с ценными бумагами.

В договоре комиссии указывается наименование и ассортимент товара, территория реализации, право собственности на товары, условия цены и платежа, порядок выплаты вознаграждения. Многие обязанности посредника, фиксируемые в контракте, связаны с сохранностью товара комитента.

Гражданский кодекс Республики Беларусь допускает возможность отступления посредником от цены, установленной комитентом лишь в нескольких случаях:

Во-первых, комиссионер продает товар по цене, ниже назначенной ему комитентом. Это допустимо, если:

- не было возможности продать товар по назначенной цене;
- продажа по более низкой цене предупредила еще большие убытки для комитента;
- комиссионер не мог предварительно запросить комитента либо несвоевременно получил ответ на запрос.

Не доказав наступления какого-либо из этих условий комиссий, комиссионер обязан возместить комитенту разницу в ценах.

Во-вторых, комиссионер приобретает товар по цене, выше назначенной ему комитентом.

В этом случае посредник обязан немедленно известить комитента о заключении сделки по более высокой цене, а комитент, не желающий принять такую покупку, должен заявить об этом комиссионеру без промедления по получении от него извещения. В противном случае покупка считается принятой комитентом.

В-третьих, комиссионер заключает сделку на более выгодных условиях, чем указаны комитентом.

Посредник может сделать оговорку в отношении качества товаров и гарантийных сроков с учетом местного рынка. Комитент может предусмотреть в договоре оговорку о неконкуренции, право на свое участие в переговорах с третьими лицами и визирование контракта.

Обязательным условием договора комиссии является предоставление комиссионером отчета о выполнении поручений. Заключив сделку с третьим лицом, посредник должен без промедления известить об этом комитента.

Размер и способ выплаты вознаграждения определяются соглашением сторон. Комиссионер вправе требовать вознаграждение и в том случае, когда заключенная им сделка с третьим лицом не была исполнена по вине комитента. По сложившейся практике комитент не возмещает комиссионеру расходы по хранению находящегося у него имущества. Они покрываются за счет комиссионного вознаграждения.

**Договор консигнации.** Данный договор является разновидностью договора комиссии. По договору консигнации консигнант дает поручение консигнатору на продажу товаров со склада за границей в течение определенного времени (срока консигнации) за вознаграждение.

Консигнатор получает право на продажу товаров только на оговоренной территории. При этом, как правило, предусматривается условие о продаже товаров за пределы договорной территории только с письменного согласия консигнанта.

В контракте определяется максимальное количество товаров, которое консигнатор может держать у себя на складе. Ассортимент товаров строго конкретизирован. Номенклатура и количество поставляемых товаров определяются в самом тексте договора либо в прилагаемой к нему спецификации.

Сроки консигнации могут быть разными в зависимости от товара. Обычно они колеблются от 3 до 24 месяцев, а для машин и оборудования составляют 12 месяцев.

Особое значение в договоре имеют указания консигнанта в отношении цен. Могут быть установлены минимальные цены реализации, ниже которых консигнатор имеет право продавать товар только с предварительного письменного согласия консигнанта. Договор может предусматривать право консигнатора продавать товары по более высоким ценам. При этом, как правило, оговаривается, что цены не должны быть чрезмерно завышены, чтобы товары не потеряли на рынке конкурентоспособность.

В контракте определяется порядок расчета за поставленные на консигнацию товары: валюта платежа и количество дней по истечении продажи товаров, когда консигнатор осуществляет платежи в пользу консигнанта.

Основной обязанностью консигнанта является поставка товаров

на консигнационный склад к оговоренному сроку в определенном ассортименте и количестве и поддержание запасов товаров на согласованном уровне. В его обязанности может входить возмещение консигнатору расходов по содержанию консигнационного склада и найму обслуживающего персонала.

Одним из пунктов договора является порядок возврата нереализованных товаров.

Обязательным условием контракта является определение вида, размера и порядка выплаты консигнатору вознаграждения. Оно может быть в виде определенного процента от стоимости проданных товаров или разницы (ее части) между ценой, установленной контрагентом, и той более выгодной ценой, по которой консигнатор совершил сделку.

**Агентский договор.** Под агентским договором понимается договор о совершении одним лицом (агентом) действий по поручению за счет другого лица (принципала).

Агентские операции в Республике Беларусь регламентируются Гражданским кодексом (глава «Поручение»).

Конечной целью агентского соглашения является установление договорных обязательств между принципалом и третьим лицом. Как правило, обязанностью агента является лишь подыскание для предприятия клиентов, он действует от имени принципала и заключенные при его участии сделки создают права и обязанности непосредственно для принципала. Допускаются и другие способы выступления агента в отношении третьих лиц при выполнении поручения принципала, а именно:

- агент действует от своего имени, но за счет продавца, не раскрывая перед третьим лицом существования принципала;
- агент принимает на себя обязательство заключать сделки от имени и за счет продавца.

Агентские соглашения всех видов имеют одну и ту же экономическую основу. Независимо от того, как выступает агент в отношениях с третьими лицами, он действует в интересах продавца. Вся выгода от совершения сделки падает на принципала. Посредник обязан выполнить данное ему поручение в соответствии с указаниями доверителя, действуя на оговоренной территории.

Основными *обязанностями агента* являются следующие:

- исполнить данное ему поручение принципала лично;
- следовать указаниям принципала;
- предоставлять принципалу информацию и отчетность о своей деятельности.

Агент не несет ответственности перед принципалом за исполнение обязанностей третьим лицом. Исключением является агентский договор, по которому посредник принял на себя условие делькредере.

В *обязанности принципала* входит:

- принять от посредника заключенную сделку, если она соответствует условиям поручения;
- обеспечить агента средствами и материалами (чертежи, образцы, каталоги, рекламные материалы и т. п.), необходимыми для выполнения поручения;
- возместить посреднику расходы, которые были необходимы для исполнения поручения.

Одной из основных обязанностей принципала является уплата вознаграждения агенту. В агентском договоре предусматриваются размер, срок и способы уплаты вознаграждения. Срок его выплаты обычно ставится в зависимость от времени платежа третьим лицом, с которым агент заключил сделку.

## **Тема 10. ВАЛЮТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ С ЗАРУБЕЖНЫМИ ПАРТНЕРАМИ**

### **10.1. Валюта: ее сущность и классификация**

Валюта представляет собой денежную единицу государства, обращающуюся за его пределами и на внутреннем рынке, а также денежные единицы международных валютно-финансовых организаций. В таком понимании валюта имеет следующие значения:

- валюта как денежная единица страны (США – доллар, Беларусь – белорусский рубль);
- валюта как региональная денежная единица и платежное средство (евро в зоне Европейского валютного союза);
- валюта как кредитные и платежные средства, выраженные в иностранных денежных единицах и используемые в международных расчетах (облигации, векселя и др.).

Валюта может классифицироваться по различным признакам и критериям:

**По статусу валюты в сфере обращения** валюта квалифицируется как: национальная, иностранная, региональная, международная. *Национальная валюта* – это денежная единица какой-либо страны, используемая как в ее внутреннем обороте, так и во внешнеэкономических связях и международных расчетах с другими странами. К валюте Республики Беларусь, как национальной валюте,

относят: находящиеся в обращении, а также изъятые и изымаемые из обращения, но подлежащие обмену белорусские рубли в виде банковских билетов (банкнот) Национального банка Республики Беларусь монет;

– средства в белорусских рублях на счетах в банках и иных кредитных учреждениях Республики Беларусь;

– средства в белорусских рублях на счетах в банках и иных кредитных учреждениях за пределами Республики Беларусь на основании заключенных соглашений Правительством и Национальным банком Республики Беларусь с соответствующими органами иностранного государства об использовании на территории данного государства белорусских рублей в качестве законного платежного средства.

*Иностранная валюта* включает:

– денежные знаки в виде банкнот, казначейских билетов, монет, находящиеся в обращении и являющиеся законным платежным средством в соответствующем иностранном государстве или группе государств, а также изъятые или изымаемые из обращения, но подлежащие обмену указанные денежные знаки;

– средства на счетах в денежных единицах иностранных государств и международных денежных или расчетных единицах.

К региональным валютам можно отнести денежные единицы, используемые в определенном регионе (евро в ЕВС, афро – как перспективная валюта африканского). Международными валютами являются денежные знаки, свободно принимаемые в расчетах между странами и выпускаемые международными финансовыми организациями (СДР (СПЗ – специальное право заимствования) – валюта, эмитированная МВФ).

**По степени обращения на национальном валютном рынке** различается частично конвертируемая, свободно конвертируемая, неконвертируемая, внешне конвертируемая и внутренне конвертируемая валюта.

*Свободно конвертируемая валюта* – валюта, которая свободно и неограниченно обменивается на другие валюты (американский доллар, английский фунт стерлингов, японская йена, евро, канадский доллар, и т. д.).

*Частично конвертируемая валюта* – валюта стран, где применяются валютные ограничения для резидентов, а также ограничения по отдельным видам обменных операций. Частично конвертируемые валюты обмениваются только на некоторые иностранные валюты и непо всем видам международного платежного оборота.

*Неконвертируемая валюта* – валюта стран, где существует запрет обмена национальных валют на иностранные, применяются различные ограничения и запреты по ввозу и вывозу, покупке и продаже, обмену национальной и иностранных валют и другие методы валютного регулирования.

**По степени обращения на мировом валютном рынке** выделяют главные, второстепенные, экзотические валюты. К главным относят большую пятерку валют (доллар США, евро, швейцарский франк, японская йена, английский фунт стерлингов), а также канадский доллар и некоторые другие (например, австралийский доллар). К разряду второстепенных валют относят денежные единицы Сингапура, Норвегии, Швеции, Омана, Кувейта, Индии, которые обладают недостаточной ликвидностью или ограничениями по применению производных финансовых инструментов. Экзотическим валютам сопутствуют ограничения по объемам операций, рынку срочных сделок и т. д. К ним относят денежные знаки Индонезии, Таиланда, Малайзии, Вьетнама, Китая, Филиппин.

**По видам валютных операций** – валюта цены контракта, нота платежа, валюта кредита, валюта клиринга, валюта векселя, «зеленая» валюта.

*Валюта цены* контракта означает денежную единицу, которой, согласно условиям контракта, оценивается товар, *валюта платежа* – валюта, в которой оплачивается совершенная сделка. Валюта кредита представляет собой валюту, в которой будет совершаться кредитная сделка. Существуют также *клиринговые валюты* – расчетные валютные единицы, которые существуют только в форме бухгалтерских записей банковских операций по взаимным поставкам товаров и оказанию услуг между странами – участницами данного платежного соглашения. *Валюта векселя* – валюта, в которой выражено долговое обязательство. Валюты, называемые «зелеными», соответствуют валютам, используемым ЕС в проведении союзной аграрной политики.

«Зеленые» валюты непосредственно в операциях не участвуют, однако используются в инвалютных операциях аграрного сектора ЕС.

**По материально-вещественной форме:** безналичная и наличная. *Безналичная валюта* существует в виде записей на счетах. *Наличная валюта* – это платежное средство, состоящее из банкнот и монет.

Кроме указанных видов валюты могут быть резервными. *Резервные валюты* – это национальные валюты ведущих стран, которые другие государства накапливают и хранят в национальных

валютах указанных стран, используют их в международных валютнокредитных отношениях.



## 10.2. Валютный курс и влияющие на него факторы

Большое значение в современных условиях развития экономики занимает валютный курс как стержень валютной политики государства и пульс экономической динамики в целом. Оптимальное значение обменного курса может привести к достижению внутреннего и внешнегравновесия экономики, причем под внешним равновесием понимается достижение равновесия платежного баланса, а под внутренним – полной занятости.

Соотношение обмена валют называется валютным курсом. **Валютный курс** – это цена (отношение) денежной единицы одной страны, выраженная в денежных единицах другой страны. Валютный курс национальной валюты может выражаться также и в международных счетных единицах. Установление курса иностранной валюты в национальной валюте (или наоборот) называется котировкой валют.

Валюта, которая покупается или продается, т. е. торгуется, называется *торгуемой*, а валюта, которая служит для оценки торгуемой валюты, – валютой *котировки*. Обычно при обозначении валютного курса иностранная валюта выступает в качестве торгуемой, а местная – в качестве валюты котировки. Такая котировка называется *прямой*: цена определенной величины иностранной валюты выражается в переменных единицах национальной. Некоторые валюты (английский фунт) котируются противоположным методом. Это, так называемая, *обратная* котировка.

Выделяют различные виды валютных курсов: курс покупки и курс продажи; номинальный и реальный; официальный и рыночный; курсы наличных кассовых сделок и сделок на срок и т. д.

*Курс покупки* валюты – курс, по которому банки покупают торгуемую (иностранную) валюту при ее прямой котировке. Курс покупки обозначается **BUY**.

*Курс продажи* валюты – курс, по которому банк продает торгуемую валюту и покупает национальную при прямой котировке. Курс продажи обозначается как **OFFER**.

Величина, на которую курс покупки отличается от курса продажи, называется *спрэдом*. При заключении сделок между банками и их клиентами в установленные курсы обычно уже включена *маржа*. Другими словами **маржа** – это величина, на которую курс покупки или продажи валюты отличается от межбанковского курса.

*Номинальный курс* ( $E_n$ ) – это определенная конкретная цена национальной валюты при ее обмене на иностранную, и наоборот.

*Реальный курс* ( $E_R$ ) национальной валюты характеризует покупательную способность данной валюты за рубежом. Он рассчитывается путем умножения номинального курса на соотношение уровня цен в двух государствах и служит показателем конкурентоспособности национальных товаров.

Повышение реального обменного курса, т. е. более быстрый по сравнению с темпами обесценения национальной валюты рост цен, является неблагоприятным фактором для развития экономики, поскольку подрывает международную конкурентоспособность экспорта и вытесняет отечественные товары с национального рынка, замещая их импортными.

*Номинальный эффективный валютный курс* ( $E_n^e$ ) – соотношение национальной валюты к курсам валют стран основных торговых партнеров с учетом удельных весов этих стран в валютных операциях данного государства.

*Реальный эффективный валютный курс* ( $E_R^e$ ) определяется как номинальный эффективный валютный курс, скорректированный на уровень цен основных торговых партнеров.

Курс национальной валюты может быть *внутренний* – устанавливаемый по итогам торгов на внутреннем рынке, и *внешний* – устанавливаемый по итогам торгов на валютных биржах за пределами данного государства.

Классификация валютных курсов представлена в таблице 10.1.

Таблица 10.1

Классификация валютных курсов [9, с. 45, табл. 2.1]

<b>Валютный курс</b>	<b>По виду расчета</b>	Номинальный
		Реальный
		Номинальный эффективный
		Реальный эффективный
		Векселя
		Прочие
	<b>По времени осуществления операции</b>	Спот
		Форвард
	<b>По типу сторон</b>	Спроса
		Предложения
	<b>По виду валютных рынков</b>	Внутренний
		Внешний

На состояние валютного курса воздействуют *факторы структурного характера*, отражающие состояние экономики данной страны в целом и влияющие на спрос и предложение валюты. К этим факторам относятся:

- показатели экономического роста (валовой национальный продукт, объемы промышленного производства и др.);
- состояние платежного баланса;
- эмиссионная политика монетарных властей (рост денежной массы на внутреннем рынке);
- уровень инфляции и инфляционные ожидания;
- уровень процентной ставки;
- платежеспособность страны;
- доверие к национальной валюте на мировом рынке;
- репутация страны по выполнению своих обязательств.

Наряду со структурными факторами на состояние валютного курса влияют конъюнктурные факторы, которые постоянно меняются под воздействием тенденций развития на мировом рынке. Среди них необходимо выделить:

- спекулятивные операции на валютных рынках;
- степень развития других секторов мирового финансового рынка, например, рынка бумаг.

### **10.3. Валютные режимы и их классификация**

Механизм определения номинального обменного курса на валютном рынке с регламентированной долей участия государства получил название **режима обменного курса** или **валютного режима**. Различают административный и рыночный механизмы курсообразования. *Административный* режим выступает в форме множественности обменных курсов, т. е. ему присущи практика дифференцированных курсовых соотношений валют по различным видам операций, товарным группам и регионам. Использование административного валютного режима применяется как стабилизационная мера в условиях структурного кризиса экономики для снижения уровня инфляции, накопления золотовалютных резервов и т. д. Впервые множественность валютных курсов стала применяться во время экономического кризиса 1929–1933 гг. Всего множественность валютных курсов официально поддерживают более 30 государств. Среди них большинство с переходной экономикой (Армения, Азербайджан, Грузия, Чехия, Румыния и др.), развивающиеся (Замбия, Йемен, Сирия, Судан, Сома-

ли и пр.), а также в определенный период времени и индустриальные страны (Франция после Второй мировой войны, Бельгия в начале 1970-х). Республика Беларусь до сентября 2001 г., поддерживала практику множественности валютных курсов.

Выделяют три основных *рыночных* типа валютных режимов: режим фиксированного валютного курса, режим регулируемого плавления (промежуточный) и режим плавающего валютного курса. Классификация валютных режимов приведена в таблице 10.2.

Таблица 10.2

Классификация валютных режимов [9, с. 52, табл. 2.2]

Режим обменного курса	Рыночный режим	Режим фиксированного валютного курса	Официальная долларизация
			Валютный комитет
			Привязка к одной валюте
			Привязка к валютному композиту
		Промежуточный режим	Корректируемого валютного курса
			Ползущая фиксация (скользящая)
			Ползущего коридора
			Скользящего коридора
	Режим плавающего валютного курса	Управляемый («грязный»)	
		Независимый («чистый»)	
	Административный режим	Множественность обменных курсов	

**Режим фиксированного валютного курса** – официально установленное соотношение между национальными валютами, допускающее временное отклонение от него в одну или другую сторону, как правило, не более чем на 2,25 %. Режим фиксированного валютного курса включает в себя определенные механизмы курсообразования:

– *официальная долларизация* – это употребление валюты других стран в качестве законного платежного средства. Пользуются данным режимом преимущественно малые страны с небольшим населением,

интегрировавшиеся в экономику своих ближайших соседей (Андорра – французский франк, испанская песета/евро; Кирибати – австралийский доллар и собственные монеты; Либерия – доллар США; Лихтенштейн – швейцарский франк; Маршалловы острова – доллар США и др.);

– *валютный комитет* – фиксация курса национальной валюты к иностранной, причем выпуск национальной валюты полностью обеспечен запасами иностранной (резервной) валюты;

– *привязка курса к одной валюте* – привязка курса национальной валюты к курсу наиболее значимых валют международных расчетов. Курс, фиксированный к доллару США, имеют многие страны Латинской Америки, Африки), некоторые страны с переходной экономикой;

– *привязка курса к валютному композиту* – привязка курса национальной валюты к курсам коллективных денежных единиц, таким как СДР, или к различным корзинам валют стран – основных торговых партнеров. К СДР фиксируют курс своей национальной валюты Ливия, Мьянма и Сейшельские Острова. К другим корзинам валют, оставленным на усмотрение самих стран, фиксируют свои курсы Бангладеш, Ботсвана, Бурунди, Фиджи, Исландия, Иордания, Кувейт и др.).

*Режим регулируемого плавания (промежуточный)* – официально определенное соотношение между национальными валютами, допускающее небольшие колебания валютного курса в соответствии с установленными правилами. Данный режим включает в себя следующие подтипы:

– *режим корректируемого валютного курса* – автоматическое изменение курса в соответствии со сменой определенного набора экономических показателей. Текущий валютный курс может автоматически меняться, например, вслед за изменением уровня инфляции в самом государстве и стране – основном торговом партнере;

– *ползущая фиксация (скользящая)* – механизм установления валютного курса как процента колебаний вокруг центрального паритета, предусматривающий регулярное его изменение на определенную величину;

– *режим ползущего коридора* – валютный режим, при котором поддержание колебаний курса валюты проходит в определенных границах ее паритетной стоимости – зафиксированного соотношения между валютами. Для реализации режима используются две методики: «оглядывания», базирующейся на изменениях уровня инфляции прошлого периода, и «предугадывания», основанной на ожидаемом

или целевом уровне инфляции. Ширина коридора может колебаться от 1 % до 20 % (по 10 % в каждую сторону от паритета);

– *режим скользящего коридора* – установление пределов колебания курса национальной валюты в номинальных терминах без определения центральной паритетной стоимости. В этом случае просто определяются границы в национальной валюте, в пределах которых может колебаться валютный курс.

*Целевые зоны* – параметры валютного курса, к которым страна считает необходимым стремиться. На определенный период времени для стимулирования тех или иных сфер экономики правительство может считать целесообразным поддержание несколько заниженного курса национальной валюты (например, для форсирования экспорта и выправления диспропорций в платежном балансе) или сокращение до минимума колебаний курса (для ограничения инфляции). При данном валютном режиме номинальному обменному курсу разрешено плавать в пределах определенной зоны.

**Режим плавающего валютного курса** – курс свободно изменяется под воздействием спроса и предложения, на которые государством может при определенных условиях оказывать воздействие путем валютных интервенций. Обычно плавающим считается валютный курс, который может изменяться в любых пределах, причем эти пределы законодательно не устанавливаются. Механизм курсообразования при данном режиме подразделяется на управляемое («грязное») и независимое («чистое») плавание.

*Режим управляемого плавающего валютного курса*, или «грязное» плавание – курс устанавливается валютным рынком, а не центральным банком, но с частыми его изменениями. Причем эти изменения не носят автоматический характер и принимают во внимание такие широкие макроэкономические показатели, как состояние платежного баланса страны, объем международных резервов, развитие параллельного рынка валюты.

*Режим независимо плавающего валютного курса* – курс, который определяется на основе соотношения спроса и предложения на валюту на валютном рынке при невмешательстве государства в этот процесс.

#### **10.4. Валютные условия контракта**

Как отмечалось выше, правовой формой международной коммерческой сделки является договор. В основе всех договоров лежит

договор купли-продажи, который в международной практике называется контрактом. Этот документ имеет определенную форму, и помимо условий, изложенных выше, при его составлении требуется соблюдать:

1) валютные условия (валюта цены; валюта платежа; курс пересчета валюты в валюту платежа; оговорки, защищающие стороны от риска потерь);

2) финансовые условия (условия расчетов; меры против необоснованной задержки платежа; формы расчетов; средства расчетов).

**Валюта цены, валюта платежа.** Цена товара выражается в контракте количеством денежных единиц, которое должен заплатить покупатель продавцу в той или иной валюте за доставленный товар или оказанную услугу на условиях, указанных в контракте. Современная рыночная экономика внесла существенные изменения в схему перелива капитала и формирования стоимости товара различными методами. Валюта цены и расчеты с зарубежными партнерами в контрактах существенно различаются в зависимости от того, к какой стране принадлежит торговый партнер.

Межгосударственные соглашения о товарообороте и платежах России со странами, с которыми расчеты ведутся в свободно оборотимой валюте (СКВ), предусматривают, что платежи по торговыми другим операциям могут производиться в любых валютах в соответствии с валютными режимами договаривающихся стран. Экспортер нашей страны заинтересован в том, чтобы и валютой цены, и валютой платежа была определена одна из свободно конвертируемых валют. Это, в частности, защищает от валютных потерь.

При импорте из промышленно развитых стран цены на товары устанавливаются в контрактах с иностранными поставщиками по общему правилу в национальной валюте страны-поставщика. Постоянно действующие рекомендации в данном случае не выдаются, т. к., во-первых, это предмет взаимного согласия, и, во-вторых, курсы валют постоянно меняются, иногда довольно резко.

Предлагается в общем случае придерживаться следующего правила: «множественность курсов вызывает необходимость предельно точной формулировки прав и обязательств сторон при заключении обязательств, из которых вытекает необходимость пересчета валюты цены в валюту платежа во избежание различных толкований.

При выборе **валюты цены** экспортер ориентируется на «твер-

дую», импортер – на «мягкую», курс которой снижается. При выборе **валюты платежа** экспортер ориентируется на «мягкую» валюту, а импортер – на «твердую».

Валюта цены может быть определена торговым или платежным соглашением между соответствующими странами, она может быть обусловлена торговыми правилами или обычаями.

*Пересчет валют.* В технике пересчета валют также имеются определенные моменты, которые необходимо учитывать договаривающимся сторонам.

В случае, когда валюта цены и валюта платежа не совпадают, указывается пересчет валюты цены в валюту платежа. При этом в контракте необходимо записать:

- дату пересчета. Возможны следующие варианты: на день поступления контракта; на день платежа; наиболее распространен: вечер предыдущего рабочего дня; не шестьюющий дню платежа;

- курс пересчета. Применение при пересчете валют курса продавца выгодно для экспортера поскольку он за единицу иностранной валюты получит больше национальной валюты страны покупателя, и соответственно такой курс менее выгоден импортеру. Поэтому в контракте должно содержаться четкое указание на этот счет; если же нет положений, обязательных для портера, для пересчета чаще пользуются средним курсом (курса продавца и покупателя);

- вид платежного документа: телеграфный перевод; почтовый перевод; курс тратт. По умолчанию применяется курс телеграфного перевода;

- место. Чаще всего принимается национальный рынок платежа.

*Оговорки, защищающие стороны от риска потерь.* Чтобы избежать возможных потерь от пересчета валют, участники внешнеторговых сделок при определении валюты цены товара и валюты платежа должны учитывать не только конъюнктуру соответствующего товарного рынка, характера товара, торговые обычаи, но и необходимость принятия соответствующих мер. В противном случае обозначенная цена может оказаться ниже фактически произведенных расходов на изготовление проданного товара.

Одним из способов нейтрализации или уменьшения негативных последствий валютных рисков может служить сокращение сроков между заключением сделок и осуществлением расчетов по ним, ускорение платежей.

Существуют и специальные методы страхования валютного



риска.

**Фиксация цены** экспортного товара в более стабильной валюте с последующим платежом в более «мягкой».

**Мультивалютная оговорка.** Предусматривает корректировку цены при изменении курса, т. е. в договоре фиксируется курс валюты, при котором цена на товар остается неизменной. Далее вводятся поправочные коэффициенты к цене (больше или меньше 1,0) соответственно изменению базового курса. Если речь идет об одной валюте, то это односторонняя оговорка, а если указывается курс к нескольким валютам, то это мультивалютная оговорка.

Однако данный вид оговорки сопряжен со сложными расчетами, поэтому мультивалютная оговорка заменяется в настоящее время оговоркой об изменении суммы платежа в зависимости от изменения курса СПЗ или евро.

**Индексная оговорка.** В качестве гарантии от потерь может быть использован характер определения цены товара. Индексная оговорка как оговорка о пересмотре цен предусматривает, что цена товара и сумма платежа изменяются в соответствии с изменением к моменту платежа определенного индекса цен, обусловленного в контракте, по сравнению с моментом заключения сделки (например, индекса оптовых цен).

**Оговорка о скользящих ценах** (эскалаторная оговорка) – также разновидность оговорки о пересмотре цен. Она предусматривает фиксацию в контракте условной (отправной) цены, которая к моменту расчета может быть пересмотрена в зависимости от изменения ценообразующих факторов.

**Компенсационная сделка**, т. е. взаимная поставка товаров в равной стоимости, также является разновидностью защиты от обесценения валют. Аналогичный смысл имеет страхование бартерной сделки.

Заключение **форвардных сделок** банком по просьбе заявителя. В этом случае банк покупает на бирже по существующему в данный момент курсу обязательство по выплате интересующей заявителя валюты к сроку платежа. Риск обесценения валюты, равно как и всю прибыль при повышении курса покупаемой валюты по отношению к другим валютам, получает продавец такого обязательства.

**Условия расчетов.** В контрактах возможно применение следующих вариантов условий расчетов.

**Расчет в кредит**, т. е. кредит экспортера импортеру или выдача аванса импортером экспортеру. Если покупатель не в состоянии осу-

ществить покупку за счет собственных средств, а продавец заинтересован в сбыте товара, то продавец отказывается от немедленной оплаты товара покупателем и в этой сделке выступает кредитором (кредит поставщика).

**Покупка за наличные** – это платеж в период от момента готовности товара к отгрузке до поступления товара или документов покупателю (импортеру).

Нередко возможно **сочетание покупки за наличные** (на часть товара) **и в кредит** (на оставшуюся часть).

*Мера против неплатежа.* При заключении контракта партнеров не столько интересует пеня, штраф, неустойка, упущенная выгода в качестве имущественной ответственности сторон при невыполнении своих обязательств, в частности, при несвоевременной оплате, сколько гарантия против неплатежа, поскольку обязательства частных фирм не обладают достаточной надежностью.

Самая верная гарантия – правительственные соглашения, банковская гарантия, гарантия крупного предприятия.

## **Тема 11. ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНИКА ПРОВЕДЕНИЯ ОПЕРАЦИЙ СОСТЯЗАТЕЛЬНОГО ТИПА**

### **11.1. Организация биржевой торговли**

#### **11.1.1. Товарная биржа и особенности биржевой торговли**

*Товарная биржа* – это постоянно действующий рынок, на котором продаются и покупаются однородные товары без их предъявления (зерно, лес, нефть, цветные металлы и др.) по описанию или образцам.

Биржевое дело развивается на протяжении нескольких столетий. Одними из первых были учреждены биржи в Антверпене в 1531 г., в Гамбурге – в 1558 г. В России первые биржи появились в начале, а в США – в конце XVIII века.

В своем развитии товарные биржи прошли путь от сделок на наличный товар к сделкам на реальный товар с поставкой через какое-то время после заключения контракта, затем перешли к современным фьючерсным сделкам, не требующим получения реального товара.

Биржевые операции оказывают большое влияние на цены мирового рынка и конкретных контрактов, на оценку результатов хозяйственной деятельности промышленных и торговых фирм.

В основном к биржевым товарам относится сельхозпродукция, минеральное сырье и продукты его переработки.

Большинство непродовольственных и машинно-технических товаров не может быть реализовано на бирже, т. к. они обладают множеством различных качественных параметров. Бирже также присущи следующие наиболее характерные свойства:

- осуществление купли и продажи не товаров как таковых, а контрактов на их поставку;

- контракты продаются только на стандартизируемые виды товаров, которые можно продавать крупными партиями по образцам или техническому описанию;

- регулярность торгов, позволяющих сосредоточить на бирже большое число покупателей, продавцов, определить базисные рыночные цены;

- свободная купля-продажа и продажа контрактов, когда покупатель волен выбрать продавца, а продавец – покупателя;

- свободное движение рыночных цен, формирующихся под влиянием реального соотношения спроса и предложения;

- осуществление торгов по единым биржевым правилам, действие которых организует рынок;

- активное и непосредственное участие в торгах биржевых посредников (брокеров).

По форме организации биржи делятся на публичные и частные. На публичных биржах право совершать сделки предоставляется как членам биржи, так и предпринимателям. Частные биржи обслуживают только своих членов, наделенных монопольным правом на заключение сделок.

По степени участия посетителей в биржевых торгах товарные биржи делятся на открытые и закрытые. В торгах на закрытых биржах могут принимать участие только биржевые посредники (брокеры), а на открытых – помимо брокеров, также и посетители.

Современные товарные биржи за рубежом в основном являются закрытыми.

### **11.1.2. Биржевые операции**

Все участники международной торговли, желающие купить или продать товар обращаются с поручениями к брокерам, которые подписывают соглашение с клиентами с указанием пределов цен, сроков продажи, объемов товаров и размера вознаграждения за услуги.

Брокеры имеют право по своему усмотрению проверять наличие и сортность товара, затребовать иную информацию, необходимую им для выполнения поручений клиента.

Используются два основных метода ведения биржевого торга: публичный и торговля «шепотом». При публичной торговле торги проводятся с помощью выкриков и дублированием сигналов руками. Сигналы имеют определенную кодировку, понимаемую брокерами и маклерами. При торговле «шепотом» торги проводятся с помощью устной договоренности брокеров, дополняемой обменом письменными контрактами до начала следующего рабочего дня биржи, котировки же сообщаются после завершения рабочего дня.

На биржах производится два вида сделок: на реальный товар («спот») и срочные (фьючерсные) сделки.

Продавец реального товара доставляет его на склад биржи (обычно в течение двух недель) и получает за него свидетельство (варрант), передаваемое покупателю при уплате. Сделки на реальный товар можно заключать с поставкой через 2–3 месяца и на более длительные сроки. В этом случае сделки называются «форвард», а цены при этом корректируются после реальной поставки товара.

Цены «спот» и «форвард» биржевые комитеты публикуют.

Для обеспечения гарантий более качественного исполнения обязательств сторон по фьючерсному контракту на биржах созданы расчетные палаты, через которые оформляются контракты между покупателями и продавцом. Расчетная палата является техническим посредником между контрагентами и благодаря ее деятельности гарантируется выполнение обязательств покупателем и продавцом даже в случае нарушения обязательств одной из сторон путем замены контрагентов. С помощью расчетной палаты достигается также обезличенность сделок.

В состав членов расчетной палаты входят крупные брокерские и торговые фирмы, которые обеспечивают ее необходимыми финансовыми средствами, позволяющими гарантировать выполнение любой биржевой сделки. Финансовые средства расчетная палата формирует за счет поступления их от всех членов, которые, в свою очередь, получают гарантийный задаток от клиентов, желающих приобрести или продать фьючерсный контракт. Задаток должен быть внесен в день сделки, эти средства размещаются на отдельном условном счете и не могут изыматься до тех пор, пока биржевая операция не будет завершена заключением противоположной (офсетной) сделки.

Быстрое развитие биржевой торговли в 70-е и 80-е годы произошло из-за резких и трудно прогнозируемых колебаний на товарных рынках. За день цена может измениться на 3–5 %, за неделю

– на 10–15 %, а за год – в два раза и более.

Для уменьшения рисков фирмы прибегают к подстраховочным операциям на бирже путем дополнения обычных коммерческих сделок на рынке реального товара фьючерсными. Колебание цен и возможность в небольшой срок получить большую прибыль привлекают на биржу и спекулянтов.

И спекулятивные, и страховые операции включают всегда сделки фьючерсные (на продажу или приобретение несуществующего товара) и офсетные (обратные им).

Для избежания потерь от изменения цен применяется операция страхования (хеджирования).

Предположим, акционерное общество имеет на складе партию пшеницы. Представитель этого общества дает брокеру указание 16 продать фьючерс на эту партию. При наступлении времени продажи реального товара со склада владелец дает брокеру задание ликвидировать фьючерс, т. е. купить эту партию. Если цена пшеницы упадет, то владелец при ликвидации фьючерса получит в расчетной палате биржи сумму, покрывающую потерю цены; если цена на нее вырастет, то владелец доплатит сумму при ликвидации фьючерса.

А так как товар остался у прежнего владельца, то теперь он его продаст по новой цене. И таким образом хеджирование позволяет избежать потерь при колебании цен. Небольшие расходы владелец все же имеет, т. к. требуется оплатить услуги брокеру, но они незначительны по сравнению с теми, что возникают при движении цены.

Эффект хеджирования основан прежде всего на том, что цены контрактов на реальный товар следуют биржевым котировки, которые лежат в основе заключения и ликвидации фьючерсных контрактов.

В этом случае использование биржи повышает надежность выполнения контракта на реальный товар, на который можно заключать сделки с последующей фиксацией цены. Такая сделка называется

«онкольной». Для осуществления ее одна сторона предоставляет право другой установить цену в любой момент в период между подписанием контракта и поставкой товара.

Преимущества, которые дают биржевые операции?

*Во-первых*, достигается снижение рисков возможных неблагоприятных изменений цен как для импортеров, так и для экспортеров. Биржевые контракты фиксируют только уровень цен. В случае неправильного прогноза цен от контрактов можно избавиться

без больших потерь, а при покупке реального товара ошибку в прогнозе исправить уже невозможно. *Во-вторых*, хеджирование дает возможность повысить надежность внутрифирменного планирования. Зафиксированная цена на бирже на большой период времени вперед позволяет экспортерам наиболее удобное время продать товар наивыгоднейшему покупателю. А импортер, не привязываясь к одному поставщику, может регулировать свои закупки реального товара по времени, сорту и качеству. *В-третьих*, благодаря биржевым операциям удастся скрыть появление на рынке крупных экспортеров и импортеров за счет анонимности большой емкости биржи по сравнению с рынком реального товара.

*В-четвертых*, для небольших экспортеров и импортеров биржевые контракты обеспечивают надежность исполнения обязательств контрагентами. Надежность обусловлена, прежде всего тем, что стороны рассчитываются друг с другом через расчетную палату, а биржевой комитет надежнее любого конкретного партнера.

*В-пятых*, биржа дает возможность экспортеру расширить емкость рынка. В случае понижения цен и отсутствия спроса на реальный товар экспортер имеет возможность продать биржевые контракты, а затем либо откупить их после реализации товара, либо поставить товар по биржевым контрактам.

*В-шестых*, на основе хеджирования удастся снизить расходы по финансированию торговли. Для сделок с хеджируемым товаром банки предоставляют ссуды на большую сумму и по более низким процентным ставкам, т. к. товар в случае вынужденной его реализации банком будет продан без потерь в цене.

## 11.2. Организация мировых торгов

**Торги** – это способ выдачи заказов на поставку крупной партии оборудования или на строительство объектов на основании заранее разработанных условий, изложенных в специальном документе тендере, на основе конкурса, проводимого заказчиком (покупателем) между несколькими поставщиками (продавцами).

С помощью торгов в настоящее время размещают заказы на поставку машин и оборудования, проведение научных, проектных, изыскательских и строительных работ.

Правительства многих стран поощряют размещения заказов организации совместно с госсектором через торги.

Сложность проводимых исследований и строительных работ

требует активного привлечения инжиниринговых фирм, специализирующихся в узких видах деятельности и способных справиться с задачами на уровне последних достижений науки и техники.

Заказчики для проведения торгов создают тендерные комитеты, в которых работают технические и экономические эксперты, администрация. Возглавляют комитеты руководители, ответственные за конкретный участок деятельности.

Тендерные комитеты объявляют о проведении торгов, публикуют их условия, делают анализ поступающих предложений, предлагают решения о передаче заказов.

*Торги могут быть открытые и закрытые.* Открытые торги объявляются в газетах и журналах. Участвовать в них могут все желающие. Степень сложности выполняемых работ при открытых торгах ниже, чем при закрытых.

Поставщики (продавцы) должны купить условия у тендерных комитетов за символическую величину – от сотен долларов до нескольких тысяч, тем самым демонстрируется намерение покупателя привлечь к работе крупные, солидные фирмы-продавцы.

При открытых торгах за получение заказов конкурируют десятки фирм, консорциумов.

Предложения участников торгов, оформленные по установленным правилам, должны быть направлены непосредственно заказной корреспонденцией, через агентскую фирму или через своего представителя организации, объявившей торги. Направляются предложения в точно указанные сроки.

Одновременно с подачей предложения на строительство объекта или поставку оборудования фирма-оферент вносит гарантийный залог в пользу организации, выступающей заказчиком. Величина гарантийного залога составляет от 1 до 5 % общей суммы предложения. Залог размещается в одном из банков. Фирмам, проигравшим торги, гарантийный залог возвращается по истечении предусмотренного условиями времени.

При проведении закрытых торгов предложения на участие в них тендерные комитеты рассылают наиболее известным и авторитетным поставщикам (продавцам), зачастую выполняющим заказы на мировом уровне.

Обычно закрытые торги ориентированы на поставку дорогостоящего оборудования, сложные строительные и монтажные работы, и зачастую эти объекты создаются на условиях «под ключ».

По особо важным объектам закрытые торги проводятся в два

этапа: вначале открытые преквалификационные торги, а затем – закрытые торги.

Преквалификационные торги необходимы тендерным комитетам для ознакомления с достижениями фирмы-продавца не только в бумажных пакетах, но и непосредственно на созданных ими объектах в любой точке земного шара. И по результатам первого этапа отбираются фирмы, которые допускаются для участия во втором этапе.

Тендерные комитеты внимательно изучают все технические характеристики, смету расходов, сроки платежа, сроки создания объекта и другие документы, представленные фирмами и консорциумами. Обычно передача документов в комитеты происходит перед закрытием торгов во избежание утечки информации к конкурентам.

В условиях жесткой конкуренции в международной торговле при закрытых торгах возможен тайный сговор, при котором его участники обмениваются информацией о предложениях по участию в торгах. При этом они заблаговременно определяют, кто из них предложит самые выгодные условия, которые его должны вывести в победители.

Выиграв торги, победитель рассчитывается за оказанную помощь с участниками сговора. Подобная сделка является мошенничеством, имеет секретный характер, подрывает основы свободной конкуренции.

При гласных торгах тендерные комитеты проводят публичное вскрытие конвертов в день окончания торгов. Если торги негласные, то эта процедура отсутствует.

Затем тендерные комитеты несколько месяцев изучают все предложения продавцов, используя весь арсенал приемов и средств анализа технических, коммерческих, юридических сторон этих предложений. Вовремя изучения предложений комитеты, как правило, посылают запросы для уточнения и разъяснения ряда позиций, что, разумеется, приводит к некоторой утечке информации, но и позволяет покупателю уточнить не только технические параметры, а и стоимость работ.

При гласных торгах в печати публикуется материал о передаче заказов победителям, при негласных – не публикуется, а сообщение направляется победителю.

Во всех странах выигравший торги oferent обязан внести второй залог в качестве гарантий выполнения заказа. Размер залога заключен в пределах 5–10 % стоимости заказа. В эту же сумму засчитывается и первый гарантийный залог.

В случае отказа oferenta-победителя от выполнения заказа оба гарантийных залога переходят в собственность заказчика, имеющего



право заключать контракт с другим поставщиком. После выполнения заказа гарантийные залоги возвращаются поставщику.

## 11.3. Организация аукционной торговли

### 11.3.1. Сущность и классификация международных аукционов

*Международные товарные аукционы* представляют собой специально организованные, периодически действующие в определенных местах, рынки. Здесь путем проведения публичных торгов в заранее обговоренное время и в специально назначенном месте осуществляется продажа предварительно осмотренных покупателем товаров, которые переходят в собственность покупателя, предложившего наибольшую цену.

На аукционах производится продажа товаров, обладающих индивидуальными свойствами. Это исключает возможность замены партий одинаковых по названию товаров, т. к. они могут иметь различные свойства – качество, внешний вид, вкус и т. д. Поэтому аукционные товары до продажи на аукционе должны быть осмотрены или дегустированы покупателем. Предварительный осмотр является обязательным условием аукционной торговли, т. к. ни организаторы аукциона, ни продавцы после продажи товара с аукциона не принимают никаких претензий в отношении качества товара (кроме скрытых дефектов).

Основными предметами торга на международных аукционах являются пушно-меховые товары (в сырье и переработанные), невытара шерсть, щетина, чай, табак, овощи, фрукты, цветы, рыба, тропические породы леса, скот (в основном лошади). Для таких товаров, как пушнина, невытара шерсть, чай, табак аукционная форма является важнейшей формой реализации на международном рынке.

Аукционы дают возможность:

- создать открытую конкуренцию, определить цену на товар, быстро его реализовать по выгодной покупателю цене;
- дают возможность покупателю самостоятельно проверить качество товара;
- гарантируют поставку товара, который уже находится на складе аукциона. Международные аукционы классифицируются по следующим признакам.

*По времени проведения* аукционы делятся на:

- **регулярные** аукционы проводятся специальными аукционными фирмами в том самом месте, в определенное время;
- **нерегулярные** аукционы проводятся тогда, когда возникает необходимость продажи товара.

*По форме организации торговли* выделяют:

– **открытые** организовываются акционерным товариществом, которое монополизировало торговлю определенным видом товара и которое диктует на него закупочные цены; покупатели являются непосредственными участниками аукциона;

– **закрытые** организовываются специальными брокерскими фирмами, которые занимаются перепродажей товаров; покупатели и продавцы непосредственно не принимают в них участия.

*По источнику получения прибыли* аукционы бывают:

– аукционы, получающие прибыль за счет разницы между ценой перепродажи и покупательной ценой;

– аукционы, которые осуществляют перепродажу товаров независимых производителей на условиях комиссии; размер комиссионных зависит от суммы соглашения и типа товара;

– смешанная модель деятельности аукциона, по которой фирма выполняет одновременно операции по перепродаже и комиссионные операции.

*По признаку функциональной направленности* аукционы бывают:

– **торговые** (фирмы) имеют в своем распоряжении соответствующие помещение, оборудование, квалифицированный персонал;

– **торгово-производственные** (фирмы) имеют также собственное производство, что позволяет завершать процесс подготовки товара к продаже.

*По характеру деятельности* аукционы бывают:

– **специализированные фирмы;**

– **брокерско-комиссионные фирмы;**

– **аукционные фирмы, принадлежащие кооперативам или союзам фермеров.**

*Специализированные фирмы* занимаются организацией аукционов и продажей на них аукционных товаров как за свой счет, так и на комиссионных началах и берут на себя выполнение всех функций по подготовке и проведению аукционов. Зачастую они выдают продавцам ссуды под их товары, переданные аукционной фирме для продажи с аукциона.

Специализированные аукционные **брокерско-комиссионные фирмы** играют ведущую роль в торговле чаем, шерстью, табаком, пушно-меховыми изделиями и другими товарами. Обычно они организуют аукционы и продают на них товары по поручению своих клиентов за комиссионное вознаграждение.

### 11.3.2. Техника проведения международных аукционов

Организация и техника проведения международных аукционов имеют свои специфические особенности, которые определяются характером товара. Вместе с тем в их организации есть много общего.

Различают четыре стадии проведения аукционов: подготовка аукциона; осмотр товаров; аукционный торг; оформление и исполнение аукционной сделки.

*В период подготовки аукциона*, который иногда длится несколько месяцев, владелец товара доставляет его на склад организатора аукциона. В течение подготовительного периода проводится подготовка товара к реализации, составляются каталоги, осуществляется рекламная деятельность.

Подготовка, например, пушного аукциона начинается за два-три месяца до предстоящего аукциона. Владелец, желающий реализовать свой товар на аукционе, доставляет его на склад аукционной компании. Специалисты аукционной компании производят необходимую сортировку и подборку товара по возможно однородным качественным признакам. Рассортированный товар разбивается на партии, которые называются лотами. В лот подбирается товар, однородный по качеству: чем ценнее шкурки, тем их меньше в лоте. Например, лот белки, как правило, состоит из 3 тыс. шкурок, норки – 150–350 шкурок, соболя – 5–50 шкурок. Каждому лоту присваивается номер, под которым он заносится в каталог данного аукциона с указанием сорта и количества единиц товара в данном лоте. На основании каталогов порядке нумерации происходит продажа товаров на аукционных торгах. Обычно в каталоге одинаковые по качественным показателям лоты следуют один за другим, образуя ряды-стринги. Из каждого лота или стринга берется образец, который должен полностью соответствовать по всем качественным признакам товару, находящемуся в данном лоте или стринге.

Одновременно с подготовкой аукционных лотов и образцов подготавливается каталог.

В каталоге помещаются условия аукционной продажи: порядок осмотра товаров, порядок продаж и фиксации цен, порядок заключения контрактов, право продажи товара третьим лицам, порядок снятия товара с торгов, порядок оплаты аукционных товаров с указанием банков, через которые должно производиться открытие аккредитивов и оплата.

В подготовку аукциона входит также оповещение возможных покупателей о месте и времени проведения аукциона, о количестве и ассортименте товаров, предлагаемых на аукционе. Для этого за полтора–два месяца до начала аукциона в общей и специальной прессе помещаются рекламные объявления, в которых указываются дата и место проведения аукциона и примерное количество товаров, предлагаемых к продаже. Постоянным и возможным покупателям аукционные компании высылают рекламную брошюру-проспект, в которой указываются основные условия данного аукциона и прилагается приглашение принять участие в торгах.

**Осмотр товаров покупателями**, предполагающими принять участие в аукционном торге, – это вторая стадия в проведении аукциона. Осмотр товаров обычно начинается за неделю или за 10 дней до открытия торгов. Количество дней, отведенных для ознакомления с аукционной коллекцией, зависит от ее размеров и от рациональной организации осмотра. Сокращение сроков, отводимых для осмотра, достигается путем совершенствования оборудования залов, где проводится осмотр товаров (установка удобных вешалок для пушнины, специальных столов для осмотра образцов, ламп дневного освещения, штор на окнах, подвижных тележек для образцов).

Предварительный осмотр товаров является обязательным, т. к. по условиям аукционного торга претензии в случае обнаружения дефектов в товаре (кроме скрытых) после покупки не принимаются. Осмотр товаров проводится в специальных помещениях, где размещаются отобранные от каждого лота образцы товаров. Образцы должны полностью отражать все особенности товара в представляемом ими лоте. Организаторы аукциона несут за это ответственность.

**Аукционный торг** является третьей стадией в проведении аукциона. Он открывается в заранее назначенный день и час и проводится обычно в специальном аукционном зале, имеющем вид амфитеатра. За столом на возвышении перед покупателями располагается президиум аукциона – аукционист, ведущий продажу, и его помощники, в задачу которых входит наблюдение за поведением покупателей, принимающих участие в торге. Над столом вывешивается табло, где загораются порядковые номера предлагаемых к продаже лотов. Покупатели размещаются за отдельными столами или рядами, расположенными амфитеатром. Перед каждым покупателем устанавливается номер, под которым он зарегистрирован на данном аукционе. Аукционист объявляет номер очередной партии лота, предлагаемого

к продаже, и одновременно с этим, на специальном табло, загорается названный номер. Аукционист называет исходную продажную цену, которая обычно является примерной рыночной ценой, существовавшей в доаукционный период. Если никто из покупателей не подаст ему знак поднятием руки или карандаша, кивком головы или выкриком «да» о своем согласии купить товар, аукционист снижает цену до тех пор, пока один из покупателей не выразит свое желание купить его. Если один или несколько покупателей подадут знак о своем желании купить данный лот, аукционист повышает цену.

Существуют два способа повышения цены – *гласный* и *негласный*. При **гласном** способе аукционист объявляет номер лота, выставяемого на продажу, называет начальную цену и спрашивает: «Кто больше?». Покупатель, желающий приобрести лот по более высокой цене, называет новую цену, которая выше предыдущей на величину не ниже минимальной надбавки, указанной в правилах проведения торгов. Аукционист называет номер покупателя, под которым он зарегистрирован на аукционе, новую цену лота и снова задает вопрос: «Кто больше?». Если после троекратного повторения вопроса не следует нового предложения, аукционист ударяет молотком, подтверждая продажу лота покупателю, который последним назвал наивысшую цену.

При **негласном** способе покупатели подают аукционисту условный знак о согласии поднять цену. Надбавка к цене стандартна, оговорена в правилах торгов и составляет, например, при цене до 10 долларов – 10 центов, при цене свыше 10 долларов – 25 центов. Покупателю, купившему первый лот в стринге и желающему приобрести по той же цене другие лоты из данной партии.

Заключительная стадия аукциона состоит *в оформлении аукционной сделки и сдаче товара покупателю*. Во время аукциона или на следующий день администрация аукциона вручает покупателю контракты на купленный товар; эти контракты подписываются покупателем и являются для него обязательными. Контракт имеет типовую форму. В контракте на пушнину, например, указывается наименование фирмы покупателя, наименование товара, номер лота, количество купленных шкурок, цена за шкурку и общая сумма сделки. Покупатель также указывает в контракте, на чье имя необходимо выписать смету, куда и каким видом транспорта отправить товар.

## Тема 12. УПРАВЛЕНИЕ И ОРГАНИЗАЦИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

### 12.1. Понятие и виды международных организаций

Термин «международные организации» употребляется, как правило, применительно и к межгосударственным (межправительственным), и к неправительственным организациям. Однако их юридическая природа различна. Для межгосударственной организации характерны следующие признаки: членство государств; наличие учредительного международного договора; постоянные органы; уважение суверенитета государств-членов. С учетом этих признаков можно констатировать, что *международная межправительственная организация – это объединение государств, учрежденное на основе международного договора для достижения общих целей, имеющее постоянные органы и действующее в общих интересах государств-членов при уважении их суверенитета.*

В настоящее время международные организации прочно вошли в структуру системы межгосударственных отношений в качестве важного элемента, без которого само функционирование системы практически невозможно.

Особую актуальность представляют международные экономические организации. Государства, вступая в эти организации, руководствуются задачей приобрести соответствующие преимущества, которые дает то или иное экономическое объединение.

**Большая восьмерка (С8).** Совещания руководителей индустриально развитых стран мира ежегодно проводятся с 1975 г. Решение об их проведении было принято в связи с экономическим кризисом и обострением отношений между США, Западной Европой и Японией по экономическим и финансовым вопросам.

Конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию (ЮНКТАД) была учреждена в 1964 г. для ускорения торгового и экономического развития, особенно развивающихся стран. ЮНКТАД играет в системе ООН роль координационного центра для интегрированного подхода к развитию и смежным проблемам в области торговли, финансов, технологии, инвестиций и устойчивого развития.

ЮНКТАД помогает уточнять вопросы и двусторонние консенсусы своими исследованиями, анализом политики и межправительственными обсуждениями в таких областях, как услуги, доступ на рын-

ки, товары, присоединение к ВТО, торговые преференции, торговля и окружающая среда, особое положение и проблемы развивающихся стран, стран с малой экономикой, торговля и окружающая среда, торговля и политика конкуренции, а также упрощение процедур торговли (включая повышение потенциала развивающихся стран по созданию эффективных программ содействия развитию торговли и транспорта). ЮНКТАД включает 192 государства-члена.

ЮНИДО – орган ООН, организация по промышленному развитию, оказывающая содействие в индустриализации развивающихся стран. В рамках общей системы Организации Объединенных Наций ЮНИДО отвечает за содействие в сотрудничестве со 171 государством, являющимися членами ООН, промышленному развитию всех развивающихся стран. ЮНИДО аккумулирует и распространяет информацию по вопросам промышленности и обеспечивает основу для того, чтобы различные участники деятельности в области развития – лица, ответственные за принятие решений в государственном и частном секторах, организации гражданского общества и международное сообщество в целом – могли укреплять сотрудничество, вести диалог и развивать партнерские отношения для решения стоящих перед ними задач. В качестве учреждения по вопросам технического сотрудничества ЮНИДО разрабатывает и осуществляет программы оказания своим клиентам поддержки в области промышленного развития, а также предлагает специализированные услуги по вопросам разработки программ с учетом индивидуальных потребностей.

ВСЕМИРНАЯ ТОРГОВАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ (ВТО) – международная экономическая организация, регулирующая правила согласно принципам либерализма. ВТО функционирует с 1 января 1995 г. ВТО помимо торговли товарами регулирует торговлю услугами и торговые аспекты прав интеллектуальной собственности. ВТО имеет юридический статус специализированного учреждения системы ООН. К середине 2003 г. членами ВТО являлись уже 146 стран.

Главная задача ВТО – содействовать беспрепятственной международной торговле. В настоящее время считают, что мировая торговая система должна соответствовать следующим пяти принципам:

1. Отсутствие дискриминации в торговле.
2. Снижение торговых (протекционистских) барьеров.
3. Стабильность и предсказуемость условий торговли.
4. Стимулирование соревновательности в международной торговле.



5. Льготы в международной торговле для менее развитых государств.

#### ЕВРОПЕЙСКИЙ СОЮЗ, ЕС

Включает 27 стран. Основные провозглашенные цели Союза:

- введение европейского гражданства;
- обеспечение свободы, безопасности и законности;
- содействие экономическому и социальному прогрессу;
- укрепление роли Европы в мире.

При анализе политики Европейского Союза можно выделить три основополагающих направления («три опоры»):

1. Экономический и валютный союз (ЭВС).
2. Общая внешняя политика и политика безопасности ЕС (ОВПБ), в которой все больший вес получает военная составляющая – Европейская политика безопасности и обороны (ЕПБО).
3. Сотрудничество государств-членов в области внутренних дел и правосудия.

Международный валютный фонд (МВФ) образован в 1944 г. Цели создания Фонда:

- развивать международное валютное сотрудничество и служить органом такого сотрудничества и консультаций по международным валютным отношениям;
- облегчать рост экономики и сбалансированный рост международной торговли, содействуя тем самым достижению и поддержанию высокого уровня занятости и реальных доходов и развитию производственных ресурсов всех стран-членов как первоочередных целей экономической политики;
- содействовать стабильности валютных курсов, стремиться к тому, чтобы страны-члены поддерживали упорядоченные режимы валютных курсов и избегали конкурентного обесценивания валюты;
- содействовать установлению многосторонней системы платежей по текущим операциям между странами-членами и устранению валютных ограничений, препятствующих росту мировой торговли;
- сокращать длительность и уменьшать степень неравновесия платежных балансов стран-членов.

Членами Международного банка реконструкции и развития (МБРР) являются 184 государства, т. е. почти все страны мира. МБРР является основной из пяти структур Всемирного банка. Главной задачей ВБ является содействие устойчивому экономическому росту развивающихся странах и сокращению нищеты.

**Европейский банк реконструкции и развития.** ЕБРР является крупнейшим инвестором в регионе, и помимо выделения своих средств привлекает значительные объемы прямых иностранных инвестиций. Однако, хотя его акционерами и являются представители государства, ЕБРР вкладывает капитал главным образом в частные предприятия, как правило, совместно со своими коммерческими партнерами.

## **12.2. Управление внешнеэкономической деятельностью в Республике Беларусь**

Высшими органами управления внешнеэкономической деятельностью в Республике Беларусь являются Президент, Парламент и Совет Министров.

*Парламент* как высший законодательный орган издает законы, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность, разрабатывает основы внешнеэкономической политики государства, ратифицирует торговые договоры с зарубежными странами. К его компетенции относится определение общих принципов валютной политики, утверждение по представлению Совета Министров плана формирования и использования государственного валютного фонда республики, лимита внешнего государственного долга.

По решению Парламента республики могут применяться ответные меры в отношении стран, создающих дискриминационные условия для внешнеэкономической деятельности страны.

*Совет Министров* – высший исполнительный и распорядительный орган власти в республике.

Совет Министров издает постановления и распоряжения во исполнение законов по внешнеэкономической деятельности, осуществляет общее руководство в области отношений республики с иностранными государствами и международными организациями. Совет Министров может ввести ограничения, установить определенные требования по осуществлению операций международного обмена товарами и услугами в целях обеспечения экономических интересов, а также для выполнения международных обязательств республики.

В центральном аппарате государственного управления работают различные комиссии – валютно-кредитная, таможенно-тарифная и др. Комиссии создаются для решения фундаментальных проблем.

*Валютно-кредитная комиссия* была образована с целью координации деятельности министерств, предприятий и организаций рес-

публики по привлечению и использованию иностранных кредитов. На заседаниях валютно-кредитной комиссии рассматриваются инвестиционные проекты, финансируемые частично или полностью за счет иностранных кредитов, возможности выдачи платежных гарантий правительства иностранным кредиторам, вопросы предоставления льгот предприятиям Беларуси в области валютного регулирования и налогообложения, выделения валюты из Государственного валютного фонда министерствам, ведомствам и предприятиям республики.

Валютно-кредитная комиссия имеет статус совещательного органа при Совете Министров республики. Все решения, принимаемые на заседаниях комиссии, носят рекомендательный характер.

Основная задача *таможенно-тарифной комиссии* – разработка предложений по развитию таможенно-тарифной системы республики и выработке механизма по их реализации. По решению комиссии могут быть изменены ставки таможенных пошлин или приостановлено их действие, предоставлены таможенно-тарифные льготы и преференции.

Важное место в системе управления внешнеэкономической деятельностью в республике занимают *Министерство экономики* и *Министерство финансов*. Они осуществляют регулирование экспортноимпортных операций, участвуют в выработке решений по вопросам формирования и использования Государственного валютного фонда, проводят экспертизу инвестиционных проектов, представленных для финансирования за счет иностранных инвестиций.

Значительное место в системе регулирования внешней экономической деятельности принадлежит *Национальному банку республики*. Национальный банк определяет сферы и порядок обращения иностранной валюты на территории республики, разрабатывает мероприятия по регулированию курса белорусского рубля к иностранным валютам, осуществляет контроль за проведением валютных операций. Национальный банк также определяет порядок и выдает разрешение на открытие в республике иностранных банков, их филиалов и представительств.

*Торгово-промышленная палата республики (ТПП РБ)* является общественной организацией, содействующей развитию внешней торговли республики. ТПП оказывает предприятиям практическую помощь в осуществлении внешнеэкономической деятельности. Она является самостоятельным юридическим лицом. При ТПП РБ работает Арбитражный суд.

В число основных функций ТПП входит обобщение и распространение информации об экономике и внешней торговле республики, зарубежных стран и фирм, организация международных выставок и ярмарок, выполнение операций по патентованию за границей изобретений, промышленных образцов и регистрации товарных знаков белорусских предприятий, проведение экспертизы качества и количества, сертификация происхождения товаров, выполнение переводов, консультирование по вопросам внешнеэкономической деятельности.

### **12.3. Административные методы регулирования внешнеэкономической деятельности**

С целью регулирования ВЭД органы государственного управления издают акты правового регулирования взаимоотношений контрагентов, акционерные законодательства, таможенные кодексы, постановления, обязывающие импортеров и экспортеров на основе их исполнения соблюдать интересы государств, взаимодействующих на внешнем рынке.

*Международные торговые договоры.* Они определяют общие пути развития экономических отношений между государствами, устанавливают торгово-экономический, политический режим взаимодействия, предусматривают условия взаимных расчетов, сроки сотрудничества и т. д. Наилучшие условия для развития ВЭД обеспечиваются в тех случаях, когда страны предоставляют друг другу режим «наибольшего благоприятствования».

*Таможенные формальности.* В их основе лежит таможенный кодекс, утверждаемый законодательным органом. Таможенный кодекс создается в соответствии с таможенной политикой государства. Он определяет общие задачи и функции таможенных органов, порядок разработки, утверждения и использования тарифов, условия освобождения от уплаты пошлин, санкции за нарушение таможенных правил, порядок рассмотрения жалоб.

*Контингентирование и лицензирование.* Контингентирование экспорта и импорта – это количественные или стоимостные ограничения экспорта и импорта, вводимые на определенный срок по отдельным товарам и услугам, странам и группам стран.

*Лицензирование* – это система письменных разрешений, выдаваемых государственными органами на экспорт и импорт товаров. Лицензирование применяется на определенные периоды времени по отдельным товарам, включенным в перечень продукции общегосу-

дарственного назначения. Генеральные лицензии сроком до одного года получают специализированные внешнеэкономические организации в соответствии с государственными экспортно-импортными заданиями. Разовые лицензии выдаются по каждой отдельной сделке на срок, необходимый для ее реализации, но не более, чем на один год.

Контингентирование осуществляется установлением режима выдачи индивидуальных лицензий, при этом общий объем экспорта (импорта) по этим лицензиям не должен превышать объема установленной квоты.

*Антидемпинговые процедуры.* Они представляют собой судебные и административные разбирательства претензий, которые предъявляют национальные предприниматели против иностранных поставщиков, обвиняя их в продаже товаров по заниженным ценам, которые могут нанести ущерб местным производителям аналогичной продукции.

*Ценовые преференции.* Их устанавливают в законодательном порядке некоторые страны путем определения минимальной разницы в ценах, по которым товары и услуги импортера должны быть ниже цен национальных производителей.

*Технические процедуры.* Они устанавливаются в законодательном порядке государственными организациями и представляют собой комплекс мероприятий по проверке соответствия импортируемой продукции требованиям международных и национальных стандартов, отраслевых норм и технических предписаний. Одним из видов технических барьеров является требование сертификации продукции товаров, ввозимых в страну.

Данная процедура может серьезно осложнить сбыт ряда товаров, если заблаговременно не осуществить их сертификацию.

*Импортные процедуры.* Представляют собой правила проведения импортных операций при государственных закупках. Во многих странах в этих случаях покупатель должен провести международные торги с целью выяснения наиболее выгодного продавца.

#### **12.4. Экономические методы регулирования внешнеэкономической деятельности**

*Прямое финансирование экспортеров.* Осуществляется в виде доплат фирмам и компаниям дотаций из бюджета для устранения разницы между себестоимостью продукции и экспортными ценами для

получения прибылей. Чаще всего государство выделяет до 30 %

средств, необходимых для проведения научных, исследовательских, конструкторских работ с целью исследования и внедрения новых товаров в экспортном производстве.

*Косвенное финансирование экспортеров.* Производится через сеть частных банков, которым государство выдает специальные дотации на уменьшение кредитных ставок экспортерам. Косвенным финансированием следует считать возврат экспортерам пошлин, выплаченных при ввозе сырья, а также передачу экспортерам правительственных, в том числе и военных, заказов по стабильным и, как правило, высоким ценам.

*Снижение налогов с экспортеров.* Наиболее распространено прямое снижение налогов с фирм, компаний в зависимости от доли экспорта в их производстве. Часто применяется разрешение фирмам-экспортерам осуществлять отчисления в резервные фонды развития экспортного производства с необлагаемой налогом части прибыли.

*Кредитование экспортера.* Кредитование может быть внутренним и внешним. Внутреннее кредитование осуществляется через государственные банки предоставлением кредитов среднесрочных (до 5 лет) и долгосрочных (до 20–30 лет) на развитие экспортного производства в национальной и свободно конвертируемой валюте. При этом предоставление кредитов осуществляется на благоприятных условиях по стабильным ставкам.

Внешнее кредитование нацелено на выделение кредитов импортерам в форме финансовых и товарных кредитов поставщиков экспортной продукции. Государство производит субсидирование из бюджета как фирменных, так и банковских кредитов, которые являются целевыми и, следовательно, должны быть использованы иностранными получателями только для закупки товаров у фирмы или страны кредитора.

*Страхование экспорта.* Оно имеет два направления – внутреннее и внешнее. Внутреннее страхование осуществляется государством, помогающим за счет бюджетных средств перекрывать часть рисков при крупных капиталовложениях в экспортное производство.

Осуществляя внешнее страхование, государство за счет бюджета берет на себя часть политических и коммерческих рисков по экспорту. К политическим рискам относятся войны, правительственные перевороты, резкие изменения политической обстановки, забастовки. Все эти факторы либо затрудняют, либо вообще срывают исполнение контрактов. К коммерческим рискам относятся колебания валютных курсов, банкротства, изменения в таможенной и налоговой системах.

Благодаря страхованию экспортер возмещает почти все потери от рисков.

Страхование экспортных операций в странах с рыночной экономикой осуществляют государственные организации, а также фирмы и корпорации, получающие дотации из бюджета. Страховые государственные организации, как правило, обеспечивают 80–90 % суммы сделки по ставкам значительно более низким, чем частные страховые фирмы.

Дополнительно к административным и экономическим методам регулирования и управления ВЭД в странах с рыночной экономикой проводится организационная, статистическая, исследовательская информационная работа. Осуществляется сбор статистических материалов, анализ состояния и оценка перспектив ВЭД, издаются справочники. С помощью посольств, торговых миссий и представительств государственные службы получают коммерческую информацию, находят иностранных контрагентов. Установлению взаимодействия между контрагентами способствуют международные симпозиумы, конференции, выставки и другие формы ознакомления представителей деловых кругов разных стран с достижениями в экономике, науке, технике.



## Литература

1. Багиев, Г. Л. Международный маркетинг / Г. Л. Багиев, Н. К. Моисеева, С. В. Никифорова. – Санкт-Петербург : Питер, 2008. – 512с.
2. Бахрамов, Ю. М. Организация внешнеэкономической деятельности. Особенности менеджмента : учеб. пособие / Ю. М. Бахрамов, В. В. Глухов. – Санкт-Петербург : Лань, 2017. – 448 с.
3. Всемирная торговая организация: ориентиры для экономистов и юристов / В. Ф. Медведев [и др.] / под ред. П. Г. Никитенко. – Минск : НО ООО «Бип-С», 2015. – 126 с.
4. Герчикова, И. Н. Международное коммерческое дело : учеб. для вузов / И. Н. Герчикова. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2014. – 671 с.
5. Дегтярева, О. И. Внешнеэкономическая деятельность : учеб. пособие / О. И. Дегтярева, Понянова Т. Н., Саркисов С. В. – 2-е изд. – Москва : Дело, 2010. – 320 с.
6. Давыденко, Е. Л. Внешнеэкономическая деятельность Республики Беларусь / Е. Л. Давыденко, В. С. Матюшевский. – Минск : Армита-Маркетинг, Менеджмент, 1998. – 110 с.
7. Козловский, В. В. Мировая экономика: социальноориентированный подход: учеб. пособие / В. В. Козловский, Э. А. Лутохина ; под ред. Э. А. Лутохиной. – Минск : ИВЦ Минфина, 2015. – 352 с.
8. Республика Беларусь в цифрах, 2008 : крат. стат. сб. / Минстат Республики Беларусь. – Минск, 2008. – 347 с.
9. Рудый, К. В. Финансы внешнеэкономической деятельности : учеб. пособие / К. В. Рудый. – Минск : Выш. шк., 2010. – 348 с.
10. Турбан, Г. В. Внешнеэкономическая деятельность : учеб. пособие / Г. В. Турбан. – Минск : Выш. шк., 1997. – 207 с.
11. Курс международного торгового права / А. Тынель [и др.]. – 2-е изд. – Минск : Амалфея, 2010. – 704 с.
12. Экономика Республики Беларусь в системе мирохозяйственных связей : учеб. пособие / Г. А. Шмарловская [и др.] ; под ред. Г. А. Шмарловской. – Минск : БГЭУ, 2016. – 253 с.

# **ЭЛЕКТРОННЫЙ УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС**

**Практический раздел**

## **ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ**

**Составитель:**

**Копко Ю.А.**

**МИНСК 2021**

## СОДЕРЖАНИЕ

Практическое занятие № 1. Внешнеторговая деятельность .....	6
Практическое занятие № 2. Внешнеэкономическая инвестиционная деятельность .....	14
Практическое занятие № 3. Международные организации и их роль в регулировании внешнеэкономической деятельности .....	37
Практическое занятие № 4. Валютное регулирование внешнеэкономической деятельности .....	52
Практическое занятие № 5. Внешнеэкономическая деятельность в свободных экономических зонах .....	61
Практическое занятие № 6. Государственное управление внешнеэкономической деятельностью в Республике Беларусь .....	77
Практическое занятие № 7. Экономическая эффективность внешнеэкономической деятельности предприятий .....	85
Практическое занятие № 8. Подготовка внешнеторговых сделок .....	95
Практическое занятие № 9. Международные операции встречной торговли .....	108
Практическое занятие № 10. Международные операции купли продажи услуг .....	116
Практическое занятие № 11. Международные операции купли-продажи прав интеллектуальной собственности .....	135
Практическое занятие № 12. Посредническая внешнеэкономическая деятельность .....	144
Практическое занятие № 13. Транспортное обеспечение и страхование во внешнеэкономической деятельности .....	152
Практическое занятие № 14. Таможенно-тарифное и нетарифное регулирование внешнеэкономической деятельности .....	162
Темы рефератов .....	182
Примеры тестовых заданий для самоподготовки .....	183
Список литературы .....	187

## Практическое занятие № 1

### ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Для большинства стран мира внешняя торговля является главной формой внешнеэкономических связей. Для экономики Республики Беларусь роль товарооборота с зарубежными странами также сложно переоценить.

В последнее десятилетие динамика внешней торговли Республики Беларусь характеризуется стремительным увеличением объемов товарооборота и услуг. Это обусловлено высокими темпами экономического роста, повышением научно-технического и транзитного потенциала, участием в интеграционных процессах в рамках СНГ, а также диверсификацией торгово-экономических отношений с другими регионами мира.

**Внешняя торговля товарами.** Экспорт продукции представлен широкой номенклатурой. К числу важнейших экспортных позиций относятся нефтепродукты и нефть, калийные и азотные удобрения, металлопродукция, грузовые автомобили, тракторы, химические волокна и нити, шины, молочная и мясная продукция, сахар.

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

Беларусь поддерживает торговые отношения более чем со 180 государствами мира.

Основным торговым партнером Беларуси является Российская Федерация, на ее долю приходится 40% белорусского экспорта и более половины объема импорта.

В мировой практике принято считать, что если доля внешнеэкономического оборота одной страны в экспорте другой превышает 18-20%, то

экономика первого для его партнера представляет потенциальную

угрозу. Так, например, после дефолта в августе 1998 г. в России к концу года Беларусь потеряла 40 % объема экспорта.

Для белорусских перерабатывающих предприятий российский рынок также остается основным – туда направлено более 92 % от общего объема экспорта сельскохозяйственной продукции. Вместе с тем, экспорт белорусских продовольственных товаров сопряжен с рядом рисков:

- тяготение российской стороны к расширению протекционизма по отношению к собственным производителям;

- устаревшая материально-техническая база отечественных перерабатывающих предприятий;

- структура и содержательное наполнение Таможенного союза трех государств. Достаточно сказать, что на долю взаимных поставок «тройки» приходится лишь 12 % внешнеторгового оборота, тогда как, скажем, в Евросоюзе – 60 %, в североамериканском торговой блоке НАФТА – почти 50 %, в южноамериканском МЕРКОСУРе – около одной трети.

Второе место в товарообороте Беларуси занимает Европейский союз, на долю которого приходится более 36% белорусского экспорта и пятая часть импорта. К числу европейских стран, с которыми Беларусь имеет наиболее развитые торгово-экономические отношения, относятся Нидерланды, Латвия, Германия, Польша, Литва, Италия, Великобритания, Бельгия, Чешская Республика, Франция.

Среди стран СНГ, после России, второе место занимает Украина, третье – Казахстан.

Динамично развиваются торговые отношения с традиционными партнерами в Латинской Америке – Бразилией, Венесуэлой, Аргентиной, в Азиатском регионе – Китаем, Индией, Вьетнамом.

В последние годы заметно возросли объемы торговли с Индонезией и Нигерией.

**Внешняя торговля услугами.** Более 55% от общего объема белорусского экспорта услуг занимают транспортные услуги, что обусловлено выгодным географическим положением Республики Беларусь.

К основным статьям экспорта так же относятся компьютерные и строительные услуги.

Основными торговыми партнёрами Беларуси в сфере услуг являются ЕС (около половины от объема экспорта) и Россия (четверть экспорта).

В соответствии с Государственной программой устойчивого развития села на 2011-2015 годы ожидается достижение 7,2 млрд долларов по экспорту сельскохозяйственной продукции и продовольствия при сальдо внешней торговли с учетом потребительского, промежуточного и инвестиционного импорта 4 млрд. долларов США.

Основными показателями внешней торговли являются:

- внешнеторговый оборот (объем внешней торговли);
- внешнеторговое сальдо (сальдо внешней торговли);
- внешнеторговая квота, отражает степень открытости экономики страны в международной торговле;
- импортозависимость ВВП (импортная квота), показывает степень импортозависимости экономики;
- экспортная квота, характеризует степень экспортоориентированности экономики.

## **СЛОВАРЬ ТЕРМИНОВ**

**Внешнеторговая квота** – рассчитывается как отношение внешнеторгового оборота в ВВП, умноженное на 100 %.

**Внешнеторговая политика** – направлена на установление и

регулирование отношений субъектов ВЭД с иностранными государствами в области внешнеторговой деятельности, которые охватывают международный обмен товарами, работами, услугами, информацией, объектами интеллектуальной собственности.

**Внешнеторговый потенциал** – комплексная характеристика, отражающая материальные и интеллектуальные возможности участия государства в торговле с другими странами.

**Внешнеторговое сальдо (сальдо внешней торговли)** определяется как разность стоимостных объемов экспорта и импорта.

**Внешнеторговый оборот (объем внешней торговли)** – сумма стоимостных объемов экспорта и импорта.

**Внешняя торговля** – сектор национальной экономики, связанный с реализацией отечественных товаров и услуг на мировом рынке и иностранных товаров и услуг на внутреннем рынке страны.

**Глобализация** – тенденция развития мирового хозяйства, представляющая собой процесс всемирной экономической, политической и культурной интеграции и унификации.

**Импорт** – ввоз из-за границы товаров, услуг, технологий и капиталов для реализации на внутреннем рынке.

**Импортозамещение** – замещение импорта товарами, произведенными отечественными производителями, то есть внутри страны. Для замещения импорта национальными товарами могут быть использованы таможенно-тарифное (пошлины) и нетарифное (квоты, лицензирование ввоза) регулирования, а также субсидирование производств внутри страны.

**Импортоемкость ВВП (импортная квота)** – показатель, характеризующий количество потребления импортируемых товаров и услуг на один рубль произведенной добавленной стоимости (отношение объемов импорта к ВВП, умноженное на 100 %).



**Инвестиционные товары** – это преимущественно основные средства; вложения капитала с целью получения прибыли посредством производства товаров и услуг.

**Инвестиционный импорт** – импорт инвестиционных товаров, основной компонент прямых иностранных инвестиций.

**Коэффициент сбалансированности внешнеторгового оборота** определяется делением сальдо внешней торговли на объем внешнеторгового оборота. Коэффициент сбалансированности внешнеторгового оборота может принимать значения в пределах от  $-1$  до  $+1$ , при сбалансированности экспортно-импортных операций данный коэффициент приближается к нулю. Если объемы экспорта и импорта существенно различаются, его значение в зависимости от знака сальдо внешней торговли приближается к  $-1$  или  $+1$ . Значение коэффициента, равное  $-1$  или  $+1$ , свидетельствует о полной односторонности внешней торговли, т.е. когда она представлена либо только экспортными, либо только импортными поставками.

**Критический импорт** – включает товары, которые страна не производит, но которые ей необходимы для полноценного социальноэкономического развития.

**Локализация** – тенденция развития мирового хозяйства, отражающая растущее стремление широких масс населения играть более значительную роль в управлении своей жизнью, проявляется в усилении роли местного самоуправления.

**Международная торговля** – сфера международных товарноденежных отношений, объединяющая внешнеторговые связи всех стран мира.

**Направления внешнеэкономической деятельности** – внешняя торговля, научно-техническое сотрудничество, производственное коопе-

рирование (совместное производство), межстрановое движение капитала, международная миграция рабочей силы.

**Платёжный баланс** – это статистический отчёт, где в систематизированном виде приводятся суммарные данные о внешнеэкономических операциях данной страны с другими странами мира за определённый период времени. Платежный баланс включает счет текущих операций (внешнеторговый баланс) и счёт операций с капиталом и финансовыми инструментами.

**Потребительские товары** – товары, используемые для удовлетворения личных потребностей населения.

**Промежуточные товары** – это товары, предназначенные для использования в процессе производства товаров и оказания услуг и полностью переносящие свою стоимость на готовую продукцию в течение одного производственного цикла.

**Протекционизм** – государственная политика, направленная на защиту отечественной экономики от иностранной конкуренции.

**Регионализация** – тенденция развития мирового хозяйства, характеризующаяся формированием в современной мировой экономике трех ведущих региональных торгово-экономических блоков – Европейский, Североамериканский, Азиатско-Тихоокеанский.

**Свободная торговля (фритрейдерство, свобода торговли)** – политика, при которой государство воздерживается от непосредственного воздействия на внешнюю торговлю, оставляя роль основного регулятора рынку.

**Режим свободной торговли** предусматривает отмену тарифных и количественных ограничений во взаимной торговле. Возможно установление изъятий из режима свободной торговли по особо чувствительным товарам.

**Товар** – любой продукт производственно-экономической деятельности, удовлетворяющий какую-либо общественную потребность и произведенный для обмена.

**Услуга** – продукт деятельности, которая не воплощается в материальном благе, а проявляется в полезном эффекте, который получает ее потребитель.

**Экспорт** – реализация товара на внешнем рынке, предусматривающая его вывоз за границу.

**Экспортная квота** – определяется как отношение объемов экспорта к ВВП, умноженное на 100 %.

**Энергетические товары** – это товары, предназначенные для получения какого-либо вида энергии, использования в качестве топлива, специфических процессов переработки или химических превращений с целью производства энергоносителей (например, нефть), а также собственно электроэнергия.

## ЗАДАЧИ

**Задача 1.1.** Используя данные таблицы 1.1, рассчитать внешнеторговый оборот, сальдо внешней торговли, экспортную, импортную и внешнеторговую квоты, коэффициент сбалансированности внешнеторгового оборота Республики Беларусь. Оценить географическую структуру внешней торговли и проанализировать ее изменения в анализируемом периоде. Сделать выводы.

Таблица 1.1 – Валовой внутренний продукт и внешняя торговля товарами и услугами Республики Беларусь со странами СНГ и вне СНГ, млрд. долл. США

Показатель	Год								
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
<b>Валовой внутренний продукт</b>	<b>23,1</b>	<b>30,2</b>	<b>37,0</b>	<b>45,3</b>	<b>60,8</b>	<b>49,2</b>	<b>55,2</b>	<b>64,3</b>	<b>63,3</b>
<b>Экспорт – всего</b>	<b>13,8</b>	<b>16,0</b>	<b>19,7</b>	<b>24,3</b>	<b>32,6</b>	<b>21,3</b>	<b>25,3</b>	<b>41,4</b>	<b>46,0</b>
В том числе:									
со странами СНГ	7,3	7,1	8,6	11,2	14,4	9,3	13,6	20,4	23,7
из них с Россией	6,5	5,7	6,8	8,9	10,6	6,7	10,0	14,5	16,3
со странами вне СНГ	6,5	8,9	11,1	13,1	18,2	12,0	11,6	21,0	22,3
<b>Импорт – всего</b>	<b>16,5</b>	<b>16,7</b>	<b>22,4</b>	<b>28,7</b>	<b>39,4</b>	<b>28,6</b>	<b>34,9</b>	<b>45,8</b>	<b>46,4</b>
В том числе:									
со странами СНГ	11,9	11,1	14,5	19,0	26,0	18,2	20,5	28,1	30,1
из них с Россией	11,2	10,1	13,1	17,2	23,5	16,7	18,1	24,9	27,5
со странами вне СНГ	4,6	5,6	7,8	9,7	13,4	10,3	14,3	17,7	16,3

**Задача 1.2.** По данным таблиц 1.1-1.2 определить сальдо внешней торговли инвестиционными, промежуточными и потребительскими товарами, а также рассчитать их долю во внешнеторговом обороте Республики Беларусь. Аналогичный расчет произведите по энергетическим и продовольственным товарам. Сделать выводы.

Таблица 1.2 – Внешняя торговля инвестиционными, промежуточными и потребительскими товарами Беларуси в 2009-2011 гг., млн долл. США

	2009 год		2010 год		2011 год	
	Экспорт	Импорт	Экспорт	Импорт	Экспорт	Импорт
Инвестиционные товары	2827,1	3463,0	4443,8	3967,0	5065,4	5074,1
Промежуточные товары	16303,6	25433,5	28737,7	34412,6	32185,8	34664,8
в том числе энергетические товары	6850,0	11981,7	14272,4	18615,4	16081,3	17755,6
Потребительские товары	5547,2	5612,5	7844,2	7054,1	8335,5	6086,7
в том числе продовольственные товары	3185,1	1871,9	3758,3	1969,6	4453,9	2329,0

**Задача 1.3.** Используя данные таблицы 1.3, определить внешнеторговое сальдо и оборот, а также структуру внешней торговли услугами Республики Беларусь. Рассчитать коэффициент сбалансированности внешнеторгового оборота по видам услуг. Назовите виды услуг, по которым наша страна является чистым экспортером. Сделать выводы.

Таблица 1.3 – Внешняя торговля услугами Беларуси, млн. долл. США

	2009		2010	
	Экспорт	Импорт	Экспорт	Импорт
Всего	3339,8	1656,7	4365,6	2431,3
в том числе:				
Транспортные услуги	2290,0	753,1	3010,1	1268,5
Услуги автомобильного транспорта	496,0	137,7	683,6	222,5
Услуги железнодорожного транспорта	703,9	282,9	821,3	394,4
Услуги воздушного транспорта	179,9	87,1	206,0	110,7
Услуги морского транспорта	187,4	223,5	453,5	509,2
Услуги трубопроводного транспорта и линий электропередач	715,0	1,2	834,1	3,6
Туристические услуги	108,6	31,2	146,7	41,4
Услуги связи	11,7	0,7	16,1	1,3
Строительные услуги	153,1	83,4	173,2	94,0
Страховые услуги	77,4	106,4	125,4	209,3
Компьютерные услуги	9,0	63,3	11,8	66,9
Информационные услуги	160,2	38,8	217,0	43,2
Роялти и лицензионные платежи	3,0	4,2	4,5	7,4

**Задача 1.4.** Используя данные таблицы 1.4, определить внешнеторговое сальдо и оборот продукции растениеводства и животноводства Республики Беларусь. Сделать выводы.

Таблица 1.4 – Внешняя торговля продукцией растениеводства и животноводства Беларуси в 2010-2011 гг., млн. долл. США

	2010		2011	
	Экспорт	Импорт	Экспорт	Импорт
Мясо и мясопродукты	790,2	166,5	1 034,3	283,6
Молочные продукты и яйца птицы	1 568,0	53,3	1 736,4	37,8
Зерновые и продукты из них	71,5	194,9	103,5	187,5
Овощи и фрукты	131,6	418,0	231,8	450,4
Сахар, изделия из сахара и мед	373,9	271,8	335,1	387,7

**Задача 1.5.** Используя данные таблицы 1.5, определить объемы экспорта основных товаров мясо-молочной промышленности Беларуси. Рассчитать их долю в экспорте Республики Беларусь. Сравнить цены экспорта в 2010 и 2011 годах. Сделать выводы.

Таблица 1.5 – Объемы и средние цены экспорта основных товаров мясомолочной промышленности Беларуси в 2010-2011 гг.

	Объемы экспорта, тыс. тонн		Средние цены экспорта, долл. США за 1 тонну	
	2010 г.	2011 г.	2010 г.	2011 г.
Говядина свежая или охлажденная	69,8	73,3	3877	5087
Говядина замороженная	55,8	27,1	3505	4736
Свинина	38,8	51,7	3074	3563
Мясо и пищевые субпродукты домашней птицы	38,4	75,0	2012	2116
Молоко и сливки несгущенные	165,4	183,2	605	735
Молоко и сливки сгущенные и сухие	195,3	186,1	2613	2812
Масло сливочное	62,7	64,9	4445	4686
Сыры и творог	128,7	132,2	4416	4569
Колбасы и аналогичные продукты из мяса	26,2	32,5	2623	3073
Готовые или консервированные продукты из мяса	13,0	18,4	4309	4624

**Практическое занятие № 2**  
**ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНВЕСТИЦИОННАЯ**  
**ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ**

Привлечение иностранного капитала является одним из главных государственных приоритетов Беларуси. Для создания благоприятного инвестиционного климата в стране реализован целый комплекс мер: усовершенствована система налогообложения, сокращено число лицензированных видов деятельности, проведена либерализация ценообразования, введен заявительный принцип при регистрации субъектов хозяйствования, четко регламентировано вмешательство контрольных органов в работу бизнеса. Международный рейтинг Всемирного банка «Ведение бизнеса» (Doing Business), характеризующий ключевые условия ведения бизнеса и качество инвестиционного климата в 185 странах, свидетельствует о положительной оценке проведенных изменений международной организацией.

В докладе «Ведение бизнеса – 2013» отмечается, что Республика Беларусь заняла 58-е место среди анализируемых стран. При этом следует отметить, что в данном исследовании наша республика занимает более высокую позицию, чем Российская Федерация (112-е место), Украина (137-е место) и Польша (55-е место), но более низкую, чем Казахстан (49-е место), Эстония (21), Латвия (25) и Литва (27).

Стоит также отметить, что власти Беларуси придают большое значение этому рейтингу. Так, Президент страны поставил задачу в течение ближайших лет войти в число тридцати стран с наилучшими условиями для ведения бизнеса.

Уже сейчас иностранные инвесторы (международные организации, иностранные юридические лица; иностранные организации) имеют в Республике Беларусь не только государственные гарантии владения,

пользования, распоряжения, неухудшения правового режима (неприменения в течение определенного срока законодательных актов, которые могут быть приняты после начала деятельности инвестора и ухудшить условия деятельности), но и государственную поддержку в виде централизованных инвестиционных ресурсов, всего перечня возможных информационных услуг и необходимых административных усилий.

Среди нефинансовых факторов, благоприятных для иностранного бизнеса, можно выделить уровень квалификации рабочей силы технических и других специальностей, а также доступ на рынки стран СНГ. Иностранные инвесторы высоко оценивают в первую очередь дешевизну рабочей силы и уровень развития системы телекоммуникации и информации.

Кроме того, иностранные инвесторы, работающие в Беларуси, отмечают низкий уровень преступности, прозрачную систему урегулирования споров, высокий уровень стабильности макроэкономического регулирования и отлаженный порядок регистрации собственности.

С целью реализации дорогостоящих инвестиционных проектов правительством страны внедряются новые формы инвестирования: концессии, проектное и венчурное финансирование, лизинг. С инвестором может быть заключен инвестиционный договор, который предоставит дополнительные гарантии инвестору по экономическим и иным условиям реализации проекта на белорусском рынке.

Новый земельный кодекс, принятый в 2009г., является предпосылкой для улучшения ситуации в решении вопроса с землей. В частности, кодекс создает основания для развития рынка недвижимого имущества посредством предоставления возможности приобретения права собственности на землю, использования ее в качестве залога для получения банковского кредита.



Для усовершенствования условий инвестиционного климата в Беларуси работает ряд механизмов, таких как свободные экономические зоны, парк высоких технологий, предлагающих особые условия ведения бизнеса, существенно его облегчающие.

В настоящее время, сельское хозяйство Беларуси иностранными инвесторами, как правило, рассматривается как наименее эффективная сфера для вложения крупных финансовых средств. Однако в течение ближайших двух-трех лет планируется модернизировать аграрную отрасль Беларуси, подготовить ее к эффективному функционированию в условиях ЕЭП и мирового продовольственного рынка. Для этого предусматриваются: совершенствование организации производства, техперевооружение, освоение новых видов продукции, активное внедрение технических и технологических инноваций, что должно изменить ситуацию с привлечением иностранных инвестиций в АПК в лучшую сторону.

По данным Минсельхозпрода Беларуси от 4 декабря 2012 года на модернизацию отрасли сельского хозяйства до 2015 года планируется направить 64 трлн. рублей. Это будут собственные средства предприятий, иностранные инвестиции и кредиты.

На сегодня в Беларуси 83 хозяйства с высоким уровнем производства и эффективности. Это около 7% от общего количества хозяйств в стране. Около 22% от общего числа хозяйств – организации с низким уровнем производства. Именно им будет уделено первостепенное внимание при модернизации. При этом государство призвано создавать необходимые условия или улучшать инвестиционный климат для динамичного развития отрасли, так как серьёзно заинтересовано в отдаче от тех немалых средств, которые страна вкладывает в развитие сельского хозяйства.

Следует отметить, что подавляющее большинство белорусских

сельхозпредприятий находятся в коллективной собственности, подконтрольной государству в лице Минсельхозпрода, и, соответственно, имеют опыт работы по использованию иностранных инвестиций поступающих только как государственные кредиты, к которым относятся:

- кредиты, привлекаемые в рамках межправительственных соглашений;

- кредиты, предоставляемые иностранными и международными финансовыми организациями и банками Правительству Республики Беларусь;

- кредиты, предоставляемые иностранными и международными финансовыми организациями и банками белорусским банкам, предприятиям и организациям под гарантии Правительства Республики Беларусь.

Для предприятий негосударственной формы собственности при определённых условиях могут быть доступны самостоятельные иностранные банковские кредиты:

- кредиты, предоставляемые иностранными и международными финансовыми организациями и банками белорусским банкам и субъектам хозяйствования.

## **СЛОВАРЬ ТЕРМИНОВ**

**Внешнеэкономическая деятельность предприятия (ВЭД)** – это предпринимательские деловые отношения с иностранными партнерами в области международного обмена товарами, работами, услугами, информацией, результатами интеллектуальной деятельности.

**Внешнеэкономическая инвестиционная деятельность** – деятельность организации, связанная с осуществлением долгосрочных финансовых вложений в другие организации, выпуском облигаций и

других ценных бумаг долгосрочного характера и т. п. в области международного обмена товарами, информацией, работами, услугами, результатами интеллектуальной деятельности (правами на них).

**Внешнеэкономические связи (ВЭС)** представляют собой конкретные формы реализации внешнеэкономической политики на уровне государства в таких сферах, как торговля, научно-техническое и производственное сотрудничество, валютно-финансовые отношения.

**Внешнеэкономические связи агропромышленного комплекса** – это часть внешнеэкономических связей страны, внешнеэкономические отношения, возникшие по поводу производства и обмена продукцией и услугами отраслей агропромышленного комплекса.

**Иностранное коммерческое предприятие** – предприятие, в уставном фонде которого иностранные инвестиции составляют 100%.

**Концессия** – форма договора о передаче в пользование комплекса исключительных прав, принадлежащих правообладателю. Передача в концессию осуществляется на возмездной основе на определенный срок или без указания срока. Объектом договора может быть передача прав на эксплуатацию природных ресурсов, предприятий, оборудования и иных прав, в том числе на использование фирменного наименования и (или) коммерческого обозначения, охраняемой коммерческой информации, товарных знаков, знаков обслуживания и т. п.

**Инвестиции в нематериальные активы** – приобретение нематериальных активов, затраты на научно-исследовательские, опытноконструкторские и технологические работы, результаты которых признаются нематериальными активами (частью нематериальных активов).

**Инвестиции в основные средства** – строительство и приобретение зданий, сооружений, передаточных устройств, приобретение машин, оборудования, транспортных средств и прочие инвестиции в основные

средства.

**Инвестиционный климат** – экономические, политические, финансовые условия, оказывающие влияние на приток внутренних и внешних инвестиций в экономику страны. Благоприятный климат характеризуется политической устойчивостью, наличием законодательной базы, умеренными налогами, предоставляемыми инвесторам льготами.

**Иностранные инвестиции** – это финансовые и материальные средства, а также права на имущественную и интеллектуальную собственность, вывезенные из одного государства и вложенные в предприятие (или дело) на территории другого государства с целью получения прибыли (дохода) или достижения социального эффекта. **Иностранные инвестиции** включают прямые, портфельные и прочие инвестиции.

**Неиспользованные иностранные инвестиции** – неоплаченные резидентами счета по импорту товаров, продукции, работ, услуг, денежные средства, поступившие из-за рубежа в форме иностранных инвестиций и не израсходованные в отчетном периоде, стоимость акций, паев, долговых ценных бумаг, проданных на вторичном рынке ценных бумаг юридическими, физическими лицами, государственными органами Республики Беларусь нерезиденту Республики Беларусь.

**Оценка инвестиционного климата** осуществляется на базе политических, социальных, финансово-экономических и коммерческих факторов, при этом используются экономический и статистический анализ, балльная экспертная оценка, регулярный анализ большого числа данных с применением анкет и т.д. Исследования инвестиционного климата проводит ряд международных финансовых и экономических организаций: Международный валютный фонд, Всемирный банк, Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР),

информационные корпорации, среди которые наиболее знамениты DUN BRADSTREET, БЕРИ, различные исследовательские институты.

**Портфельные инвестиции** – инвестиции в виде акций и паев, составляющих менее 10 процентов в уставном фонде организации, векселей (кроме имеющих товарный характер) и других долговых ценных бумаг; капиталовложения, которые не дают право контроля над вложенным за рубежом капиталом. Портфельные инвестиции осуществляются, как правило, в денежной форме, тогда как прямые чаще всего – в форме поставки товаров, сырья, оборудования, технологий, в виде управленческого опыта.

**Прочие инвестиции** иностранные кредиты и займы, финансовый лизинг. Иностранные кредиты и займы включают кредиты и займы под гарантии Правительства Республики Беларусь и негарантированные Правительством Республики Беларусь, полученные организацией от нерезидентов Республики Беларусь.

**Прямые инвестиции** – инвестиции, осуществленные прямыми инвесторами – зарубежными участниками, доля которых составляет не менее 10 процентов акций и (или) паев в уставном фонде организации; предполагают контроль иностранного партнера за предоставленными капиталовложениями и его участие в инвестиционном проекте.

**Совместное коммерческое предприятие с иностранными инвестициями** – форма хозяйственной организации, учрежденной двумя или большим числом юридических лиц, одно из которых является иностранным предприятием.

## ЗАДАЧИ

**Задача 2.1.** Изучить данные инвестиционного рейтинга стран мира,

предоставленные Международной финансовой корпорацией (входит в состав Всемирного банка), используя данные таблицы 2.1.

Таблица 2.1 – Инвестиционный рейтинг стран мира по данным Всемирного банка («Ведение бизнеса 2013»)

Экономика	Легкость ведения бизнеса	Открытие бизнеса	Получение разрешения на строительство	Получение электричества	Регистрация собственности	Получение кредита	Защита инвесторов	Уплата налогов	Международная торговля	Обеспечение исполнения контрактов	Решение о неплатежеспособно
Германия	21	111	12	3	81	28	98	89	14	5	13
Эстония	22	61	38	56	15	42	68	32	7	26	66
Япония	27	120	91	26	66	28	16	140	23	36	1
Латвия	24	57	79	83	33	3	68	49	17	21	43
Литва	17	11	39	75	6	28	68	56	15	17	44
Казахстан	50	30	145	87	18	86	22	18	186	27	54
Польша	45	116	88	137	54	3	52	113	49	55	37
<b>Беларусь</b>	63	15	30	168	3	109	98	133	149	13	74
Азербайджан	70	10	180	181	13	55	22	77	168	28	86
Россия	92	88	178	117	17	109	115	56	157	10	55
Украина	112	47	41	172	97	13	128	164	148	45	162

Примечание. Рейтинг составлен для 183 стран мира. Используются данные сайта <http://www.doingbusiness.org/rankings>.

Проанализировать, по каким позициям Республика Беларусь опережает другие страны, по каким – отстает. Сравнить инвестиционный рейтинг Беларуси, России, Казахстана и Украины. Исходя из полученных результатов, обозначить основные направления улучшения инвестиционного климата Республики Беларусь.

**Задача 2.2.** Проанализировать структуру инвестиций, направленных из-за рубежа и накопленных в сельском хозяйстве в 2009-2010 гг. Сделать выводы.

Таблица 2.2 – Иностраные инвестиции в сельское хозяйство

	2009 год		2010 год	
	Поступило из-за рубежа	Накоплено на конец года	Поступило из-за рубежа	Накоплено на конец года
<b>Всего</b>	<b>24216,0</b>	<b>61261,3</b>	<b>14880,9</b>	<b>63159,5</b>
в том числе:				
<b>прямые инвестиции</b>	<b>15613,8</b>	<b>44864,4</b>	<b>7366,8</b>	<b>43278,6</b>
из них:				
вклад в уставный фонд	9209,5	30981,4	1538,1	32637,9
кредиты и займы, полученные от прямых инвесторов или организаций прямого инвестирования	1886,0	9186,9	1605,7	9263,3
финансовый лизинг	0	984,0	0	0
прочие прямые инвестиции	4518,3	3712,1	4223,0	1377,4
<b>портфельные инвестиции</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>прочие инвестиции</b>	<b>8602,2</b>	<b>16396,9</b>	<b>7514,1</b>	<b>19880,9</b>

*Примечание.* Прямые инвестиции в виде вклада в уставный фонд организации могут иметь форму вложения в материальные и нематериальные активы, денежные средства.



**Задача 2.3.** Используя данные таблицы 2.3, рассчитать структуру прямых инвестиций, поступивших от иностранных инвесторов, по видам экономической деятельности. Сравнить долю прямых инвестиций из-за рубежа в сельское хозяйство, охоту и лесное хозяйство с другими видами экономической деятельности. Сделать выводы.

Таблица 2.3 – Прямые инвестиции, поступившие от иностранных инвесторов, по видам экономической деятельности, тыс. долл. США

	Поступило за 2011 г.	Накоплено на 1 января 2012 г.
Всего в том числе:	13 248 022	4 862 866
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	26 495	61 249
рыболовство	502	711
промышленность	928 975	1 441 709
строительство	78 101	118 844
торговля; ремонт автомобилей, бытовых изделий и предметов личного пользования	5 964 485	1 105 173
гостиницы и рестораны	10 323	42 785
транспорт и связь	5 849 736	1 365 303
финансовая деятельность	33 045	60 254
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг потребителям	328 179	610 190
образование	252	497
здравоохранения и предоставление социальных услуг	1 429	4 889
предоставление коммунальных, социальных и персональных услуг	26 501	51 262

**Задача 2.4.** Используя данные таблицы 2.4, проанализировать динамику инвестиций в промышленности и сельском хозяйстве в 2008-2010 гг., сопоставив полученные выводы с общей динамикой инвестиционной деятельности в Беларуси.

Таблица 2.4 – Индексы инвестиций в основной капитал в отдельных отраслях экономики Беларуси

		2008	2009	2010
Всего по республике	Объемы инвестиций в текущих ценах, млрд. руб.	35884	43057	55381
	Индексы инвестиций*	123	109	116
Промышленность	Объемы инвестиций в текущих ценах, млрд. руб.	9943	11144	14098
	Индексы инвестиций*	125	102	110
Сельское хозяйство	Объемы инвестиций в текущих ценах, млрд. руб.	5229	7572	9491
	Индексы инвестиций*	130	133	109

*Примечание.* \* – в сопоставимых ценах; в процентах к предыдущему году.

**Задача 2.5.** Используя данные таблицы 2.5, проанализировать динамику инвестиций по таким видам экономической деятельности, как сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство и обрабатывающая промышленность в 2009-2011 гг., сопоставив полученные выводы с общей динамикой инвестиционной деятельности в Беларуси.

Таблица 2.5 – Инвестиции в основной капитал по отдельным видам экономической деятельности

Вид экономической деятельности	Показатель, единица измерения	2009 г.	2010 г.	2011 г.
Всего	Объемы инвестиций в текущих ценах, млрд. руб.	43 378	55 381	98 665
	Индексы инвестиций*	105	116	118
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	Объемы инвестиций в текущих ценах, млрд. руб.	8 226	9 880	12 821
	Индексы инвестиций*	127	109	86
Обрабатывающая промышленность	Объемы инвестиций в текущих ценах, млрд. руб.	9 469	10 744	28 200
	Индексы инвестиций*	102	103	174

*Примечание.* \* – в сопоставимых ценах; в процентах к предыдущему году.

**Задача 2.6.** Используя данные таблицы 2.6, проанализировать динамику инвестиций, поступивших от иностранных инвесторов, по отдельным отраслям АПК Республики Беларусь за 2010 год.

Таблица 2.6 – Объем инвестиций, поступивших от иностранных инвесторов, по отдельным отраслям АПК Республики Беларусь за 2010 год, тыс. долл. США

	Всего	в том числе:		
		прямые	портфель- ные	прочие
Республика Беларусь	9085453,1	5569386,6	1840,0	3514226,5
Промышленность	2071107,6	298220,6	1735,5	1771151,5
в том числе:				
тракторное и сельскохозяйственное машиностроение	35245,5	1403,0	-	33842,5
Сельское хозяйство:	14880,9	7366,8	-	7514,1
в том числе:				
сельскохозяйственные предприятия	14766,8	7265,3	-	7501,5
обслуживание сельского хозяйства	114,1	101,5	-	12,6

**Задача 2.7.** Создается совместное предприятие. Предмет деятельности совместного предприятия – производство мужской и женской одежды. Учредители предприятия:

– отечественный участник – ОАО «Вероника».

– иностранный участник – польская фирма «Yuga» (закрытое акционерное общество).

Уставный фонд – 200 000 евро.

Вклады участников:

– отечественного участника – 110 000 евро (производственные и торговые помещения площадью 280 кв.м., транспортные средства);

– иностранного участника – 90 000 евро (технология производства продукта, технологическое оборудование, комплекс вычислительных

средств, автоматизированная система управления и контроля за технологическим процессом).

Разработать следующие положения устава совместного предприятия:

- общие положения;
- цели и предмет деятельности предприятия;
- уставный фонд;
- оценка стоимости вкладов участников;
- распределение прибылей;
- права и обязанности учредителей.

Все необходимые данные выберите самостоятельно.

**Задача 2.8.** Создается совместное предприятие. Предмет деятельности совместного предприятия – производство детских игрушек. Будущими партнерами рассматриваются три варианта распределения вкладов в уставный фонд СП:

а) вклады отечественного и иностранного участников равны и составляют 150 000 евро каждый;

б) уставный фонд составляет 350 000 евро, доля вкладов в уставном фонде между отечественным и иностранным участниками 20 : 80;

в) отечественный участник передает в уставный фонд производственные помещения оценочной стоимостью 110 000 евро, иностранный участник передает технологическое оборудование и денежный вклад – всего на сумму 180 000 евро.

Составить проект разделов «Уставный фонд» и «Распределение прибылей» устава совместного предприятия для трех возможных вариантов.

**Задача 2.9.** Заключен договор концессии. Объект концессии –

недра с залежами янтаря на территории площадью 120 га. Произведенная продукция делится между сторонами в соотношении 50 : 50% от объема добычи. Соглашение действует в течение 5 лет.

Стороны концессионного договора:

- представительство страны – концессионный орган;
- иностранный инвестор – фирма LBB (Германия).

Разработать следующие разделы концессионного договора о разделе продукции:

- виды деятельности на объектах концессии;
- права сторон по принятию решения, связанного с выполнением договора;
- право собственности на производство продукции и полученную прибыль.

Все необходимые данные выберите самостоятельно.

### **Практическое занятие № 3**

## **МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ И ИХ РОЛЬ В РЕГУЛИРОВАНИИ ВЭД**

К числу важных субъектов мирового хозяйства относятся международные экономические организации. Необходимость их возникновения обусловлена возникновением проблем, решение которых невозможно безучастия значительного числа государств мира.

В мире насчитывается более 100 международных организаций, которые отличаются по их влиянию на мировую экономику. Наиболее значимыми из них являются Международный валютный фонд (МВФ), Организация Объединенных Наций (ООН), Всемирная торговая организация (ВТО), Всемирный Банк (ВБ). Республика Беларусь является

членом МВФ, ВБ и ООН (таблица 3.1). Деятельность международных экономических организаций масштабна при предоставлении финансово-кредитных и валютных ресурсов, инвестировании в отдельные проекты.

Таблица 3.1 – Ключевые международные экономические организации

Название организации	Расположение штаб-квартиры	Год и место создания	Год вступления в организацию Беларуси
Международный валютный фонд (МВФ)	г. Вашингтон, США	1944 г., г. БреттонВудс, США	1992 г.
Всемирный банк (ВБ)	г. Вашингтон, США	1944 г., г. БреттонВудс, США	1992 г. (РБ является членом 4 организаций ВБ, кроме МАР)
Всемирная торговая организация (ВТО, до 1995 г. – Генеральное соглашение по торговле и тарифам (ГАТТ))	г. Женева, Швейцария	1947 г., г. Женева, Швейцария	не входит
Система организаций объединенных наций (Система ООН)	г. Нью-Йорк, США	1945 г., г. СанФранциско, США	1945 г.

Переговоры о вступлении в ВТО Республики Беларусь ведутся с 1997 года по следующим четырем направлениям:

- 1) приведение законодательства в соответствие с многосторонними соглашениями ВТО;
- 2) доступ на рынок товаров;
- 3) доступ на рынок услуг;
- 4) государственная поддержка сельского хозяйства.

Вступление в ВТО требует от страны-кандидата имплементации в национальное законодательство и, тем самым, выполнения ряда системных правил, обязательных для всех стран-членов организации.

В ходе переговоров по доступу на рынок товаров согласовываются максимальные ставки таможенного тарифа, которые присоединяющаяся страна не сможет превышать после вступления в ВТО. Переговоры по доступу на рынок услуг проводятся с целью определить максимальные уровни ограничений по доступу на рынок и изъятий из национального режима для иностранных услуг и поставщиков услуг, которые нельзя будет превышать после вступления в ВТО. Несмотря на подписание итоговых протоколов о завершении двусторонних переговоров по доступу на рынок с 10-ю членами ВТО, остается ряд заведомо неприемлемых для Беларуси запросных требований стран-членов ВТО.

Переговоры по государственной поддержке сельского хозяйства проводятся в формате специальных многосторонних заседаний, на которых стороны должны зафиксировать на основании базового периода максимальный уровень поддержки сельского хозяйства, оказываемой в Республике Беларусь посредством всех применяемых инструментов, с их разбивкой по «корзинам».

Переговоры по сельскому хозяйству выведены на стадию уточнения объемов субсидирования в рамках конкретных государственных программ и классификации таких программ по «зеленой» (не подлежащей сокращению) и «желтой» (подлежащей сокращению) корзинам.

В настоящее время единственным крупным торговым блоком, остающимся за рамками ВТО, являются страны ЕврАзЭС (кроме Кыргызстана). Анализ хода переговорного процесса по сельскому хозяйству в рамках Доха-раунда показывает, что основным торговым барьером, ограничивающим доступ к рынкам сельскохозяйственной продукции стран-членов ВТО для организаций-экспортеров АПК Республики Беларусь в будущем станет внутренняя государственная поддержка сельхозпроизводителей в этих странах (даже несмотря на ожидаемое ее сокращение), при относительном снижении значимости

традиционных тарифных и нетарифных барьеров. Это усиливается тем фактом, что основными внешними рынками для отечественного АПК являются рынки стран СНГ, которые в торгово-экономических отношениях с Республикой Беларусь применяют режим свободной торговли, т.е. не облагают белорусские товары импортными пошлинами, хотя это касается только постоянно-действующего тарифа и не ограничивает возможности применения таких механизмов, как антидемпинговые, компенсационные и специальные защитные пошлины. Однако процессы разнотемпной интеграции (в рамках ЕврАзЭС, ЕЭП, Союза России и Беларуси) не повлияют на возможности стран оказывать государственную поддержку своей аграрной отрасли (будь то в рамках мер «желтой» или «зеленой корзины»), и этот вопрос будет решаться только на основе индивидуальных условий, согласованных этими странами с ВТО в процессе вступления в эту организацию, а также выработанными в ходе многостороннего дохийского процесса.

По данным Министерства иностранных дел Республики Беларусь, на переговорах с ВТО по сельскому хозяйству белорусская сторона исходит из того, что:

а) уровень обязательств в рамках ВТО должен позволять Республике Беларусь осуществлять государственную агропродовольственную политику, в т. ч. разрабатывать долгосрочные программы поддержки отечественных товаропроизводителей;

б) для Республики Беларусь необходимо зафиксировать максимальный разрешенный уровень государственной поддержки сельскохозяйственного производства в размере 504,2 млн. долларов США при том понимании, что в соответствии с соглашением ВТО по сельскому хозяйству этот уровень будет поэтапно сохранен на 20 % в течение 6 лет с даты присоединения к ВТО, т.е. до 403,3 млн. долларов США.

Условие о 20 %-ном сокращении стоимости мер «желтой корзины»



в течение 6 лет с момента вступления является единообразным для вступающих стран с развивающейся экономикой. Однако при разработке долгосрочной аграрной политики в Республике Беларусь следует иметь в виду, что, вступив в ВТО, республика становится полноправным участником многостороннего переговорного процесса. Это означает, с одной стороны, что указанное 20 % сокращение нельзя рассматривать как окончательное, напротив, оно явится лишь первым шагом либерализации внутреннего аграрного рынка, за которым неизбежно последуют новые. С другой стороны, став полноправным членом ВТО, республика приобретает возможность влиять на ход переговорного процесса, вступая в коалиции с другими странами на основе общности интересов. Это позволит, с одной стороны, оптимизировать процесс либерализации импорта с учетом соображений продовольственной безопасности, с другой стороны, улучшить доступ к ключевым экспортным рынкам сельскохозяйственной продукции, а также освоить новые страновые рынки. По этой причине весьма желательно вступление Беларуси в ВТО до завершения Доха-раунда.

В соответствии с установленной процедурой и в результате двусторонних переговоров о взаимной либерализации доступа на рынки условия присоединения страны к ВТО должны быть оформлены следующими официальными документами:

- докладом Рабочей группы с изложением обязательств, которые присоединяющаяся страна примет на себя по итогам переговоров;
- протоколом о присоединении, юридически подтверждающим достигнутые договоренности;
- списком обязательств по тарифным уступкам в области товаров и сельского хозяйства;
- списком специфических обязательств по доступу на рынок услуг.

Участниками мирового хозяйства выступают также региональные

интеграционные группировки, представляющие собой межгосударственные объединения, действующие в соответствии со специальными соглашениями, обладающие своей организационной структурой, представленной руководящими учреждениями. В рамках интеграционных группировок на территории стран-участниц определенные виды хозяйственной деятельности осуществляются на особых, по сравнению с остальными странами, условиях. Хозяйственная интеграция укрепляет позиции стран-участниц, защищает их интересы в отношениях с другими партнерами. В настоящее время в мире насчитывается более 130 действующих региональных торгово-экономических соглашений, две трети из которых образованы после 1995 г. Наиболее известными и значимыми являются ЕС, НАФТА, МЕРКОСУР, АСЕАН, АТЭС, СНГ и др. К региональным интеграционным группировкам, страной-участницей которых является Республика Беларусь, можно отнести Таможенный союз в рамках Евразийского экономического сообщества, СНГ, ЕЭП, ЕврАзЭС.

## СЛОВАРЬ ТЕРМИНОВ

**Антидемпинговые меры** – меры, применяемые государством в целях защиты национальных производителей от неблагоприятного воздействия демпингового импорта. Антидемпинговые меры применяются посредством введения антидемпинговой пошлины, в том числе временной антидемпинговой пошлины, либо принятия экспортером ценовых обязательств.

Введению антидемпинговых мер должно предшествовать расследование, проводимое в целях установления трех основных фактов:

- наличия демпингового импорта;
- наличия материального ущерба (или угрозы его причинения) отрасли белорусской экономики;

- наличия причинно-следственной связи между демпинговым импортом и материальным ущербом (или угрозой его причинения) отрасли белорусской экономики.

Органом, который проводит расследования на территории Республики Беларусь, является Министерство иностранных дел.

**Антидемпинговые пошлины** – пошлины, применяемые в отношении конкретного товара, ввозимого по демпинговым ценам.

**Беспошлинный режим** – торгово-политический режим, при котором торговля осуществляется без взимания таможенных пошлин.

**Всемирный банк (ВБ)** предоставляет развивающимся странам и странам с переходной экономикой средние долгосрочные кредиты, направленные на обеспечение экономического роста и интеграцию национальных хозяйств в систему мирохозяйственных связей.

В Группу Всемирного банка входит 5 специализированных межправительственных организаций:

– *Международный банк реконструкции и развития (МБРР)* – предлагает льготные условия предоставления займов, в среднем под 6 % годовых на срок от 15 до 20 лет, с пятилетней отсрочкой выплаты. МБРР обычно финансирует 70-80% от стоимости проекта. Членство в МБРР является необходимым условием вступления в другие организации группы Всемирного банка.

– *Международная ассоциация развития (МАР)* – кредиты только беднейшим развивающимся странам с годовым доходом на душу населения не более 835 \$ в год. Таких стран в мире около семидесяти. Кредиты МАР самые выгодные, они выдаются на 35-40 лет с десятилетней отсрочкой выплаты, проценты по ним не взимаются.

– *Международная финансовая корпорация (МФК)* – основное внимание уделяет развитию частного предпринимательства и стимулированию притока частных иностранных инвестиций. При

предоставлении кредитов МФК не требует правительственных гарантий, поэтому кредитует только высокорентабельные проекты под рыночный процент в среднем сроком на 7-8 лет.

– *Многостороннее агентство по гарантию инвестиций (МАГИ)* – помогает странам сформировать благоприятный инвестиционный климат. Так как развивающиеся страны – зоны повышенного риска для иностранных инвесторов, МАГИ страхует инвесторов от таких некоммерческих рисков как отмена конвертируемости валюты, национализация, политический переворот.

– *Международный центр по урегулированию инвестиционных споров (МЦУИС)* – выполняет функции международного арбитра по устранению разногласий между иностранным инвестором и принимающей стороной.

**Всемирная торговая организация (ВТО)** – это международная экономическая организация, занимающаяся вопросами многостороннего регулирования торговли товарами, услугами и интеллектуальной собственностью. ВТО представляет собой организационно-правовую основу системы международной торговли. Ее документы используются как основа при разработке и практическом применении национальных законодательных и нормативных актов в сфере торговли. На 2 марта 2013 года в ВТО состояло 159 стран. Подавляющее большинство стран, не являющихся членами ВТО, в том числе Республика Беларусь, ведут переговоры о присоединении к данной организации.

**Демпинг** – продажа товаров на внешнем и внутреннем рынках по искусственно заниженным ценам, меньшим средних розничных цен, а иногда и более низким, чем себестоимость. Демпинг проводится с целью проникновения на рынок, завоевания места на нем, вытеснения конкурентов. Величина демпинга определяется как разница между экспортной и нормальной ценами товара (равна по модулю демпинговой

марже).

**Демпинговая маржа** – разница между нормальной и экспортной ценами товара (имеет положительное значение).

**Демпинговая маржа в процентном выражении** – отношение нормальной цены товара за вычетом его экспортной цены к его экспортной цене, выраженное в процентах, при этом нормальная цена товара – это цена продажи товара на внутреннем рынке страны-экспортера; экспортная цена – это цена, по которой товар ввозится на таможенную территорию государства. В большинстве случаев экспортная цена определяется исходя из цены, установленной экспортером импортеру.

**Евразийское экономическое сообщество (ЕврАзЭС)** – международная экономическая организация, созданная с целью формирования общих внешних таможенных границ входящих в неё государств, выработки единой внешнеэкономической политики, тарифов, цен и других составляющих функционирования общего рынка.

**Единое экономическое пространство (ЕЭП)** – интеграционное объединение государств Таможенного союза – Беларуси, Казахстана, России. ЕЭП заработало на территории России, Белоруссии и Казахстана с 1 января 2012 года. В полной мере интеграционные соглашения ЕЭП начали работать с июля 2012 года. Основными принципами функционирования ЕЭП являются обеспечение свободы перемещения товаров, услуг, финансового и человеческого капитала через границы государств-участников.

**Защитные меры** – временное ограничение импорта определенного товара в случае, когда его масштабы наносят (или угрожают нанести) серьезный ущерб отечественным товаропроизводителям.

**Компенсационные пошлины** – применяются против импортного товара, экспорт которого в стране производства субсидируется в явной

или скрытой форме (экспортные субсидии).

**Международная организация** – объединение межгосударственного или негосударственного характера, созданное на основе соглашений для достижения определённых целей. Не каждая международная организация имеет свой устав (например, ООН уставом обладает, а ОБСЕ, в силу специфики деятельности, нет).

**Международный валютный фонд**, организация которого явилась ответом на нерешенные финансовые проблемы, способствовавшие возникновению и затягиванию Великой депрессии 30-х годов (внезапные, непредсказуемые изменения курсов национальных валют и широко распространенное нежелание правительств разрешать обмен национальной валюты на иностранные) трансформировался в наиболее влиятельную организацию, регулирующую международную макроэкономику.

МВФ *наблюдает* за проводимой странами-членами денежнокредитной политикой и политикой по установлению валютного курса, *содействует* поддержанию организованной мировой платежной системы, *предоставляет* краткосрочные кредиты странам, которые сталкиваются с *серьезным дефицитом платежного баланса*.

**Национальный режим** – торгово-политический режим, при котором иностранные товары должны обращаться на национальном рынке на тех же условиях, что и отечественные.

**Недобросовестная конкуренция** – нарушение общепринятых правил и норм конкуренции.

**Организаций объединенных наций (ООН)** – международная организация, созданная для поддержания и укрепления международного мира и безопасности, развития сотрудничества между государствами.

**Преференциальный (льготный) режим (система преференций)** – торгово-политический режим, при котором стране-экспортеру

предоставлены условия торговли на рынке страны-импортера более благоприятные, чем другим странам. Преференциальный режим предусматривает предоставление развитыми странами в одностороннем порядке торговых преференций (предпочтений) развивающимся и наименее развитым странам на принципах всеобщности, недискриминации и невзаимности.

**Принципы ВТО** в области регулирования международной торговли и торговой политики:

– *торговля без дискриминации.* Данный принцип предполагает применение режима наибольшего благоприятствования и национального режима;

– *либерализация международной торговли* посредством проведения многосторонних переговоров по прогрессивному снижению таможенных тарифов и устранению других препятствий на пути международной торговли;

– *отказ от использования количественных ограничений.* Либерализация торговли и соблюдение правил ВТО не означает, что страна полностью лишается законной возможности защищать в случае необходимости свой внутренний рынок. В частности, ВТО предусматривает защиту внутреннего рынка путем использования защитных мер, антидемпинговых и компенсационных пошлин;

– *предсказуемость торговой политики* – проведение торговой политики в соответствии с установленными правилами и недопущение одностороннего нарушения принятых на себя обязательств;

– *содействие конкуренции через отказ стран от использования несправедливых методов ведения торговой политики*, таких как демпинг и экспортные субсидии;

– *разрешение торговых споров путем консультаций и переговоров.*

**Режим наибольшего благоприятствования** – торгово-политический режим, означает обязательство стран ВТО распространять на другие страны данной организации все льготы и привилегии в отношении таможенных пошлин и сборов в связи с ввозом и вывозом, предоставляемые любой договаривающейся стороне по любому товару.

**Таможенный союз** – оглашение двух или более государств (форма межгосударственного соглашения) об отмене таможенных пошлин в торговле между ними, форма коллективного протекционизма от третьих стран. Таможенный союз предусматривает также образование «единой таможенной территории».

**Таможенный союз в рамках Евразийского экономического сообщества** (также называют **Таможенный союз Беларуси, Казахстана и России**, начал функционировать с 1 января 2010 года) – форма торговоэкономической интеграции Беларуси, Казахстана и России, предусматривающая единую таможенную территорию, в пределах которой во взаимной торговле товарами не применяются таможенные пошлины и ограничения экономического характера, за исключением специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер. При этом страны-участники таможенного союза применяют единый таможенный тариф и другие единые меры регулирования торговли товарами с третьими странами.

## **ЗАДАЧИ**



**Задача 3.1.** С помощью таблицы проанализируйте состав Всемирной торговой организации в разрезе стран-участниц. Сделайте выводы о значимости этой организации в мировой торговле.

Таблица 3.1 – Региональная структура стран-членов ВТО

	Количество стран-участниц	Количество присоединяющихся стран	Количество потенциальных участников
Африка	42	2	5
Северная и Южная Америка	34	1	1
Азиатско-тихоокеанский регион	33	1	7
Европа и СНГ	44	4	4
Всего	153	8	17

**Задача 3.2.** Используя данные таблицы 3.2, оценить место Республики Беларусь в рейтинге стран мира по индексу развития человеческого потенциала (ИРЧП<sup>1</sup>).

Таблица 3.2 – ИРЧП стран мира в 2013 году (первые 90 стран в рейтинге)

1	Норвегия	31	Кипр	61	Мексика
2	Австралия	32	Мальта	62	Коста-Рика
3	США	33	Андорра	63	Гренада
4	Нидерланды	33	Эстония	64	Ливия
5	Германия	35	Словакия	64	Малайзия
6	Новая Зеландия	36	Катар	64	Сербия
7	Ирландия	37	Венгрия	67	Антигуа и Барбуда
7	Швеция	38	Барбадос	67	Тринидад и Тобаго
9	Швейцария	39	Польша	69	Казахстан
10	Япония	40	Чили	70	Албания
11	Канада	41	Литва	71	Венесуэла
12	Республика Корея	41	ОАЭ	72	Доминика
13	Гонконг	43	Португалия	72	Грузия
13	Исландия	44	Латвия	72	Ливан
15	Дания	45	Аргентина	72	Сент-Китс и Невис
16	Израиль	46	Сейшельские Острова	76	Иран
17	Бельгия	47	Хорватия	77	Перу
18	Австрия	48	Бахрейн	78	Македония
18	Сингапур	49	Багамы	78	Украина

<sup>1</sup> Индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП) – это интегральный показатель, рассчитываемый ежегодно для межстранового сравнения и измерения уровня жизни, грамотности, образованности и долголетия как основных характеристик человеческого потенциала исследуемой территории. ИРЧП является стандартным инструментом при общем сравнении уровня жизни различных стран и регионов, и публикуется ООН в ежегодном отчете о развитии человеческого потенциала с 1990 года.

Продолжение таблицы 3.2

20	Франция	50	Беларусь	80	Маврикий
21	Финляндия	51	Уругвай	81	Босния и Герцеговина
21	Словения	52	Черногория	82	Азербайджан
23	Испания	52	Палау	83	Сент-Винсент и Гренадины
24	Лихтенштейн	54	Кувейт	84	Оман
25	Италия	55	Россия	85	Бразилия
26	Люксембург	56	Румыния	86	Ямайка
26	Великобритания	57	Болгария	87	Армения
28	Чехия	57	Саудовская Аравия	88	Сент-Люсия
29	Греция	59	Куба	89	Эквадор
30	Бруней	59	Панама	90	Турция

**Задача 3.3.** Используя данные таблицы 3.3, определите, импорт каких товаров из Польши является демпингом на белорусский рынок. Определите величину демпинга и демпинговой маржи. В каком случае будет установлена антидемпинговая пошлина и в каком размере? Рассчитать рентабельность продукции для польского производителя на внутреннем и внешнем рынках, а также для отечественного производителя аналогичного товара. Сделать выводы о целесообразности демпинга, если он имеет место.

Таблица 3.3 – Исходные данные задачи 3.3

Показатель	Товар					
	А	Б	В	Г	Д	Е
Себестоимость единицы товара в Польше, ден. ед. за шт.	30	20	70	25	110	73
Цена товара на польском рынке, ден. ед. за шт. (франко-завод)	34	22	90	45	120	85
Цена импорта польского товара на белорусский рынок, ден. ед. за шт. (франко-завод)	33	20	80	40	120	82
Цена импорта польского товара на белорусский рынок, ден. ед. за шт. (СИФ)	36	22	88	44	130	88
Себестоимость единицы аналогичного товара в Беларуси, ден. ед. за шт.	35	20	65	41	130	68
Цена аналогичного белорусского товара на внутреннем рынке республики, ден. ед. за шт. (франко-завод)	38	32	70	44	150	80

### **Пример решения задачи 3.3 (товар А)**

Для товара А цена импорта польского товара на белорусский рынок – это экспортная цена (33 ден. ед.), а цена товара на польском рынке

– нормальная цена (34 ден. ед.). В данном случае демпинг имеет место, и его величина составит  $33 - 34 = -1$  ден. ед. за шт.

Демпинговая маржа рассчитывается следующим образом:

1. Необходимо получить разницу между нормальной стоимостью (нетто франко-завод) и экспортной ценой (нетто франко-завод) с учетом корректировок на любые различия, влияющие на сравнимость цен.

2. Указать эту разницу как процент от экспортной цены СИФ.

В нашем случае расчет антидемпинговой маржи будет таким:

а) нормальная стоимость франко-завод 34

б) экспортная цена франко-завод 33

в) демпинговая маржа (а – б) 1

г) стоимость СИФ 36

д) демпинговая маржа в процентном выражении от стоимости

СИФ  $(в)/(г) \cdot 100\%$   $1/36 \cdot 100 = 2,8 \%$

Антидемпинговые меры будут введены, если будет доказано наличие материального ущерба (или угрозы его причинения) отрасли белорусской экономики, а также наличие причинно-следственной связи между демпинговым импортом и материальным ущербом (или угрозой его причинения) отрасли белорусской экономики. В таком случае антидемпинговая пошлина составит 1 ден. ед. за шт.

Рентабельность продукции рассчитывается в данном примере так:

- для польского производителя на польском рынке:

$$(34 - 30) / 30 \cdot 100 \% = 13,3 \%$$

- для польского производителя на белорусском рынке:

$$(33 - 30) / 30 \cdot 100\% = 10 \%$$

- для отечественного производителя:

$$(38 - 35) / 35 \cdot 100\% = 8,6 \%$$

В данном случае польскому производителю выгодно применять демпинг непродолжительный период времени, так как рентабельность при экспорте товара в Беларусь ниже на 3,3 %, чем при ее реализации на территории Польши. Эффективность реализации аналогичного белорусского товара на внутреннем рынке меньше, чем у польского производителя, поэтому аналогичный товар отечественного производства является менее конкурентоспособным.

**Задача 3.4.** Используя данные об объемах продаж пяти партий товара на внутреннем и внешнем рынках (таблица 3.4) и пример расчета демпинговой маржи на основе средневзвешенных величин, определить:

- нормальную стоимость товара;
- демпинговую маржу по каждой партии в отдельности и по всей поставке;
- демпинговую маржу в процентном выражении по всей поставке товара на основе средневзвешенных величин.

При этом следует иметь в виду, что цены на все экспортные товары превышали издержки на их производство. Экспортные цены в этом примере СИФ выше экспортных цен франко-завода на 10 %.

Таблица 3.4 – Объемы и цены продаж

№ п/п	Продано на внутреннем рынке		Продано на экспорт	
	количество, шт.	цена за единицу, дол. США	количество, шт.	цена за единицу, дол. США
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
1	20	120	20	110
2	30	130	10	135
3	25	150	15	145
4	15	140	25	135
5	10	125	35	130

### Пример решения задачи 3.4

Приведем пример расчета демпинговой маржи на основе средневзвешенных величин для исходных данных, представленных в таблице 3.5.

Таблица 3.5 – Объемы и цены продаж

№ п/п	Продано на внутреннем рынке		Продано на экспорт	
	количество, шт.	цена за единицу, дол. США	количество, шт.	цена за единицу, дол. США
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
1	10	160	10	140
2	7	145	20	125
3	20	155	20	170
4	20	142	10	128
5	15	160	15	165

Рассчитаем стоимость партий товаров при их реализации на внутреннем (таблица 3.6) и внешнем (таблица 3.7) рынках.

Таблица 3.6 – Продажа на внутреннем рынке

№ п/п	Количество, шт.	Цена за единицу, дол. США	Цена партии, дол. США
1	10	160	1600
2	7	145	1015
3	20	155	3100
4	20	142	2840
5	15	160	2400
<b>Итого</b>	<b>72</b>	<b>152</b>	<b>10955</b>

Нормальная стоимость рассчитывается так:

$$10955 / 72 = 152 \text{ дол. США за единицу.}$$

Таблица 3.7 – Экспорт (расчет демпинговой маржи на основе средневзвешенных величин)

№ п/п	Количество, шт.	Цена франко-завода, дол. США	Цена партии, дол. США	Нормальная стоимость	Демпинг	Демпинговая маржа
1	2	3	4	5	6	7
1	10	140	1400	152	-12	-122
2	20	125	2500	152	-27	-543
3	20	170	3400	152	18	357
4	10	128	1280	152	-24	-242
5	15	165	2475	152	13	193
<b>Итого</b>	75	147	11055	152		-356

Экспортная цена СИФ на 10 % дороже цены франко завода:

$$147 \cdot 110 / 100 \% = 162 \text{ дол. США.}$$

Таким образом, демпинговая маржа в процентом выражении составит:  $(152 - 147) / 162 \cdot 100 \% = 3,1 \%$

#### Практическое занятие № 4

### ВАЛЮТНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

### ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В настоящее время международные валютные отношения играют важную роль в процессе регулирования экономики. Валютные отношения обеспечивают взаимосвязь и взаимодействие национальной экономики с внешним миром. В условиях рыночной экономики осуществляется рыночное и государственное регулирование международных валютных отношений. Соотношение между ними часто меняется, однако государство всегда сохраняет валютный контроль в целях регламентации и надзора за валютными отношениями. На национальном уровне регулирование валютных отношений осуществляется посредством проведения валютной



политики, валютного регулирования и валютного контроля. В узком смысле валютное регулирование представляет собой систему законодательных актов, устанавливающих правила проведения валютных операций на территории государства, то есть операций, связанных с переходом прав собственности на иностранную валюту и пересылкой ее за пределы данного государства. В более широком смысле валютное регулирование означает часть макроэкономической политики государства, затрагивающую сферу валютно-финансовых связей резидентов данной страны и самого государства.

Объектом валютного регулирования являются валютные ценности. Из всей совокупности элементов валютного регулирования важнейшим является валютный курс. Маневрируя валютным курсом, правительство страны может значительно воздействовать на экспортные и импортные цены товаров.

Девальвация и ревальвация – традиционные методы валютного регулирования. Если используется девальвация, то это стимулирует экспорт, так как у экспортеров за счет обмена полученной валюты на национальную растут объемы выручки, что стимулирует рост объемов производства экспортной продукции.

С помощью ревальвации сдерживается развитие экспорта путем его удорожания и одновременно стимулируется импорт (таблица 4.1).

Таблица 4.1 – Влияние изменений валютных курсов на внешнеэкономическую деятельность

Показатель	Повышение курса своей национальной валюты (ревальвация)	Понижение курса своей национальной валюты (девальвация)
Выгодно	Импортеру товаров	Экспортеру товаров
Невыгодно	Экспортеру товаров	Импортеру товаров

Валютный курс зависит от статуса национальной валюты, уровня ее конвертируемости. С точки зрения конвертируемости все валюты условно можно разделить на три группы: свободно конвертируемые (СКВ), частично конвертируемые и неконвертируемые (замкнутые).

Валютный курс является опосредующим звеном прямого административного вмешательства государства во внешнюю торговлю. Для его поддержания используются:

- 1) валютная интервенция;
- 2) маневрирование процентными ставками;
- 3) валютные ограничения.

## **СЛОВАРЬ ТЕРМИНОВ**

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

**Валютная политика** – совокупность мероприятий, проводимых государством и центральным банком в сфере денежного обращения и валютных отношений с целью воздействия на покупательскую силу денег, валютные курсы и экономику в целом. Она является частью макроэкономической и внешнеэкономической политики государства.

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

**Валютные ограничения** реализуются путем ограничения торговли с рядом стран, ограничения продажи коммерческим банкам валюты на бирже, введения разрешения на покупку валюты участникам ВЭД,

ограничение количества разово покупаемой валюты и допустимой к вывозу за границу во время туристических путешествий и т.д.

**Валютные ценности** включают в себя иностранную валюту; платежные документы в иностранной валюте, являющиеся таковыми в соответствии с законодательством Республики Беларусь; ценные бумаги в иностранной валюте и др.

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

**Валютный курс** – это отношение национальной денежной единицы к денежным единицам других стран.

**Девальвация** – снижение курса национальной валюты по отношению к иностранным валютам или международным валютам (доллар США, евро). Имеет место, когда официальный курс завышен по сравнению с рыночным.

**Золотовалютный (золотодевизный) стандарт** – разновидность золотого стандарта, при котором связь валют отдельных стран с золотом осуществляется опосредованно – через обмен на валюту, сохраняющую обращение в золото.

**Золотой стандарт** – монетарная система, в которой основной единицей расчётов является некоторое стандартизированное количество золота.

**Золотомонетный стандарт** – разновидность золотого стандарта; это система денежного обращения, при которой в стране обращаются золотые монеты или свободно размениваемые на них бумажно-кредитные деньги.

**Конвертируемость (обратимость)** – это определенный валютнофинансовый режим, который позволяет в ходе всех или определенных внешнеэкономических операций осуществлять свободный

обмен национальных денежных единиц на иностранные валюты.

Конвертируемость

означает, что национальная валюта в той или иной мере выполняет функцию мировых денег.

**Косвенная (обратная) котировка** – котировка курса иностранной валюты по отношению к единице национальной валюты (например, за 1 английский фунт стерлингов можно получить 1,86 долларов США или GBP/USD = 1,8600).

**Котировка** – установление курсов иностранных валют, ценных бумаг либо цен товаров на биржах в соответствии со сложившейся практикой.

**Маневрирование банковскими процентными ставками** оказывает влияние на перемещение ликвидных средств из одной страны в другую и, следовательно, является одним из эффективных инструментов поддержания валютного курса.

**Национальный банк Республики Беларусь** – центральный банк Республики Беларусь.

**Неконвертируемая (замкнутая) валюта** – это валюта, которая используется в качестве денежной единицы только внутри страны.

**Полная конвертируемость валюты** означает отсутствие какихлибо валютных ограничений для физических и юридических лиц – отечественных и иностранных и беспрепятственное использование валюты во всех видах международных операций.

**Прямая котировка** – котировка курса иностранной валюты по отношению к единице национальной валюты (например, за 1 доллар США можно получить 8800 белорусских рублей или USD/BYR = 8800).

**Ревальвация** – повышение курса национальной валюты по отношению к иностранным или международным валютам.

**Свободно конвертируемая валюта (СКВ)** – валюта, для которой нет ограничений по совершению валютных операций. Причем как по текущим платежам, так и по операциям, связанным с движением капитала, также

власти не вводят отдельных ограничений для резидентов и нерезидентов страны. В настоящее время существует 17 свободно конвертируемых валют.

**Кросс-курс** – соотношение между двумя валютами, которое устанавливается из их курса по отношению к курсу третьей валюты.

**Спот-курс (курс «спот»)** – цена единицы иностранной валюты одной страны, выраженная в единицах валюты другой страны и установленная на момент заключения сделки.

**Форвард-курс (форвардный курс)** определяет ожидаемую стоимость валюты через определенный период времени и представляет собой цену, по которой данная валюта продается или покупается при условии ее поставки на определенную дату в будущем.

**Центральный банк** – это главный регулирующий орган кредитной системы страны или группы стран. Центральные банки выполняют следующие базовые функции:

- законодательно закрепленную эмиссионную монополию в отношении банкнот;

- являются «банком банков» – служат расчетным центром банковской системы, предоставляют ей кредиты, в некоторых странах осуществляют надзор за деятельностью банков;

- являются банком правительства;

- осуществляют денежно-кредитное регулирование.

**Частичная конвертируемость валюты** означает, что свободный обмен валют распространяется только на определенные категории владельцев и отдельные виды внешнеэкономических сделок.

## ЗАДАЧИ

**Задача 4.1.** Определить размер валютной выручки и сумм, подлежащих обязательной продаже на внутреннем валютном рынке, для следующих предприятий:

а) РУП «Минский тракторный завод» реализовал 10 тракторов «Беларус» в Венесуэлу по цене 12 000 дол. США. Из полученной валютной выручки РУП «МТЗ» перечислил 800 дол. США для оплаты расходов на транспортировку и страхование;

б) резидент СЭЗ «Брест» ИООО «БРВ Брест» реализовал в Польше 100 комплектов корпусной мебели по 540 дол. США каждый. Из полученной валютной выручки 500 дол. США перечислено для оплаты расходов на транспортировку;

в) ОАО «Бабушкина крынка» реализовало в Украину 10 т молочных продуктов по цене 1 230 дол. США за тонну. Из полученной валютной выручки 2 500 дол. США направлены на погашение задолженности в иностранной валюте по лизингу.

### *Пример решения задачи 4.1*

Пусть предприятие реализовало 10 ед. товара по цене 200 дол.США за штуку. При этом 150 дол. США уплачено за транспортировку. Тогда валютная выручка составила  $10 \cdot 200 = 2\,000$  дол. США.

Сумма, подлежащих обязательной продаже на внутреннем валютном рынке, рассчитывается следующим образом:

$$O = (S - I) \cdot 30\% / 100\%$$

где:  $O$  – сумма, подлежащая обязательной продаже;  $S$  – общая сумма экспортной валютной выручки;  $I$  – поступления в иностранной валюте, не подлежащие обязательной продаже.

Обязательная продажа иностранной валюты не осуществляется по выручке в иностранной валюте:

- поступающей организациям электросвязи и почтовой связи и направляемой на оплату счетов за услуги международной связи;

- поступающей юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям, имеющим лицензии на осуществление перевозок пассажиров и грузов и направляемой ими для оплаты расходов на транспортировку, страхование и экспедирование пассажиров и грузов;

- подлежащей перечислению по договорам поручения либо комиссии с нерезидентами при посреднической деятельности, непосредственно связанной со сделками, по которым получена выручка в иностранной валюте;

- направляемой на погашение задолженности в иностранной валюте по лизингу, а также по кредитам и займам (включая проценты за пользование ими) на приобретение объектов лизинга либо других основных средств;

- перечисляемой в течение 7 рабочих дней со дня поступления на счет банку либо небанковской кредитно-финансовой организации (фактору) на основании договора финансирования под уступку денежного требования (факторинга) и др.

В данном примере сумма, подлежащая обязательной продаже, будет равна:  $O = (2\,000 - 150) \cdot 30\% / 100\% = 555$  дол. США.

**Задача 4.2.** Предположим, что в странах А и В принята система золотомонетного стандарта. Единица валюты страны А приравнена к 1/30 гзолота, а единица валюты страны В – к 1/10.

Сколько стоит единица валюты страны А в валюте страны В?

Сколько стоит единица валюты страны В в валюте страны А?



**Задача 4.3.** Белорусская фирма заключила контракт с фирмой из США на поставку партии товара стоимостью 24 млн дол. США.

Американская фирма приняла обязательство оплатить товар через 80 дней. На момент отправки курс был равен 8650 р. за 1 дол. США, а к моменту осуществления платежа – 8820 р. Определить прибыль (убыток) покупателя и продавца в результате изменения курса. Назвать способы страхования валютных рисков при подобных сделках.

**Задача 4.4.** Рассчитать кросс-курс евро / швейц. франк на основе курсов дол. США / евро и дол. США / швейц. франк:

1,5250 евро = 1 дол. США,

1 дол. США = 1,1770 швейц. франков.

### **Практическое занятие № 5**

## **ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В СВОБОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОНАХ**

В мировой практике выработан эффективный инструмент решения проблемы обеспечения устойчивого развития депрессивных районов и сельских территорий – формирование на этих территориях свободных экономических зон (СЭЗ) с льготным для бизнеса режимом, обеспечивающим перемещение в эти зоны капитала, идей и технологий.

Международной конвенцией по упрощению и гармонизации таможенных процедур (Киото, 18 мая 1973 г.) установлено понятие свободной зоны («зоны-франко»), под которой понимается часть территории страны, где товары рассматриваются как объекты, находящиеся за пределами национальной таможенной территории, и поэтому не подвергаются обычному таможенному контролю и

налогообложению.

По определению Международной ассоциации развития свободных экономических зон (МАРСЭЗ), созданной в 1990 г., СЭЗ является особым территориально-хозяйственным образованием, как правило, открытым для финансово-хозяйственной деятельности любой страны, благоприятствующим экономическому, научно-техническому, экологическому и социальному развитию, специально создаваемому путем дополнительного делегирования ему федеральными и муниципальными органами прав и полномочий с жестко закрепленными и соблюдаемыми границами, с собственным зональным законодательством, бюджетом, налоговой системой, органами управления.

Основной отличительной чертой особого режима хозяйствования на территории СЭЗ является предоставление предпринимателям, осуществляющим деятельность на территории зоны, разнообразного набора льгот. Стимулирование предпринимательской деятельности в свободных экономических зонах осуществляется за счет использования по крайней мере одной из четырех групп льгот (комбинация льгот зависит от типа СЭЗ):

- внешнеторговых льгот, предусматривающих введение особого таможенно-тарифного режима (снижение или отмену экспортноимпортных пошлин) и упрощенного порядка осуществления внешнеторговых операций; внешнеторговые льготы – отличительная черта зон свободной торговли, однако используются они и в промышленнопроизводственных, и технико-внедренческих зонах;
- фискальных льгот, содержащих нормы, связанные с налоговым стимулированием конкретных видов деятельности или поведения предпринимателей; эти льготы могут затрагивать налоговую базу (прибыль или доход, стоимость имущества и т.д.), отдельные ее

компоненты (амортизационные отчисления, издержки на заработную плату, НИОКР и транспорт), уровень налоговых ставок, вопросы постоянного или временного освобождения от налогообложения; фискальные льготы используются во всех видах СЭЗ за исключением зон свободной торговли;

- финансовых льгот, включающих в себя различные формы субсидий, предоставляемых в виде установления низких цен на коммунальные услуги, снижения арендной платы за пользование земельными участками и производственными помещениями, а также за счет бюджетных средств и преференциальных государственных кредитов, чаще всего этот вид льгот используется в технико-внедренческих зонах;

- административных льгот, предоставляемых администрацией зоны с целью упрощения процедур регистрации предприятий и режима въезда-выезда иностранных граждан, а также оказания различных услуг.

Для мировых хозяйственных связей свободные экономические зоны выступают в качестве фактора ускоренного экономического роста за счет активизации международного товарооборота, мобилизации инвестиций, углубления интеграционных экономических процессов.

В настоящее время в мире насчитывается около 4000 СЭЗ, в том числе более 400 зон свободной торговли, более 400 научно-промышленных парков, более 300 экспортно-производственных зон, около 100 зон специального назначения (эколого-экономических, оффшорных, туристических и т.д.). Всего существует около 25 разновидностей свободных экономических зон. Наибольшее число СЭЗ сконцентрировано на территории Северной Америки и Азии. Все большее число СЭЗ возникает в таких регионах, как Карибский бассейн, Центральная Америка и Ближний Восток.

В настоящее время СЭЗ получают широкое распространение во многих странах, поскольку международные корпорации рассматривают

СЭЗ как благоприятные территории для получения сверхприбыли. Норма прибыли в СЭЗ в среднем составляет 30-35%, а в азиатских зонах – более 40%. Сроки окупаемости капиталовложений в СЭЗ ниже в 2-3 раза, чем за их пределами.

Под влиянием изменений в мировой экономике и международной торговле прослеживается эволюция организационно-функциональных форм СЭЗ от простых, связанных в основном с торговлей товарами, к более сложным, ориентированным на производство массовой потребительской продукции, разработку и производство новых товаров, предоставление различного рода услуг и др. Организационная структура СЭЗ достаточно многообразна, как многообразны и цели, преследуемые при их создании. Иногда довольно трудно классифицировать ту или иную СЭЗ однозначно, поскольку она обладает чертами многих зон.

Выделяют следующие критерии классификации СЭЗ:

1) по характеру деятельности: зоны свободной торговли, промышленно-производственные зоны, научно-промышленные парки или технико-внедренческие зоны, сервисные зоны (в том числе оффшорные зоны и аналоговые гавани);

2) по степени интегрированности в мировую и национальную экономику: экстравертивного (ориентированы на внешний рынок, экспорт составляет от 75 до 90% всей производимой продукции) и интровертивного типа (интегрированы в национальную экономику);

3) по отраслевому признаку.

4) по характеру собственности: государственные; частные; смешанные.

Выделяют также экономические зоны комплексного многоотраслевого назначения. Они обладают практически всеми чертами других зон. Например, в СЭЗ Шэньчжень в Китае входят зоны свободной торговли и технопарк.

Еще одна разновидность СЭЗ открытые районы. Они охватывают территории, где создается льготный инвестиционный режим для привле-

чения иностранного капитала. «Открытые районы», получившие широкое развитие в КНР, включают в себя фактически весь приморский пояс страны и распространяются вглубь нее. В этих районах размещаются зоны технико-экономического развития, технопарки и экспортоориентированное производство.

Международные СЭЗ начали возникать сравнительно недавно в приграничных районах двух или нескольких стран с участием как частных фирм, так и соответствующих государств. Наиболее ярким примером международной СЭЗ может служить создаваемая на границе России, Китая и Северной Кореи зона Туманган. Кроме того, имеются значительные продвижения в проекте организации международной СЭЗ «РениДжурджулешты Галац» на границе Украины, Молдовы и Румынии.

В Беларуси функционируют шесть свободных экономических зон (СЭЗ). Для того чтобы стать резидентом СЭЗ, проект должен быть актуальным и соответствовать приоритетам социально-экономической политики государства, не иметь аналогов на территории РБ, стоить не менее 1млн. евро и иметь экспортную направленность (не менее 70 %, за исключением импортозамещающих товаров). Государственная поддержка организаций, зарегистрированных в качестве резидентов СЭЗ, представляется в виде определенного перечня уплачиваемых налогов и сборов, налоговых льгот и упрощенного таможенного режима:

- ставка налога на прибыль уменьшена в 2 раза в сравнении с нерезидентами СЭЗ;

- прибыль от реализации продукции собственного производства освобождается от налога на прибыль сроком на 5 лет с момента ее объявления;

- налог на добавленную стоимость уменьшен в 2 раза в сравнении с нерезидентами СЭЗ;

- освобождение от уплаты налога на недвижимость по зданиям и сооружениям (в том числе сверхнормативного незавершенного строительства), расположенным на территории соответствующих СЭЗ;

- неизменность специального правового режима в течение 7 лет с даты регистрации в качестве резидента СЭЗ;

- льготные условия по арендной плате за земельные участки, предоставляемые резидентам СЭЗ для реализации инвестиционных проектов;

- гарантии присутствия продукции в перечне импортозамещающих товаров на протяжении 3 лет с года включения;

- освобождение от обязательной продажи иностранной валюты на внутреннем валютном рынке Республики Беларусь;

- освобождение от отчислений в инновационный фонд Министерства архитектуры и строительства Республики Беларусь;

- таможенные преференции при ввозе материалов, оборудования и комплектующих и вывозе продукции собственного производства;

- оказание содействия со стороны государства в финансировании строительства и развития объектов инфраструктуры, необходимых для реализации инвестиционных проектов стоимостью свыше 10 млн. евро.

Однако, как показывает статистика, хозяйственная деятельность резидентов СЭЗ не всегда эффективна. Так, По данным за 2011 год, доля убыточных предприятий составила в белорусских СЭЗ 14,7 %. При этом удельный вес убыточных предприятий в свободной экономической зоне «Брест» – 22,9 %, «Гомель-Ратон» – 22,7 %, в СЭЗ «Витебск» – 16,7 %.

На 1 января 2012 года в СЭЗ работало 350 резидентов свободных экономических зон, на которых занято свыше 65 тыс. человек. В промышленности занято 80-85 % всех действующих предприятий СЭЗ, из них 90 % и более – в машиностроении и металлообработке, химической и нефтехимической, лесной, деревообрабатывающей, целлюлозно-

бумажной, легкой и пищевой отраслях, где наблюдается наибольший процент предприятий с совместным и иностранным капиталом. В сельскохозяйственной сфере функционируют менее 1,0 % предприятий, зарегистрированных в СЭЗ Беларуси.

Основным направлением развития свободных экономических зон Беларуси является формирование внешнеторгового потенциала. Положительного сальдо во внешней торговле белорусские СЭЗ, к сожалению, не имеют. В I полугодии 2011 г. сальдо внешней торговли товарами по резидентам СЭЗ сложилось отрицательное в размере 58,8 млн. долларов. Иными словами, импорт превышает тот объем товаров и услуг, которые резиденты СЭЗ, имея льготы, поставляют на экспорт. В I полугодии 2011г. резидентами СЭЗ импортировано товаров на сумму 1 001,8 млн. долларов, или на 50 % больше, чем за I полугодие 2010 г. Импорт товаров из стран вне СНГ составил 759,9 млн. долларов (75,9 % общего объема). Импорт продукции резидентами СЭЗ за I полугодие 2012 г. составил 1,9 млрд. долл. (+15,5 % по сравнению с январем–июнем 2011 года). Резиденты СЭЗ импортировали продукцию в основном из стран вне СНГ(61,4 % всего объема).

По данным Национального статистического комитета Беларуси, резиденты СЭЗ увеличили выручку от реализации работ и услуг в январе–июне 2012 года в 2,5 раза по сравнению с аналогичным периодом 2011 года до 3,9 млрд. долларов. Резиденты СЭЗ экспортировали продукции в первом полугодии 2012 года на 2,1 млрд. долларов (+16,9 % к уровню января-июня 2011 года). Стоит добавить, что экспорт резидентов белорусских СЭЗ такой же одновекторный, как и у остальных предприятий страны: 72 % экспорта резидентов СЭЗ Беларуси приходится на Россию, 18 % – на другие страны СНГ. Экспорт в Россию составил 1,5 млрд. долларов.



В настоящее время влияние результатов хозяйственной деятельности резидентов СЭЗ на показатели экономики республики незначительное. Объем произведённой продукции резидентами СЭЗ составляет 6,7 % ВВП страны. В то же время как в общем объеме мирового товарооборота доля свободных экономических зон составляет до 30 %.

Отрицательным моментом в деятельности СЭЗ является продолжающаяся тенденция снижения рентабельности. Рентабельность продукции в январе–октябре 2012 года составила 10,4 %, что на 5,4 % меньше чем за январь–октябрь 2010 г. Такое положение в определенной степени объясняется тем, что пока недостаточно интенсивно проводится работа по снижению материалоемкости и энергоемкости производства, использованию местных сырьевых ресурсов, внедрению новых и высоких технологий.

Еще одной отрицательной тенденцией в деятельности свободных экономических зон в Республике Беларусь является снижение их инвестиционной привлекательности. Резидентами СЭЗ инвестируются проекты на сумму свыше 560 млн. долларов, что на 12,7 % меньше чем в 2010 г. Отсутствие в белорусских СЭЗ крупных инвестиций на первоначальном этапе является следствием того, что иностранные инвесторы избегают вкладывать значительные средства на данном этапе и особенно в долгосрочные капиталоемкие, материалоемкие, энергоемкие производства. Для быстреего решения этой проблемы нужно совершенствовать экономический механизм привлечения инвестиций. Совершенствование экономического механизма, разработка прогноза приоритетного развития СЭЗ позволит в полной мере использовать имеющийся потенциал и существенно улучшить результаты финансово-хозяйственной деятельности их резидентов.

Приоритетным направлением развития СЭЗ на ближайшее время является создание предприятий в сфере высоких технологий,

фармацевтической, автомобильной, электронной и машиностроительной отраслях промышленности. Наиболее перспективным считается привлечение инвестиций для организации экспортного и импортозамещающего производства.

Помимо шести перечисленных СЭЗ в Республике Беларусь существует еще одна технико-внедренческая зона. В целях создания благоприятных условий для повышения конкурентоспособности отраслей экономики Республики Беларусь, основанных на новых и высоких технологиях, привлечения в эту сферу отечественных и иностранных инвестиций руководством страны было принято решение о создании «Парка Высоких Технологий» (ПВТ) для разработки в Республике Беларусь программного обеспечения, информационно-коммуникационных, иных новых и высоких технологий, направленных на повышение конкурентоспособности национальной экономики.

Декретом Президента Республики Беларусь от 22.09.2005 № 12 «О Парке высоких технологий» предоставлено право резидентам ПВТ не уплачивать налоги, сборы и иные обязательные платежи в республиканский бюджет, государственные целевые бюджетные и внебюджетные фонды, налог на прибыль, налог на добавленную стоимость, земельный налог на период строительства, но не более чем на три года, зданий и сооружений, предназначенных для осуществления деятельности резидентов ПВТ, оффшорный сбор, обязательные страховые взносы на часть дохода работника, превышающую однократный размер средней заработной платы работников в республике за месяц. Резиденты ПВТ удерживают 5 процентов налога на доходы, получаемые иностранными юридическими лицами, не осуществляющими деятельность на территории Республики Беларусь через постоянное представительство, по дивидендам, долговым обязательствам, роялти, лицензиям, освобождаются от взимания оффшорного сбора при выплате

(передаче) дивидендов их учредителям (участникам). Физические лица уплачивают подоходный налог по ставке 9%. Резидент ПВТ производит администрации Парка отчисления в размере одного процента от выручки.

В качестве резидентов Парка высоких технологий могут быть зарегистрированы юридические лица и индивидуальные предприниматели, осуществляющие или планирующие осуществлять анализ, проектирование и программное обеспечение информационных систем; деятельность по обработке данных с применением программного обеспечения потребителя или собственного программного обеспечения; фундаментальные и прикладные исследования, экспериментальные разработки в области естественных и технических наук (выполнение научноисследовательских, опытно-конструкторских или опытнотехнологических работ, связанных с направлениями деятельности Парка высоких технологий) и реализацию результатов таких исследований и разработок.

Государственная поддержка предоставлена также и нерезидентам ПВТ, зарегистрировавшим бизнес-проекты в сфере новых и высоких технологий, которые освобождаются от налога на прибыль, налога на добавленную стоимость, обязательных страховых взносов на часть дохода работника, превышающую однократный размер средней заработной платы работников в Республике за месяц. Доходы физических лиц, непосредственно участвующих в реализации зарегистрированного бизнеспроекта, по трудовым договорам облагаются подоходным налогом по ставке 9 процентов.

## **СЛОВАРЬ ТЕРМИНОВ**

**Венчурный капитал** – долгосрочные инвестиции, вложенные в рискованные ценные бумаги или предприятия, в ожидании высокой

прибыли.

**Налоговые гавани** – это сервисные зоны, которые отличаются от оффшорных зон тем, что в них все фирмы (местные и иностранные) получают налоговые льготы на все или некоторые виды деятельности.

**Оффшорная зона (оффшорная юрисдикция)** – территория, характеризующаяся льготным характером налогообложения, высоким уровнем банковской и коммерческой секретности, экстерриториальностью, отсутствием или незначительным государственным регулированием деятельности, упрощенной процедурой регистрации, основное отличие которой от свободной экономической зоны заключается в запрете на осуществление любой производственной деятельности на ее территории.

**Оффшорная компания** – фирма, зарегистрированная в оффшорной зоне и не ведущая хозяйственной деятельности в стране регистрации, а ее владельцы и директора являются нерезидентами страны, в которой расположена оффшорная зона.

**Парк высоких технологий** создан для разработки в Республике Беларусь программного обеспечения, информационнокоммуникационных, иных новых и высоких технологий, направленных на повышение конкурентоспособности национальной экономики.

**Промышленно-производственные зоны** – компактные территории от 5 га до 20 км<sup>2</sup> со специальным таможенным режимом, где промышленные предприятия производят экспортную или импортозамещающую продукцию, пользуясь финансовыми и фискальными льготами.

**Режимный подход** – подход в предоставлении преференций, гарантирующий преференции резидентам СЭЗ в той мере, в которой они отвечают определенным, заранее обозначенным критериям.

**Свободная экономическая зона** – часть территории Республики Беларусь с определенными границами, в пределах которой в отношении резидентов этой свободной экономической зоны устанавливается и действует специальный правовой режим для осуществления ими инвестиционной и предпринимательской деятельности.

**Свободная таможенная зона** – территория, на которую товары допускаются без таможенного контроля и без уплаты таможенных пошлин. При ввозе иностранных и отечественных товаров на территорию свободной таможенной зоны налоги, таможенные платежи, за исключением сборов за таможенное оформление, не взимаются и меры экономической политики не применяются. При вывозе товаров с территории свободной таможенной зоны на остальную часть таможенной территории РБ налоги, таможенные платежи взимаются, и меры экономической политики применяются, если товар не произведен резидентами СЭЗ.

**Свободная торговая зона (зона свободной или внешней торговли)** – территориальное образование (до 5 км<sup>2</sup>), выведенное за пределы национальной таможенной территории, создаваемые с целью стимулирования внешней торговли, характеризующееся наличием льготного таможенного режима, таможенной экстерриториальностью и специализацией на оптовой торговле, в которой обычно осуществляется предпродажная подготовка товаров: складирование, хранение, сортировка и упаковка.

**Сервисные зоны** – это территории с льготным режимом предпринимательской деятельности для фирм, оказывающих различные финансово-экономические, страховые и иные услуги. Сервисные зоны привлекают предпринимателей благоприятным валютно-финансовым, фискальным режимом, высоким уровнем банковской и коммерческой тайны, лояльностью государственного регулирования. В этих зонах

концентрируется банковский, страховой бизнес, через них осуществляются экспортно-импортные операции, операции с недвижимостью, трастовая и консалтинговая деятельность.

**Специальный правовой режим свободной экономической зоны** – совокупность правовых норм, устанавливающих особый режим налогообложения и иного регулирования и предусматривающих более благоприятные, чем общеустановленные, условия для осуществления инвестиционной и предпринимательской деятельности.

**Территориальный подход** – подход в предоставлении преференций, который предполагает распространение преференций и льгот для резидентов СЭЗ исключительно на определенной территории. Режим СЭЗ предоставляет предприятиям возможность работать в специальных льготных условиях:

1) **специальный налоговый режим** – при котором совокупная налоговая нагрузка на предприятие-резидента СЭЗ снижена почти в 2 раза;

2) **специальный таможенный режим** – существенно уменьшает объем таможенных пошлин и платежей, подлежащих к уплате при ввозе на таможенную территорию РФ необходимых для производства сырья, материалов и оборудования.

Территория СЭЗ является частью таможенной территории РФ и рассматривается как находящаяся в режиме свободной таможенной зоны.

**Технико-внедренческие зоны** – зоны последнего поколения, в которых сконцентрированы национальные и зарубежные проектные и научно-производственные фирмы, пользующиеся различными преференциями и занимающиеся разработкой и внедрением новых технологий и для успешного становления и развития которых необходимо наличие крупного научно-исследовательского центра или университета, а также доступ к источникам венчурного капитала, ориентированного на

большие инвестиционные риски.

**Функциональные зоны** – территории с льготным режимом хозяйствования для фирм и институтов, оказывающие различные виды финансовых и других услуг, т. е. зоны ориентированные на развитие определенного вида деятельности. К функциональным зонам относятся банковские, страховые, туристические, экологические, зоны обработки информации и оффшорные зоны.

## ЗАДАЧИ

**Задача 5.1.** Используя данные таблицы 5.1, рассчитать внешнеторговый оборот, сальдо, коэффициент сбалансированности внешнеторгового оборота, а также структуру внешнеторговых отношений резидентов СЭЗ Республики Беларусь. Используя данные таблицы 1.1, определить долю внешнеторгового оборота СЭЗ в общем объеме внешней торговли Республики Беларусь. Сделать выводы.

Таблица 5.1 – Внешняя торговля товарами резидентами СЭЗ РБ, млрд. дол. США

Показатель	2006	2007	2008
Экспорт – всего	804,5	998,7	1539,0
В том числе:			
СЭЗ «Брест»	305,6	368,1	447,1
СЭЗ «Гомель-Ратон»	80,1	111,8	137,0
СЭЗ «Минск»	229,7	318,8	388,3
СЭЗ «Витебск»	103,5	86,8	143,2
СЭЗ «Могилев»	24,7	39,2	276,3
СЭЗ «Гродноинвест»	61,0	74,0	147,1
Импорт – всего	804,7	947,5	1510,9

В том числе:			
СЭЗ «Брест»	302,6	320,6	420,6
СЭЗ «Гомель-Ратон»	83,9	103,8	128,9
СЭЗ «Минск»	217,0	307,0	375,4
СЭЗ «Витебск»	71,2	76,7	152,4
СЭЗ «Могилев»	49,6	38,1	266,3
СЭЗ «Гродноинвест»	80,5	101,3	167,2



**Задача 5.2.** Совместное предприятие, резидент СЭЗ «Брест», занимается производством и продажей мебели, а также предметов интерьера и аксессуаров для дома. Какими преимуществами пользуется данное предприятие по сравнению с другими отечественными предприятиями отрасли, не являющимися резидентами свободной экономической зоны.

**Практическое занятие № 6**  
**ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ**  
**ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ**  
**ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

В Республике Беларусь высшими звеньями управления внешнеэкономической деятельностью являются:

- Президент, который уполномочен подписывать указы, предоставлять льготы в торгово-экономической сфере, выступать инициатором экономических программ.

- Национальное собрание (Парламент), который издает законы, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность, разрабатывает основы внешнеэкономической политики государства, ратифицирует торговые договоры с зарубежными странами. К его компетенции относится определение общих принципов валютной политики, утверждение по представлению Совета Министров Республики Беларусь плана формирования и использования государственного валютного фонда республики, лимита внешнего государственного долга. Парламент своими решениями может применять ответные меры в отношении стран, создающих дискриминационные условия для внешнеэкономической деятельности нашей страны.

- Совет Министров, который издает постановления и распоряжения во исполнение законов по внешнеэкономической деятельности, осуществляет общее руководство в области отношений страны с иностранными государствами и международными организациями, может вводить ограничения, устанавливать определенные требования по выполнению операций международного обмена товарами и услугами в целях обеспечения экономических интересов, а также для выполнения международных обязательств республики.

Совету Министров подчинены различные министерства и ведомства:

- *общие* (Министерство экономики, Министерство финансов, Министерство иностранных дел, Министерство юстиции);

- *отраслевые* (Министерство промышленности, Министерство архитектуры и строительства, Министерство сельского хозяйства и продовольствия, Министерство торговли, Министерство связи и информатизации, Министерство транспорта и коммуникаций);

- *специальные* (Министерство жилищно-коммунального хозяйства, Министерство труда и социальной защиты, Министерство по налогам и сборам, Министерство спорта и туризма, Министерство обороны и т.д.);

- *крупные государственные концерны, объединяющие государственные предприятия ключевых отраслей* («Белнефтехим», «Белгоспищепром», «Беллегпром», «Беллесбумпром»).

Кроме того, существуют различные комитеты, например Государственный таможенный комитет, Государственный комитет по науке и технологиям, Государственный комитет по авиации, Государственный военно-промышленный комитет, Комитет государственной безопасности и др.

Важную роль в системе государственного управления внешнеэкономической деятельностью играют местные

органы управления, к которым относятся Советы депутатов, исполнительные комитеты, органы общественного самоуправления. Органы местного управления и самоуправления решают вопросы местного значения, исходя при этом из общегосударственных интересов.

## СЛОВАРЬ ТЕРМИНОВ

**Управление внешнеэкономической деятельностью в Республике Беларусь** осуществляют Министерство иностранных дел Республики Беларусь, Министерство экономики Республики Беларусь, Министерство торговли Республики Беларусь, Министерство финансов Республики Беларусь, Национальный банк Республики Беларусь, Государственный таможенный комитет Республики Беларусь, Белорусская торговопромышленная палата и др.

**Управление внешнеэкономической деятельностью предприятия** могут осуществлять внешнеторговые фирмы, управления внешнеэкономической деятельности, отделы внешних экономических связей.

В Республике Беларусь **высшими органами управления внешнеэкономической деятельностью** являются Президент, Национальное собрание и Правительство – Совет Министров.

*Министерство иностранных дел Республики Беларусь (МИД РБ)* специальный государственный орган, осуществляющий общую координацию внешнеэкономической деятельности в республике.

*Министерство иностранных дел выполняет следующие основные функции:*

- устанавливает ставки таможенных пошлин;
- ведет подготовку и участвует в осуществлении визитов государственных и правительственных делегаций Республики Беларусь зарубеж, а также государственных и правительственных делегаций

*иностранных государств в Беларусь;*

*- принимает участие в работе по привлечению в экономику республики иностранных производственных и финансовых инвестиций и анализирует их эффективность;*

*- выдает иностранным организациям и фирмам разрешения на открытие в республике представительств;*

*- оказывает содействие в создании за рубежом торговых домов, консалтинговых фирм;*

**Министерство экономики** разрабатывает и проводит единую государственную социально-экономическую политику страны в целом и в сфере международного сотрудничества в частности, участвует в составлении платежного баланса страны, Министерство выполняет функции управления государством иным имуществом и приватизацией, поддержки предпринимательства, общей координации проведения государственной инвестиционной политики, обеспечения противодействия монополистической деятельности и развития конкуренции, с целью чего в его структуре созданы с правом юридического лица департамент по предпринимательству, департамент по управлению государственным имуществом, департамент по санации и банкротству, фонд государственного имущества.

Выполняя функцию координации инвестиционной политики, Министерство экономики *разрабатывает меры по привлечению иностранных инвестиций, созданию и функционированию свободных экономических зон на территории республики, проводит экспертизу инвестиционных проектов, взаимодействует с международными финансовыми институтами.*

**Министерство торговли** координирует внешнеторговую деятельность, обеспечивает единство развития внешней и внутренней торговли,

регулирует отношения, связанные с защитой прав потребителей, контролирует осуществление рекламной деятельности, регистрирует внешнеторговые контракты, выдает лицензии на экспорт и импорт товаров.

**Министерство финансов:**

- регулирует кредитно-денежную сферу,
- проводит экспертизу инвестиционных проектов, представленных для финансирования за счет иностранных инвестиций,

**Национальный банк Республики Беларусь** совместно с Министерством финансов:

- регулирует валютные операции и курс белорусского рубля по отношению к валюта других государств, вывоз белорусского капитала,
- выдает лицензии коммерческим банкам на проведение валютных операций, участвует в осуществлении валютного контроля по экспорту и импорту,
- определяет порядок и выдает разрешение на открытие в республике иностранных банков, их филиалов и представительств.

**Государственный таможенный комитет (ГТК)** выполняет следующие функции:

- участвует в изменении ставок таможенных пошлин и размеров таможенных сборов;
- проводит взимание таможенных пошлин и сборов;
- проводит конфискацию грузов, имущества, незаконно ввозимых в республику;
- ведет таможенную статистику.

**Белорусская торгово-промышленная палата (БелТПП)** является негосударственной некоммерческой организацией, содействующей развитию национальной экономики, промышленных, научно-технических и торговых связей Республики Беларусь с другими странами. Она осно-

вана на членстве юридических лиц и индивидуальных предпринимателей республики. Ее членами являются свыше 1500 производителей и экспортеров товаров и услуг.

Свои задачи БелТПП выполняет с помощью следующих методов:

*- организация международных, национальных выставок, ярмарок, деловых встреч, конференций, семинаров в республике и других странах;*

*- удостоверение сертификатов происхождения; проведение всех видов экспертиз товаров, сырья, оборудования; определение принадлежности к собственному производству продукции, работ и услуг субъектов хозяйствования;*

*- осуществление сертификации соответствия продукции; определение кода товара в соответствии с Товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности, осуществление деятельности в качестве таможенного агента;*

*- выполнение заявок белорусских и иностранных юридических и физических лиц по патентованию изобретений, промышленных образцов, разработке и регистрации товарных знаков и знаков обслуживания, фирменных наименований, а также выполнение функций, связанных с охраной промышленной и интеллектуальной собственности.*

## ЗАДАЧИ

**Задача 6.1.** Химическое предприятие выпускает большой ассортимент красок, лаков, растворителей, предметов бытовой химии, красителей, средств защиты растений, реактивов и прочих химических продуктов. На предприятии имеется внешнеэкономический отдел.

1. Предложить организационную структуру внешнеэкономического отдела предприятия (использовать схемы, приведенные на рисунках 6.1-6.3).

2. Указать: а) какие структурные подразделения входят в отдел ВЭД

на предприятии; б) что означает линейная и функциональная подчиненность? в) какова роль службы ВЭД на предприятии, кому она подчинена? г) что означает принцип «делегирование ответственности»?

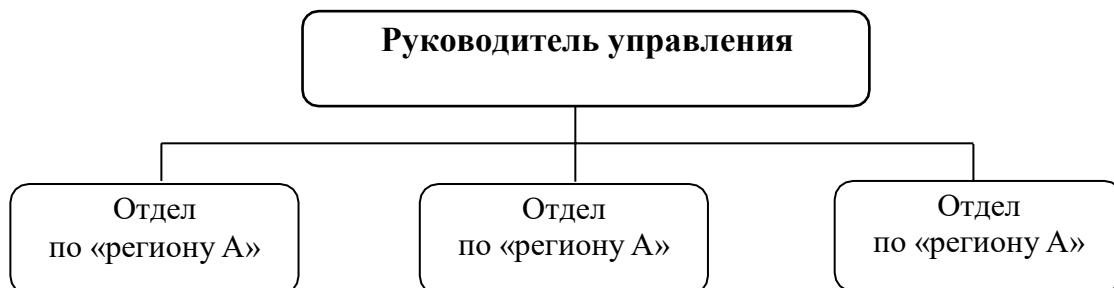


Рисунок 6.1 – Региональная организационная структура внешнеэкономического управления предприятия

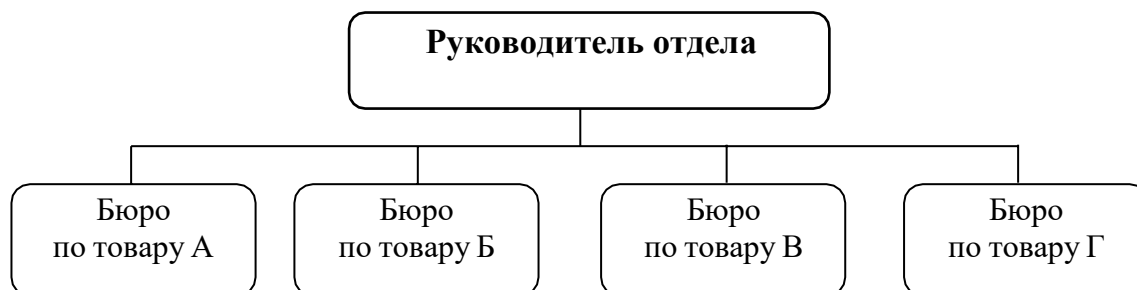


Рисунок 6.2 – Товарная организационная структура внешнеэкономического отдела предприятия

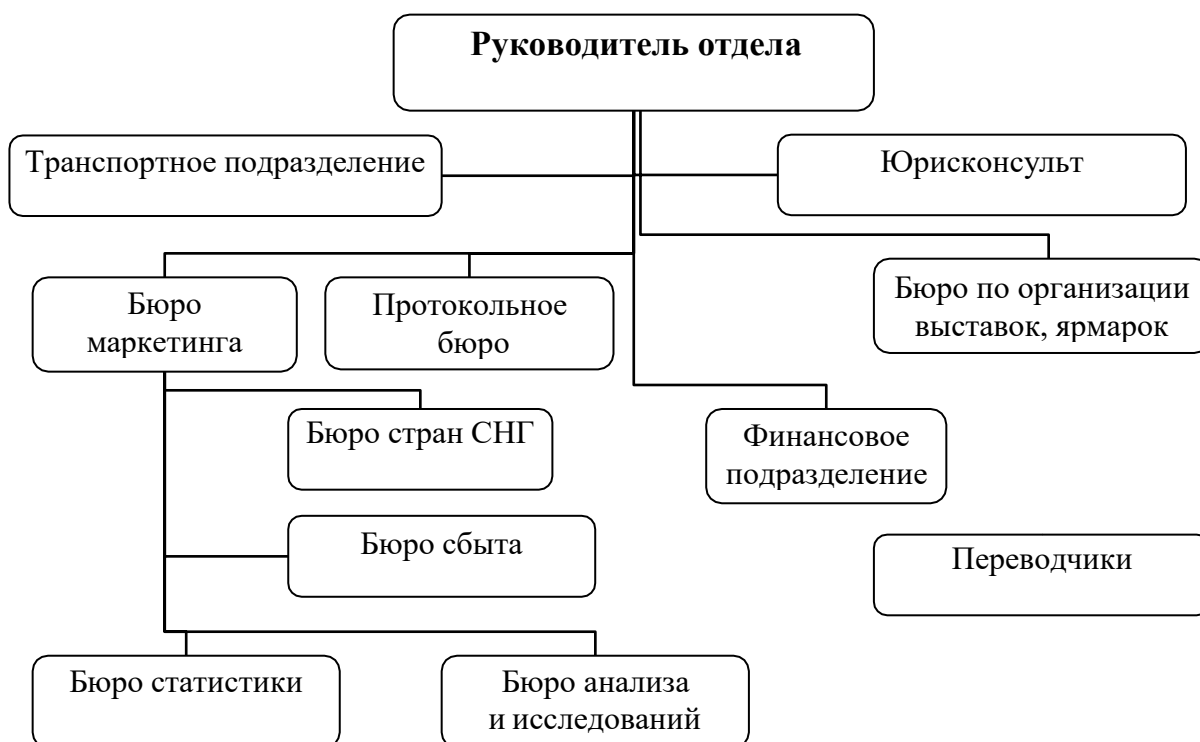


Рисунок 6.3 – Организационная структура внешнеэкономического  
отдела предприятия

**Задача 6.2.** Завод по производству крепежных изделий экспортирует свою продукцию в страны СНГ, Европы, Азии, Африки (объем экспортных поставок примерно равный). Продукция завода характеризуется однородными характеристиками со стороны потребителей на различных зарубежных рынках. В структуре завода имеется внешнеэкономический отдел численностью 12 сотрудников.

Выбрать организационную структуру внешнеэкономического отдела (используя схемы, приведенные на рисунках 6.1-6.3). Разработать функциональные обязанности сотрудников. Обосновать выбор структуры управления (линейной, функциональной, линейно-штабной подчиненности).

**Задача 6.3.** Региональная внешнеэкономическая ассоциация (численность персонала 50 сотрудников) выполняет широкий диапазон услуг по заявкам агропромышленных предприятий:

- содействие в поиске партнеров;
- предоставление достоверной информации о контрагентах;
- оказание практической помощи во внешнеторговой деятельности;
- оказание консультативных и информационных услуг;
- содействие продвижению товаров на рынках;
- подготовка юридических и контрактных документов;
- содействие в получении кредитов;
- нормативно-правовая поддержка коммерческих сделок;
- предоставление информации о конъюнктуре рынка по группам товаров.



Разработать организационную структуру ассоциации (отделы, бюро, вспомогательные службы).

**Практическое занятие № 7**  
**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ**  
**ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**  
**ПРЕДПРИЯТИЙ**

Понятие экономической эффективности является весьма сложным и многогранным. Современные международные представления о нем сводятся к следующему суждению: организация считается эффективной в том случае, когда ее действия совпадают с ожиданиями всех участвующих в ее работе.

Для анализа эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия необходимо вести самостоятельную систему учета. Часто, являясь флагманом на национальном рынке, предприятие испытывает определенные сложности в работе на международных рынках. Умение выстоять в условиях международной конкуренции зависит от использования новых технологий, квалификации управленческого персонала, применяемых маркетинговых стратегий и других факторов.

Предприятие является системой, которая может реорганизовываться при необходимости, приспосабливаться к изменяющимся условиям окружающей среды. Для него важна не только оценка эффективности внешнеэкономической деятельности, экспорта как таковая (соотношение результатов и затрат), но и выявление путей повышения эффективности внешнеэкономической деятельности, анализ ее динамики (рост или падение), ликвидация неэффективных операций.

Выделяют три уровня оценки эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия:

1) на основе бухгалтерской отчетности (необходимо выделить доходы и издержки от ВЭД);

2) на основе дополнительной информации для определения маржинальной рентабельности ВЭД, точки безубыточности для каждого товара и др.;

3) на основе внутренней и внешней информации о состоянии ВЭД по каждому товару (уровень сервиса, реакция на пожелания клиента об изменении характеристик).

На практике конкретные используемые показатели выбирают специалисты предприятия. Затем руководство оценивает основные бизнеспроцессы: мониторинг потребностей клиентов; продвижение компании; представление новых товаров; потребность в квалифицированных специалистах; работа над качеством; сертификация поставщиков; обучение персонала и т.д. Разрабатываются меры по повышению эффективности, оптимизации процессов (при этом должно быть до семи альтернативных отвергнутых вариантов процессов ВЭД).

Для оценки эффективности внешнеэкономической деятельности предприятий на основе бухгалтерской отчетности, чаще всего, используют следующие показатели:

*1) экономический эффект от экспорта в стоимостном выражении:*

$$\text{ЭЭ}_{\text{экс}} = O_{\text{в.ф}} + B_{\text{об.пр}} - Z_{\text{э}}, \quad (7.1)$$

где  $\text{ЭЭ}_{\text{экс}}$  – показатель экономического эффекта экспорта, р.;

$O_{\text{в.ф}}$  – рублевый эквивалент отчислений в валютный фонд предприятия, получаемый путем пересчета валютной выручки (за вычетом подлежащей обязательной продаже государству) на рубли по курсу на дату поступления валюты, р.;

$B_{об.пр}$  – валютная выручка от обязательной продажи части валюты государству, р.;

$Z_э$  – полные затраты предприятия на экспорт, которые включают затраты на производство и реализацию продукции (реклама, маркетинг, транспорт, страхование, пошлины, сборы и др.).

По экономическому содержанию показатель эффекта от экспорта соответствует понятию прибыли;

2) *показатель экономической эффективности экспорта:*

$$\mathcal{E}_{экс} = (O_{в.ф} + B_p) / Z_э, \quad (7.2)$$

где  $\mathcal{E}_{экс}$  – показатель экономической эффективности экспорта, р./р.

Экономический смысл показателя эффективности экспорта состоит в том, что он показывает, какое количество выгоды, выручки имеется на каждый рубль затрат. Необходимое условие эффективности экспорта – величина показателя больше единицы;

3) *экономический эффект от импорта с целью продажи импортируемого товара на внутреннем рынке:*

$$\mathcal{E}\mathcal{E}_{имп} = C_{р.и} - C_{п.и}. \quad (7.3)$$

где  $\mathcal{E}\mathcal{E}_{имп}$  – показатель экономического эффекта импорта, р.;

$C_{р.и}$  – цена реализации импортных товаров за вычетом расходов, связанных с реализацией (реклама, маркетинг, транспорт и др.), р.;

$C_{п.и}$  – цена покупки импортных товаров импортером, включающая все расходы, связанные с их приобретением (цена контракта, пошлины, транспорт, страховка, оплата услуг посредников и др.), р.

Экономический смысл показателя эффекта от импорта товаров заключается в том, что он показывает, какую прибыль будет иметь импортер от закупки и реализации на внутреннем рынке импортных товаров;

4) *показатель экономической эффективности импорта от реализации товара на внутреннем рынке:*

$$\mathcal{E}_{имп} = C_{р.и} / C_{п.и}. \quad (7.4)$$

Экономический смысл показателя эффективности импорта заключается в том, что он показывает величину выручки, которую получает импортер на каждый рубль затрат, связанных с импортом. Необходимое условие эффективного импорта –  $\mathcal{E}_{имп} > 1$ .

## ЗАДАЧИ

**Задача 7.1.** Предприятие-резидент Республики Беларусь поставляет иностранному партнеру ткань хлопчатобумажную в количестве 85 пог. м. Затраты предприятия на 1 пог. м ткани составляют 850 р. Взамен иностранный партнер обязуется поставить 30 т хлопкового волокна. Цена 1 т волокна на внутреннем рынке – 2960 р. Рассчитать экономическую эффективность бартерной сделки.

**Задача 7.2.** На основании данных, приведенных в таблице 7.1, определить значения объема экспорта товара  $A$  в прогнозируемом году, при котором эффективность отдачи средств, вложенных в экспортные операции в прогнозируемом году, возрастет не менее чем на 20 %. Кроме того, в связи с увеличением цен на энергоресурсы в прогнозируемом периоде ожидается рост себестоимости 12 %.

Таблица 7.1 – Исходные данные задачи 7.2

Показатель	Отчетный год	Прогнозируемый год
Объем экспорта товара, шт.	2000	
Экспортная цена за 1 шт., р	140	150
Себестоимость производства экспортируемых товаров, руб.	150 000	

**Задача 7.3.** Используя данные таблицы 7.2, рассчитать рентабельность реализованной продукции по каждому товару и сделать вывод о конкурентоспособности животноводческой продукции на внутреннем и внешнем рынке. Курс белорусского рубля к доллару США составляет 4 620 бел. руб. за 1 дол. США.

Таблица 7.2 – Оценка конкурентоспособности экспорта животноводческой продукции и продуктов ее переработки.

	Себестоимость 1 т, тыс. руб.	Цена реализации 1 т	
		на внутреннем рынке, тыс. руб.	на экспорт, дол. США
Говядина	17246	19166	5087
Свинина	15230	17647	3563
Колбасные изделия	19010	25272	4624
Молоко	1921	2134	735
Масло животное	20585	31056	4686
Сахар	3458	5532	804
Сыр	20563	22740	4569

### **Методика решения задачи 7.3**

#### **(расчет рентабельности реализованной продукции)**

Для оценки эффективности реализации того или иного вида продукции используют показатель **рентабельности реализованной продукции** ( $P_{реал}$ ), который отражает полученную в результате продажи продукции прибыль, приходящуюся на рубль затрат реализованной продукции, и рассчитывается по формуле:

$$P_{реал} = \Pi_p / C_p \cdot 100 \%, \quad (7.5)$$

$$\Pi_p = B - C_p, \quad (7.6)$$

где  $\Pi_p$  – прибыль от реализации продукции,  $C_p$  – себестоимость реализованной продукции,  $B$  – выручка от реализации продукции.

**Задача 7.4.** Определить эффект от экспорта и его эффективность, используя данные таблицы 7.3.

Таблица 7.3 – Исходные данные для задачи 7.4

Показатель	Количество
Объем продаж, ед.	20
Производственная себестоимость единицы изделия, бел. руб.	25 000
Цена единицы изделия, дол. США	5
Коммерческие затраты, связанные с реализацией на внешнем рынке, дол. США/ед.	1
Курс валюты, бел. руб./ дол. США	8 000

**Задача 7.5.** Определить экономическую эффективность экспорта. Объем продаж – 2 000 единиц. Производственная себестоимость единицы продукции — 250 000 руб. Цена единицы изделия: на внутреннем рынке — 420 000 руб., на внешнем — 470 000 дол. Коммерческие затраты, связанные с реализацией продукции на внутреннем рынке, — 75 000 руб. / ед., на внешнем — 10 дол. / ед. Курс дол. США 8 800 руб.

**Задача 7.6.** Определить экономическую эффективность импорта оборудования для собственного использования. Контрактная цена импортного оборудования 20 тыс. дол., аналогичного отечественного – 220 млн руб. Затраты, связанные с закупкой и доставкой оборудования соответственно равны – 10 тыс. дол. и 60 млн руб. Срок службы

оборудования соответственно 8 и 10 лет. Годовые расходы, связанные с эксплуатацией оборудования, соответственно 100 дол. США и 1 млн руб. Курсдол. США 8 800 руб.

**Задача 7.7.** Определить экономическую эффективность импорта для продажи на внутреннем рынке. Контрактная цена товара – 120 тыс. дол. Транспортные расходы – 20 тыс. дол. Другие расходы, связанные с реализацией товара на внутреннем рынке, – 5 млн руб. Цена реализации товара на внутреннем рынке 1 300 млн руб. Курс дол. США 9 000 руб.

**Задача 7.8.** Рассчитать сумму валютной выручки вместе с процентами от экспорта на кредитных условиях. Контрактная цена экспортируемого товара составляет 100 тыс. дол. Производственная себестоимость экспортируемого товара ( $C_{п.экс}$ ) – 80 тыс. дол. Оплата по контракту осуществляется в течение ( $T$ ) 5 лет равными по годам суммами с начислением ( $P_k$ ) 5% годовых, начиная через 1 год после поставки. Проценты начисляются от суммы задолженности в течение года, предшествующего моменту их уплаты. Рассчитать коэффициент кредитного влияния, сделать выводы.

***Пример решения задачи 7.8 (расчет валютных поступлений от экспорта товаров в кредит)***

Суммарную величину ( $B_{э.кр}$ ) валютных поступлений от поставки товаров в кредит с учетом уплаченных процентов за кредит (при импорте – валютных расходов), приведенную к году  $T$ , соответствующему году поставки товара, можно рассчитать по следующей формуле:

$$B_{э.кр} = \sum_{i=1}^T (B_i + Z_i \cdot \frac{P_k}{100}) \cdot (1 + P_n)^{-i} \quad (7.7)$$

где  $B_{э,кр}$  – суммарная валютная выручка от экспорта товара в кредит с процентами за кредит, приведенная к году  $T$ ;

$B_i$  – валютная выручка, получаемая в счет авансовых платежей или погашения основного долга в  $i$ -й год;

$Z_i$  – сумма задолженности за период, предшествующий уплате процентов в  $i$ -й год;

$P_n$  – нормативный коэффициент рентабельности;

$P_k$  – годовой процент за кредит;

$T$  – год приведения валютной выручки;

$i$  – момент времени осуществления авансовых платежей в счет погашения кредита и уплаты процентов.

При торговле в кредит моменты поставки товаров и платежей за них не совпадают, в связи с этим сумма платежей дополняется процентами за кредит. Рассмотрим подобную ситуацию на примере.

Рассчитаем эффективность экспорта товара, внешнеторговая цена которого составляет  $B_э = 150$  условных единиц (у.е.), а затраты на производство и транспортировку  $Z_э = 125$  у.е. Оплата товара осуществляется в течение пяти лет ( $T = 5$ ) равными суммами с начислением 5 % годовых за пользование кредитом (проценты начисляются от суммы задолженности в течение года, предшествующего моменту их уплаты). Нормативная рентабельность составляет 15 %. В таблице 7.4 приведен расчет суммы валютной выручки вместе с процентами, приведенными к году использования кредита.

В приведенных данных видна разновременность затрат и результатов внешнеторговой операции: затраты на производство и транспортировку товара осуществляются в год  $i = 0$ , а валютная выручка вместе с процентами поступает в последующие пять лет. Для суммирования поступлений валюты отдельных лет и сопоставления их с затратами на



производство и транспортировку товара необходимо все разновременные величины привести к одному моменту времени.

Таблица 7.4 – Расчет валютных поступлений от экспорта с учетом продажи в кредит

№ п/п	Годы, $t$	0	1-й	2-й	3-й	4-й	5-й	Всего
1	Сумма кредита, цена поставляемого товара, $B_э$	150						150
2	Суммы погашения основного долга, $B_i$		30	30	30	30	30	150
3	Задолженность, $Z_i$		150	120	90	60	30	
4	Проценты за кредит, $Z_i \cdot P_k / 100$		7,5	6,0	4,5	3,0	1,5	
5	Годовые суммы поступления валюты (п.2 + п.4)		37,5	36	34,5	33	31,5	172,5
6	Коэффициент приведения (обесценения) валюты к году использования кредита, $(1+P_n)^{-i}$		0,869	0,756	0,658	0,572	0,497	
7	Приведенные суммы погашения (поступления) валюты (п.5 x п.6)		32,6	27,2	22,7	18,9	15,7	117,0

Экономический смысл приведения валютной выручки к году использования кредита заключается в учете обесценения (неиспользования с рентабельностью  $P_n = 0,15$ ) валюты из-за более позднего ее получения по сравнению с годом поставки товара на экспорт.

Получение валюты на год позже сдвигает на такой же период возможность закупать импортные товары и тем самым использовать их производительно. В результате производитель-экспортер и национальное хозяйство в целом теряют возможность получать в этом году прибыль от импортных товаров. Поступление валюты на год позже равноценно получению в год поставки товара меньшей суммы в  $(1 + P_n)$  раз.

Полученная суммарная величина валютных поступлений  $B_{э.кр}$ , приведенная к году поставки товара, показывает, что с точки зрения предприятия-экспортера вариант экспорта в кредит товара общей номинальной стоимостью  $B_э = 150$  у.е. и дополнительно получаемой

суммой процентов в размере 15 у.е. равноценен при прочих равных условиях экспорта варианту продажи того же товара за наличный расчет с выручкой  $B_{э.кр} = 117$  у.е.

Значение различных условий торговли в кредит (период кредитования, процентная ставка и др.) можно выразить в коэффициенте кредитного влияния ( $K_{кр}$ ), отражающем отношение суммарной величины валютных поступлений, приведенных к году поставки товара, и номинальной валютной стоимости товара:

$$K_{кр} = B_{э.кр} / B_{э}, \quad (7.8)$$

где  $B_{э}$  – номинальная валютная выручка.

Коэффициента кредитного влияния  $K_{кр}$  отражает степень снижения эффективности экспорта и свидетельствует о том, насколько менее ценной при торговле в кредит становится валютная выручка по сравнению с номинальной стоимостью товара. При этом учитывается ущерб из-за отвлечения средств предприятия в период кредитования и компенсирующее влияние уплачиваемых процентов за кредит.

При импорте коэффициент кредитного влияния отражает повышения эффективности импорта на условиях рассрочки платежей.

Для рассмотренных выше условий экспорта товара в кредит коэффициент кредитного влияния ( $K_{кр}$ ) определяется как отношение реальной валютной выручки ( $B_{э.кр}$ ) к номинальной (контрактной) экспортной цене ( $B_{э}$ ) товара:

$$K_{кр} = B_{э.кр} / B_{э} = 117 / 150 = 0,78.$$

При продаже за наличные показатель эффективности экспорта в нашем примере был бы равен:

$\mathcal{E}_{экс} = B_{э} / \mathcal{Z}_{э} = 150 / 125 = 1,2$ . При поставке того же товара в кредит данный показатель равен:

$$Э_{экс} = B_{э.кр} / Z_э = (B_э / Z_э) \cdot K_{кр} = (150 / 125) \cdot 0,78 = 0,94.$$

Таким образом, эффективность экспорта условного товара, поставляемого в кредит, в конечном итоге составляет лишь 78 % его продаж из наличных (0,94 / 1,2).

## **Практическое занятие № 8**

### **ПОДГОТОВКА ВНЕШНЕТОРГОВЫХ СДЕЛОК**

Международная торговля представляет собой систему различных коммерческих операций по купле и продаже, осуществляемых между покупателями, продавцами и посредниками различных государств. Другими словами, торгово-экономическое сотрудничество между государствами опосредуется заключением соответствующих внешнеэкономических сделок (торговых сделок).

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

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

Критериями отнесения сделки к международной не являются ни национальная принадлежность сторон, ни их гражданский или торговый статус, ни характер договора. Свидетельством международного характе-

ра договора выступает только один признак – расположение коммерческих предприятий контрагентов в разных государствах.

Виды международных коммерческих операций (сделок):

- 1) операции купли-продажи товаров;
- 2) операции купли-продажи услуг;
- 3) операции купли-продажи научно-технической продукции.

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

Операции купли-продажи товаров подразделяют на следующие виды:

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

Выделяются две группы операций купли-продажи услуг:

- основные (инжиниринг, аренда, международный туризм);
- обеспечивающие (транспортные, хранение и страхование грузов, таможенное оформление).

Операции купли-продажи научно-технической продукции подразделяются на:

- права на использование изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, товарных знаков (на них распространяется правовая охрана научно-технической продукции в виде патента);

– права на использование технических знаний, опыта, чертежей, инструкций, различного информационного материала, объединяемых понятием «ноу-хау».

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

Участники международных торговых сделок называются «коммерсантами» или «партнерами», когда коммерсанты выступают с одной стороны сделки (например, при работе в совместном предприятии), «контрагентами», когда коммерсанты являются противоположными сторонами сделки. Коммерсанты могут быть индивидуальными и коллективными. К индивидуальным коммерсантам относятся предприниматели и их объединения. К коллективным коммерсантам – различного рода фирмы, представляющие собой объединения лиц и (или) капиталов. Наиболее распространенными формами коллективных коммерсантов в РБ являются акционерные общества, общества с ограниченной (дополнительной) ответственностью, унитарные предприятия и холдинги.

Внешнеторговая сделка оформляется, как правило, в виде внешнеторгового договора, как правило, включающего в себя разделы:

- преамбула;
- предмет договора;
- качество товара;
- цена договора;
- срок поставки;
- базисные условия поставки;
- условия платежа;
- упаковка и маркировка;
- порядок сдачи-приемки;

- условия о гарантиях;
- рекламации;
- штрафные санкции и возмещение убытков;
- форс-мажорные обстоятельства;
- другие условия договора;
- юридические адреса сторон;
- подписи продавца и покупателя.

## **СЛОВАРЬ ТЕРМИНОВ**

**Внешнеторговый договор** – договор между резидентом и нерезидентом, предусматривающий возмездную передачу товаров, охраняемой информации, исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности, выполнение работ, оказание услуг.

**Международная торговая сделка** – договор между двумя или несколькими сторонами, находящимися в разных странах, по поставке товаров определенного количества и качества или оказанию услуг в соответствии с согласованными условиями.

**Нерезидент** – институциональная единица (физическое или юридическое лицо), постоянно находящаяся на территории иностранного государства.

**Резидент** – институциональная единица (физическое или юридическое лицо), постоянно находящееся на территории данной страны.

**Резэкспортные операции** – коммерческие операции по вывозу за границу ранее ввезенного в страну товара, не подвергавшегося переработке.

**Реимпортные операции** – коммерческие операции по ввозу из-за границы ранее вывезенных отечественных товаров, не подвергавшихся

переработке.

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

**Общество с ограниченной (дополнительной) ответственностью** – **ООО (ОДО)** учреждаются двумя или более лицами, уставной фонд разделен на доли в размерах, указанных в учредительных документах. Участники ООО отвечают по обязательствам предприятия и несут риски убытков, связанных с деятельностью общества только в пределах стоимости внесенных ими вкладов. Участники ОДО солидарно несут субсидиарную ответственность по его обязательствам своим имуществом в пределах, определенных учредительными документами.

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

**Холдинг** – совокупность материнской компании и контролируемых ею дочерних компаний.

**Коммерческое предложение** – это предложение, которое может быть адресовано как одному человеку (юридическому лицу), так и нескольким.

**Оферта** это письменное предложение продавца, направленное возможному покупателю (содержит наименование товара, количество, качество, цену, условия поставки, срок поставки, условия платежа, характер тары и упаковки).

**Твердая оферта** оферта, которая подается только одному партнеру, который должен акцептовать оферту в течение определенного времени, после чего сделка считается заключенной.

**Свободная оферта** оферта, которая может быть выдана на одну и ту же партию товара нескольким возможным покупателям. Свободная оферта не связывает продавца своим предложением и не устанавливает срок для ответа. Свободная оферта по существу предложение вступить в переговоры.

**Акцепт оферты** согласие на заключение договора в соответствии с предложением (офертой) другой стороны.

**Запрос** обращение стороны, заинтересованной в покупке товара или услуг, к потенциальному продавцу с просьбой о предложении. Обычно запрос содержит: наименование товара, показатели качества, сроков поставки и другие условия. Если запрос содержит твердое обязательство купить товар, то он равносителен заказу.

**Контроферта** контрпредложение, заявление о принятии предложения заключить договор, но на иных условиях, чем те, которые значились в первоначальном предложении.

**Письма о намерениях** – не имеют правовой силы и лишь свидетельствуют о желании сторон продолжить контакты в будущем.

**Международные торги (тендер)** – конкурс на право поставки товара с заранее определенными характеристиками, размещения заказов и выдачи подрядов. Контракт подписывается с тем продавцом, который, с точки зрения организаторов торгов, предложил наиболее выгодные коммерческие и технические условия.



## ЗАДАЧИ

**Задача 8.1.** Заполнить конкурентный лист по продаже тракторов (таблица 8.1). Сравнить конкурентов.

Таблица 8.1 – Конкурентный лист по продаже тракторов

Данные	Российская Федерация	США	Республика Беларусь
Дата предложения			
Фирма			
Валюта			
Базис поставки			
Элемент сравнения – мощность (л.с.)			
Цена трактора в комплекте с навесным оборудованием			
Дополнительные затраты на доставку в Минск			
Затраты, всего			

**Задача 8.2.** По данным информационной службы, данным справочников, а также по анкетным данным составлена таблица 8.2.

Таблица 8.2 – Исходные данные к задаче 8.2.

№ п/п	Показатель	Страны-партнеры		
		А	В	С
1	Торговополитические отношения со страной контрагента	Торговые связи минимальные	Хороший торговый контакт	Устойчивые торговые связи
2	Конкуренция по данному товару	Полное отсутствие конкуренции	Низкая рекламная активность	Ценовая война
3	Коммерческий риск, связанный с реализацией контракта	Минимальный	Риск, связанный с вывозом прибыли	Риск с доставками

4	Предполагаемая рентабельность коммерческой сделки	20%	10%	7%
5	Финансовое состояние фирмы контрагента	Стабильное	На грани банкротства	Стабильное
6	Деловая репутация фирмы контрагента	Добросовестно выполняет обязательства	Нет сведений	Имели место несвоевременные платежи

Выбрать контрагента из стран-партнеров для осуществления экспортной сделки.

### ***Решение задачи 8.2***

Выбор контрагента для осуществления экспортной сделки определяется методом балльных оценок (ранжирования).

По 5–8 основным заданным показателям, которые характеризуют фирмы соответствующего вида деятельности, присваиваются коэффициенты значимости (в сумме они должны быть равны единице), а по каждой фирме, в зависимости от указанных в таблице 8.2 характеристик, проставляются баллы (от 1 до 5). Баллы умножаются на коэффициенты значимости, и фирма, набравшая в сумме наибольшее число умноженных на коэффициент баллов, считается потенциальным партнером. В данном случае это страна (фирма) «А» – 4,7 балла (таблица 8.3).

Таблица 8.3 – Показатели определения контрагента экспортной сделки

№ п/п	Показатель	Коэффициент значимости показателя	Страны-партнеры		
			А	В	С
1	Торгово-политические отношения со страной контрагента	0,1	$2 \times 0,1 = 0,2$	$4 \times 0,1 = 0,4$	$5 \times 0,1 = 0,5$
2	Конкуренция по данному товару	0,1	$5 \times 0,1 = 0,5$	$4 \times 0,1 = 0,4$	$1 \times 0,1 = 0,1$

3	Коммерческий риск, связанный с реализацией контракта	0,2	$5 \times 0,2 = 1,0$	$3 \times 0,2 = 0,6$	$3 \times 0,2 = 0,6$
4	Предполагаемая прибыль от коммерческой сделки	0,1	$5 \times 0,1 = 0,5$	$4 \times 0,1 = 0,4$	$3 \times 0,1 = 0,3$
5	Финансовое состояние фирмы контрагента	0,2	$5 \times 0,2 = 1,0$	$1 \times 0,2 = 0,2$	$5 \times 0,2 = 1,0$
6	Деловая репутация фирмы контрагента	0,3	$5 \times 0,3 = 1,5$	$2 \times 0,3 = 0,6$	$3 \times 0,3 = 0,9$
Сумма баллов		1,0	4,7	2,6	3,4

**Задача 8.3.** По данным информационной службы, информации советников торговых представительств, данным справочников (отраслевых, общефирменных, тематических, адресных), а также по анкетным опросам составлена таблица 8.4.

Таблица 8.4 – Исходные данные к задаче 8.3

Оценочные критерии страны-импортера	Страна А	Страна В	Страна С
Политическая стабильность в стране	Стабильное положение	Возможны государственные перевороты	Стабильное положение
Инфляция (% в год)	2–3	25–30	5–8
Конвертируемость валюты	Свободно конвертируемая валюта	Неконвертируемая валюта	Частично конвертируемая валюта
Торговоэкономические связи с предприятиями страны экспортера	Устойчивые связи с рядом предприятий в течение длительного времени	Торговые отношения незначительные	Эпизодические связи
Длительность транспортировки до страны-импортера	24 ч	5 ч	18 ч
Вид конкуренции по данной группе товаров	Ценовая война	Полное отсутствие конкуренции	Рынок монополизирован транснациональными компаниями

Пользуясь показателями данной таблицы, балльным методом

оценки следует определить, какой стране необходимо отдать предпочтение при экспорте тракторов.

**Задача 8.4.** Выберите торгового партнера при экспорте товаров (из одной страны), используя балльный метод (метод ранжирования) и исходные данные в таблице 8.5.

Таблица 8.5 – Исходные данные к задаче 8.4

Оценочные критерии	Фирма А	Фирма В	Фирма С
Предполагаемая рентабельность коммерческой сделки (%)	5–7	15–20	7–10
Финансовое состояние фирмы	Кредитоспособна, платежеспособна	Нет сведений	Стабильное
Выполнение обязательств по контракту	Добросовестное	Не всегда добросовестное	Недобросовестное
Форма платежа	Инкассо	Любая форма	Чек, аккредитив
Заинтересованность в работе с нашей фирмой	Не особенно заинтересована	Очень заинтересована	Не заинтересована
Отстаивает названные цены	Твердо отстаивает	Легко идет на уступки	Умеренно отстаивает
Деловая репутация фирмы	Высокий имидж фирмы в деловом мире	Фирма не известна в деловом мире	Имели место случаи несвоевременных платежей

**Задача 8.5.** Выберите торгового партнера при импорте продуктов питания (из одной из перечисленных фирм), используя балльный метод (метод ранжирования) и исходные данные в таблице 8.6.

Таблица 8.6 – Исходные данные к задаче 8.5

Оценочные критерии	Фирма А	Фирма В	Фирма С
Деловая репутация фирмы	Высокий имидж в деловом мире	Фирма не известна в деловом мире	Имели случаи несвоевременных поставок товаров
Характер деятельности	Производственно-торговая фирма	Экспедиторская фирма	Посредническая фирма
Номенклатура товаров	Широкая	Весь спектр продовольственных товаров	Узкая специализация по группам товаров

Выполнение обязательств по контракту	Добросовестное	Не всегда добросовестно	Нет сведений
Форма платежа	Согласен на Инкассо	Любая форма	Только аккредитив
Коммерческие условия сделки	Представляет скидки только при больших объемах поставок	Легко идет на уступки, предоставляет товарный кредит на срок до 4 месяцев	Охотно предоставляет возможность посетить свои базы, склады

Оценочные критерии	Фирма А	Фирма В	Фирма С
Отстаивание стартовых цен	Твердо отстаивает	Легко идет на уступки	Умеренно отстаивает
Деловая характеристика руководителя фирмы	Хорошо разбирается в коммерческих вопросах, знает несколько языков, в том числе и русский	Вопросы решает не самостоятельно, склонен к завышению цен	Нет сведений

**Задача 8.6.** Министерство сельского хозяйства и продовольствия объявило тендер на поставку биологически активной кормовой добавки для крупного рогатого скота. Данные о претендентах представлены в таблице 8.7.

Таблица 8.7 – Исходные данные к задаче 8.6

Критериальные показатели	Фирма А	Фирма В	Фирма С
Цена за поставленную продукцию, евро	19 000	22 000	21 000
Предоставление кредита	Предоставляется кредит на 1 год	Предоставляется кредит на 0,5 года	Кредит не предоставляется
Принадлежность капитала	Иностранная	Национальная	Иностранная
Характер деятельности фирмы	Посредническая деятельность	Производственная Деятельность	Торговопроизводственная деятельность

Масштабы фирмы	Склады фирмы находятся в 7 странах Европы, общая численность работающих около 2 000 чел.	Фармацевтический завод, численность работающих 450 чел.	Пять фармацевтических предприятий и сеть аптек в ряде стран Европы, Азии. Общая численность работающих свыше 12 000 чел.
----------------	--	---	--

Определить победителя из числа предварительного квалификационного отбора претендентов, используя балльный метод (метод ранжирования).

**Задача 8.7.** Отечественный молокоперерабатывающий завод предполагает экспортировать свою продукцию в страны Евросоюза. Руководство предприятия направляет свободные оферты в адрес торговопосреднических предприятий этих стран. Составить деловое коммерческое письмо – оферту.

При составлении делового письма следует придерживаться следующих правил:

- в левом верхнем углу делового письма указываются адреса (название фирмы, улица, город, страна с почтовым индексом);

- в правом верхнем ставится дата.

Последовательность изложения текста письма следующая:

- Уважаемый директор (президент), указываются звание, имя, фамилия, отчество;

- похвала, комплимент в адрес фирмы (например, за высокое качество выпускаемой продукции, высокий деловой имидж и т. д.);

- источник, откуда известно о фирме (например, полученные рекламные материалы, деловое письмо, проспекты; информация, полученная на международной выставке, от зарубежного партнера и т. д.);

- кратко суть предложения (о товаре и условиях продажи);

- краткие сведения о своей фирме;

– приглашение посетить предприятие для окончательного решения вопроса о купле-продаже товаров, совместной деятельности и т. д.

Могут быть следующие варианты концовки письма:

- Мы будем признательны за быстрый ответ.
- Просим обращаться к нам, если Вам потребуется помощь (содействие).Надеемся получить Ваш ответ в ближайшем будущем.
- Просим сообщить нам свое мнение как можно скорее.
- При получении письма просим телеграфировать (сообщить телексом) подтверждение (согласие).
- Мы хотели бы заверить Вас....
- Надеемся на сотрудничество с Вами.
- Заверяем Вас, что мы незамедлительно свяжемся с соответствующими организациями.
- Ждем приезда ваших представителей для дальнейших переговоров.

Под текстом ставится подпись руководителя предприятия:

- С уважением к Вам ....
- С наилучшими пожеланиями...

В тексте должны использоваться вежливые обращения, компли-

менты. Все необходимые данные следует выбрать самостоятельно.

## **Практическое занятие № 9**

### **МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОПЕРАЦИИ ВСТРЕЧНОЙ ТОРГОВЛИ**

Важное место во внешней торговле занимает комплекс сделок, который объединяется понятием встречная торговля или товарообмен. Встречная торговля включает широкий спектр форм внешнеторговых сделок, которые имеют ряд отличительных особенностей. Встречная торговля означает заключение встречных сделок, взаимовызывающих экспортные и импортные операции. Обязательным условием таких сделок является обязательство экспортера принять в качестве оплаты своей поставки (на полную ее стоимость или часть) определенные товары(услуги) покупателя или организовать их приобретение третьей стороной.

Международная встречная торговля получила распространение с 70-х гг. XX в., что было вызвано, прежде всего, ростом цен на нефть, которое дестабилизировало экономику многих государств, вынуждая их тратить значительные объемы конвертируемой валюты на ее закупку. В счет оплаты своего экспорта страны стали получать встречные поставки сырья и топлива на основе долгосрочных контрактов. Тем самым они финансировали экспорт и обеспечивали себе стабильное снабжение сырьем.

В настоящее время внешнеторговые встречные сделки являются одним из основных видов операций международного товарообмена. Широкое распространение международной встречной торговли объясняется ее гибкостью, позволяющей участникам оперативно реагировать на изменения, происходящие на мировых товарных рынках.



Это выражается в том, что формы встречной торговли дают возможность отдельным странам диверсифицировать свой экспорт, выходить на новые рынки сбыта, в том числе и огражденные протекционистскими барьерами, позволяют экономить валюту.

Операции встречной торговли весьма разнообразны, и на практике постоянно возникают их новые формы. Эксперты ООН подразделяют данные международные сделки на три основные группы:

- бартерные сделки;
- торговые компенсационные сделки;
- промышленные компенсационные сделки.

Торговые компенсационные сделки подразделяются на следующие типы:

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

Компенсационные сделки могут быть с полной или частичной компенсацией.

Встречные закупки представлены следующими основными разновидностями: параллельные сделки, сделки «оффсет», а также треугольные компенсации. Все они могут быть взаимосвязаны с соглашениями о передаче финансовых обязательств.

## **СЛОВАРЬ ТЕРМИНОВ**

**Авансовые закупки** – одна из форм встречной торговли; способ экспортного финансирования контрагента, применяемый в тех случаях, когда первоначальный экспортер не имеет достаточных средств для оплаты требуемых по импорту товаров, а фирма контрагент не уверена в платежеспособности партнера. По условиям авансовой закупки предприятие заранее поставляет товар зарубежному контрагенту с

зачислением выручки на специальный условный счет в банке импортера. После накопления на счете согласованной пороговой суммы осуществляется встречная поставка с получением при этом гарантированного платежа с условного счета.

**Бартерная сделка** – операция по обмену одного товара в согласованном количестве на другой без использования денежной формы расчетов.

**Встречная торговля** заключение встречных сделок, взаимоувязывающих экспортные и импортные операции. Непременным условием таких сделок является обязательство экспортера принять в качестве оплаты своей поставки (на полную ее стоимость или часть) определенные товары (услуги) покупателя или организовать их приобретение третьей стороной.

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

**Параллельные сделки** сопровождаются тремя контрактами: 1) на экспорт товаров и их оплату; 2) на контрзакупку и ее оплату; 3) базовое соглашение. Последнее взаимоувязывает договоры на экспорт и импорт, так как содержит обязательства экспортера закупать в течение определенного периода (2–5 лет) товары у импортера на сумму, полностью или частично эквивалентную стоимости экспортируемых им товаров.

**Полная компенсация** предусматривает 100%-ный обмен товарами. Компенсационная закупка равна или превышает по стоимости экспортную поставку.

**Промышленные компенсационные сделки** – операции, которые предполагают поставки промышленного оборудования и его оплату встречными поставками товаров, произведенных с помощью этого оборудования, либо другими товарами или услугами.

**Сделки «оффсет»** (от англ. offset – возмещать, компенсировать) отличаются тем, что встречные обязательства юридически не оформляются. Они являются «джентльменским соглашением» в отношении встречной поставки, когда экспортер согласен закупить в стране импортера товары в неустановленном количестве, которое по стоимости часто значительно превышает экспортную поставку. Сделки «оффсет» используются в особой сфере. Как правило, они связаны с правительственными программами закупок военной техники, самолетов, оборудования для атомных электростанций и т.д.

**Толлинг** – переработка иностранного сырья с последующим вывозом готовой продукции.

**Треугольная компенсация** основана на переключении товарных потоков. В данном случае встречная поставка организуется не в адрес экспортера, а в какую-либо третью страну. Последняя осуществляет платеж в пользу экспортера. При проведении подобного рода сделок часто прибегают к услугам посредников.

**Частичная компенсация** предусматривает, что одна часть экспорта компенсируется закупкой товаров в стране импортера, а другая – оплачивается в денежной форме.

## ЗАДАЧИ

**Задача 9.1.** Одна тонна зерна обменивается на 50 м ткани, станок – на 10 тонн зерна. Сколько ткани можно выменять на станок? В чем состоят недостатки бартера в сравнении с денежным обменом?

**Задача 9.2.** Используя данные таблицы 9.1, определить целесообразность осуществления давальческой операции (операция переработки может быть осуществлена и в своей стране).

Таблица 9.1 – Исходные данные к задаче 9.2

№ п/п	Показатель	Затраты (в у. е.)		
		1	2	3
1	Цена давальческого сырья	1 000	800	1 300
2	Затраты на переработку сырья в готовую продукцию в своей стране	600	400	700
3	Дополнительные затраты, связанные с транспортировкой и экспедиторскими расходами в (из) страну(ы) переработки	200	130	300
4	Затраты на давальческую операцию в стране переработки	200	120	500
5	Затраты, связанные с реализацией готовой продукции на мировом рынке (реклама, маркетинговые исследования и пр.)	100	70	300
6	Мировые цены на готовую продукцию	2 000	1500	3 300

**Пример решения задачи 9.2 (вариант 1)**

Максимально допустимая себестоимость продукции при 33% рентабельности:  $2\,000/1,33 = 1\,500$  у.е.

Полные затраты при переработке сырья в своей стране:

$$1000 + 600 + 100 = 1900 \text{ у.е.}$$

Полные затраты при осуществлении давальческой операции в стране переработки составят:

$$1\,000 + 200 + 200 + 100 = 1500 \text{ у.е.}$$

Переработка сырья в своей стране нецелесообразна – затраты выше, чем при осуществлении давальческой операции.

**Задача 9.3.** Вид встречной операции – толлинг. Участники внешнеторговой операции: российская фирма «Тюменьнефть» и

белорусское предприятие «Нафтан».

Условия сделки: российская фирма передает давальческое сырье (нефть) на переработку. Белорусская сторона получает сырую нефть, перерабатывает ее и возвращает нефтепродукты (бензин, керосин, дизельное топливо). Оплата за переработку взимается сырой нефтью.

Разработать отдельные разделы контракта: обозначение сторон (преамбула), предмет сделки, объемы поставок, порядок сдачи-приемки продукции. Необходимые данные выбрать самостоятельно.

**Задача 9.4.** Вид встречной операции – промышленнокомпенсационная сделка.

Условия внешнеторговой операции: отечественная фирма импортирует деревообрабатывающее оборудование. Австрийская сторона экспортирует деревообрабатывающее оборудование. Отечественная фирма передает австрийской стороне пиломатериалы (произведенные на поставленном оборудовании) как плату за оборудование.

Разработать отдельные разделы контракта: обозначение сторон (преамбула), предмет сделки, объемы поставок, оценка стоимости деревообрабатывающего оборудования и пиломатериалов, обучение персонала работе на станках с числовым программным управлением, порядок сдачи-приемки продукции.

Необходимые данные выбрать самостоятельно.

**Задача 9.5.** Вид встречной операции – бартерная сделка.

Условия внешнеторговой операции: отечественная фирма экспортирует калийные удобрения. Польская сторона передает сахар-сырец в обмен на удобрение. Расчет количества товаров определяется по ценам ЕС, действующим на дату подписания контракта. Транспортные и

прочие расходы каждая сторона осуществляет за свой счет. Указать: какие цели могут преследовать участники бартерной сделки.

**Задача 9.6.** Вид встречной операции – встречная закупка.

Условия внешнеторговой операции: отечественная фирма экспортирует химические волокна в Австрию. Отечественная фирма берет на себя обязательства закупить у австрийской стороны товар стоимостью, эквивалентной 80% суммы, полученной за химволокно.

Разработать содержание этих двух юридически самостоятельных, но фактически взаимоувязанных сделок:

- раздел «Обязательства продавца произвести встречную закупку по первичному контракту».

- разделы «Предмет контракта» и «Цена по контрактам».

Необходимые данные выбрать самостоятельно.

**Задача 9.7.** Вид встречной операции – офсетная сделка.

Условия внешнеторговой операции: отечественное предприятие экспортирует сложные современные оптико-механические приборы в Китай. Китайская сторона выставляет встречные условия – наладить совместное производство этих приборов в Китае, передав ей техническую документацию на ноу-хау.

Разработать отдельные разделы контракта:

Обозначение сторон (преамбула).

Предмет сделки.

Обязательства сторон.

Необходимые данные выбрать самостоятельно.

**Задача 9.8.** Вид встречной операции – авансовая закупка.

Условия внешнеторговой операции:

- тунисская фирма приобретает в Беларуси трактора, но она не

имеет достаточно финансовых средств для оплаты их требуемого количества. Отечественное предприятие не уверено в платежеспособности партнера;

- тунисская фирма поставляет товар (бананы) с зачислением выручки на специальный счет в Беларусбанке. После того, как на этом счету накапливается согласованная пороговая сумма, осуществляется отгрузка тракторов и производится гарантированная оплата со специального счета.

Указать, в каких случаях осуществляются подобные сделки? Каковы преимущества подобных сделок для каждой стороны? Каковы недостатки авансовых закупок для страны-экспортера?

**Задача 9.9.** Предмет сделки – товарообмен отечественных тракторов на продукты питания, поставленные немецкой фирмой (по бартеру). Цена 1 трактора (принимаемая в товарообменной сделке) 11 000 евро (себестоимость 9 500 евро). Немецкая сторона поставляет подсолнечное масло в количестве 22 000 пластмассовых бутылок емкостью 1 л на сумму сделки. Оптовая цена на аналогичную продукцию на внутреннем рынке 0,8 евро за 1 л. Затраты по доставке товара и экспедиционные расходы каждая сторона берет на себя (в расчете не учитываются). Единовременные затраты, связанные с бартерной операцией, составляют 500 евро.

Произвести технико-экономическое обоснование товарообменной операции (расчет показателей экономической эффективности).

**Практическое занятие № 10**  
**МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОПЕРАЦИИ КУПЛИ-ПРОДАЖИ**  
**УСЛУГ**

Отрасли услуг играют все более важную роль в экономике большинства стран, приобретая при этом международное значение. К странам с наибольшим числом международных позиций в отраслях услуг относятся США, Англия и Швейцария. Среди развивающихся стран это Сингапур, Мексика, Южная Корея. Вместе с тем страны во многом отличаются друг от друга по видам и характеру предоставляемых услуг. Например, швейцарские фирмы сильны в банковском деле, торговле, организации материально-технического обеспечения, консалтинге и обучении; английские предприятия занимают прочные позиции в страховании, аукционной торговле, управлении денежными операциями и в различных областях консультационных услуг; сингапурские фирмы сильны в судоремонте, обслуживании авиалиний, портов и терминалов; американцам же принадлежит лидерство в операциях на рынке ценных бумаг, управлении гостиничным хозяйством, в бухгалтерском учете и рекламе.

Рост количества и ассортимента оказываемых услуг обусловлен следующими факторами:

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



автоматизировать деятельность сервисных фирм.

По классификации ГАТС Всемирной торговой организации, все услуги подразделяются на следующие группы.

1. Деловые услуги (юридические; аудит и бухгалтерский учет; компьютерные; по аренде и лизингу; рекламные; консалтинговые и др.).

2. Услуги в области связи (почтовые; курьерские; телекоммуникационные и др.).

3. Строительные и связанные с ними инженерные услуги (для возведения зданий любого назначения; по сооружению объектов гражданского строительства; строительные и отделочные работы завершающего цикла и др.).

4. Дистрибьюторские услуги (комиссионных агентов, включая брокерские услуги по продаже товаров и аукционы; в области оптовой и розничной торговли; франчайзинговые и др.).

5. Услуги в области образования (в области начального, среднего, высшего образования и др.).

6. Услуги, связанные с защитой окружающей среды (по канализации; удалению отходов и др.).

7. Финансовые услуги (по страхованию; банковские и другие финансовые услуги).

8. Услуги здравоохранения и социальной помощи (больниц; социальной помощи и др.).

9. Туризм и услуги, связанные с путешествиями (гостиниц и предприятий общественного питания; туристических агентств и др.).

10. Услуги по организации досуга, культурных и спортивных мероприятий (организации развлечений; информационных агентств; библиотек, архивов и др.).

11. Транспортные услуги (морского, воздушного, железнодорожного, автодорожного и другого транспорта;

транспортировка в космическом пространстве и др.).

12. Прочие услуги, не вошедшие в перечисленные (например, все бытовые услуги).

## СЛОВАРЬ ТЕРМИНОВ

**Агротуризм (сельский туризм)** – отдых в сельской местности (в деревнях, на хуторах, в удобных крестьянских домах, в агроусадьбах).

**Внутренний лизинг** – это финансовая сделка, при которой субъекты лизинга находятся на территории одного государства.

**Въездной туризм** туризм в пределах территории государства лиц, не проживающих постоянно в данной стране.

**Выездной туризм** туризм лиц, постоянно проживающих в одной стране, в другую страну.

**Возвратный лизинг** – вид лизинга, при котором поставщик объекта лизинга продает его лизингодателю, а тот в свою очередь, сдает этот объект бывшему поставщику предмета лизинга. Такая сделка дает предприятию возможность получить дополнительные финансовые средства за счет продажи оборудования, не прекращая его эксплуатации.

**Деловой туризм** – это поездки (командировки) сотрудников организаций с деловыми целями, либо организация корпоративных мероприятий.

**Договор лизинга** – соглашение между лизингодателем и лизингополучателем об установлении прав и обязанностей по поводу приобретения лизингодателем в собственность указанного лизингополучателем объекта лизинга у определенного последним продавца (поставщика) и предоставления лизингополучателю объекта лизинга за плату во временное владение и пользование с правом или без права выкупа либо представления лизингодателем лизингополучателю

ранее приобретенного объекта лизинга за плату во временное владение и пользование с правом или без права выкупа. Договоры показаны по цене договора лизинга.

**Импортный лизинг** – вид лизинга, при котором лизинговая компания и лизингодатель находятся в одной стране, а производитель – в другой. Лизингополучатель в этом случае имеет возможность осуществлять лизинговые платежи в национальной валюте.

**Компенсационный лизинг** – это вид лизинга, предполагающий, что лизинговые платежи производятся поставками продукции, изготовленной на оборудовании, приобретенном по лизингу.

**Консультативный инжиниринг** – предоставление интеллектуальных услуг и профессиональных знаний при проведении предпроектных исследований, подготовке торгов, проектировании объектов, разработке планов строительства, а также при оптимизации процесса эксплуатации и управления предприятием.

**Лизинговые платежи** – это общая сумма, выплачиваемая лизингополучателем лизингодателю за предоставленное ему право пользования имуществом предметом договора. В лизинговые платежи включаются: амортизация лизингового имущества за весь срок действия договора лизинга, компенсация платы лизингодателя за использованные им заемные средства, комиссионное вознаграждение, плата за дополнительные услуги лизингодателя, предусмотренные договором лизинга, а также стоимость выкупаемого имущества, если договором предусмотрены выкуп и порядок выплат указанной стоимости в виде долей в составе лизинговых платежей.

**Лизингодатель** – юридическое лицо, передающее по договору лизинга специально приобретенный для этого за счет собственных и (или) заемных средств объект лизинга.

**Лизингополучатель** – юридическое или физическое лицо,

использующее оборудование, объект, полученные на условиях договора лизинга.

**Международный инжиниринг** – предоставление комплекса или отдельных видов услуг коммерческого характера, связанных с подготовкой и обеспечением процесса производства и реализации продукции, проектированием, обслуживанием строительства и эксплуатацией промышленных, сельскохозяйственных и других проектов, усовершенствованием имеющихся производственных процессов, разработкой новых технологий.

**Международный лизинг** – вид лизинга, при котором его субъекты находятся на территории разных государств (хотя бы одна из сторон договора лизинга является нерезидентом Республики Беларусь). Международный лизинг подразделяется на экспортный, импортный и транзитный. **Объект лизинга** – любое движимое и недвижимое имущество, относящееся по установленной классификации к основным средствам или нематериальным активам. Объект лизинга является собственностью лизингодателя в течение договора лизинга. Объекты лизинга показаны по контрактной стоимости.

**Оперативный лизинг** – вид лизинга, при котором передача в пользование имущества многократного использования на срок по времени короче его экономического срока службы. Он характеризуется небольшой продолжительностью контракта (до 3–5 лет) и неполной амортизацией оборудования за время аренды (менее 75 %). После истечения срока оборудование может стать объектом нового лизингового контракта или возвращается арендодателю. После возвращения лизингополучателем объекта лизинга, лизингодатель осуществляет техническое обслуживание, текущий ремонт сданного предмета.

**Полный лизинг** – вид лизинга, при котором техническое обслуживание производит лизингодатель.

**Рекреационный туризм** – туризм с целью отдыха, оздоровления и лечения, восстановления и развития физических и психологических сил.

**Строительный (общий) инжиниринг** – поставка оборудования, проведение строительных и монтажных работ при сооружении объекта заказчика.

**Сублизинг** – вид лизинга, при котором лизингополучатель с разрешения лизингодателя по договору сублизинга передает иным лизингополучателям в последующее пользование и владение объект лизинга. При этом лизингополучатель не освобождается от обязательств и ответственности перед лизингодателем, предусмотренных договором лизинга, приобретая по отношению к другому лизингополучателю права лизингодателя.

**Технологический инжиниринг** – предоставление заказчику технологии, необходимой для строительства и эксплуатации объекта, разработку проектов по энерго-, водоснабжению и др.

**Транзитный лизинг** предполагает, что все его участники находятся в разных странах. Этот вид используется с целью найти наиболее выгодный вариант поставки имущества от производителя к потребителю.

**Тур** посещение различных мест, с какой-либо целью (развлекательной, познавательной, гастрольной и др.), в рамках одной спланированной поездки.

**Финансовый лизинг** – вид лизинга, который характеризуется длительным сроком контракта (от 5 до 10 лет) и амортизацией всей или большей части стоимости оборудования (не менее 75 %). Фактически финансовый лизинг представляет собой форму долгосрочного кредитования покупки. По истечении срока действия финансового лизингового контракта арендатор может вернуть объект аренды, продлить соглашение, а также купить объект лизинга по остаточной стоимости.

**Чистый лизинг** – вид лизинга, при котором расходы по

техническому обслуживанию объекта лизинга берет на себя лизингополучатель.

**Экологический туризм (экотуризм)** – туризм с целью изучения национальных традиций, местного быта, экообразования, охраны окружающей среды и т.п.

**Экспортный лизинг** – вид лизинга, при котором лизинговая компания и производитель находятся в одной стране, а лизингополучатель в другой. Данный вид лизинга используется в том случае, когда производитель испытывает сложности со сбытом продукции на внутреннем рынке, а заинтересованный в данной продукции лизингополучатель другой страны не располагает достаточными средствами для ее оплаты без предоставления кредита.

## ЗАДАЧИ

**Задача 10.1.** Руководство предприятия приняло решение об освоении нового изделия. Оно обратилось к лизинговой компании о передаче ей в лизинг поточной линии для производства этого изделия.

Лизинговая компания выдвинула следующие коммерческие условия сделки:

- цена поточной линии – 150 000 евро;
- лизинговое вознаграждение составляет 20% от цены объекта (от среднегодовой остаточной стоимости имущества);
- годовая норма амортизации линии 20%;
- срок службы линии 5 лет;
- срок лизингового договора 4 года;
- периодичность лизинговых платежей (по выбору лизингополучателя): 1 раз в год; 2 раза в год; 4 раза в год.

Необходимо:

- 1) рассчитать величину лизинговых платежей;
- 2) определить остаточную стоимость оборудования, передаваемого в выкуп;
- 3) выбрать оптимальный вариант числа платежей в год.

***Решение задачи 10.1***

Расчет общей суммы лизинговых платежей осуществляется по формуле:

$$ЛП = \sum ЛП_i, \quad (10.1)$$

$$ЛП_i = АО_i + ПК_i + КВ_i + ДУ_i + НДС_i, \quad (10.2)$$

где  $ЛП$  общая сумма лизинговых платежей;  $ЛП_i$  сумма лизинговых платежей в  $i$ -том году;

$АО_i$  величина амортизационных отчислений, причитающихся лизингодателю в  $i$ -том году;

$ПК_i$  плата за используемые кредитные ресурсы лизингодателем на приобретение имущества объекта договора лизинга в  $i$ -том году;

$КВ_i$  комиссионное вознаграждение лизингодателю за предоставление имущества по договору лизинга в  $i$ -том году;

$ДУ_i$  плата лизингодателю за дополнительные услуги лизингополучателю, предусмотренные договором лизинга в  $i$ -том году;

$НДС_i$  налог на добавленную стоимость, уплачиваемый лизингополучателем по услугам лизингодателя в  $i$ -том году.

$V_i$  – выручка от сделки по договору лизинга в  $i$ -том году.

Амортизационные отчисления ( $АО_i$ ) при линейном методе начисления, рассчитываются по формуле:

$$АО_i = BC \cdot Ha / 100, \quad (10.3)$$

где  $BC$  – балансовая стоимость имущества – предмета договора лизинга, млн руб.;

$Ha$  – норма амортизационных отчислений, проценты.

Стороны договора лизинга по взаимному соглашению вправе применить механизм ускоренной амортизации с коэффициентом не выше 2.

Плата за используемые лизингодателем кредитные ресурсы ( $ПК_i$ ) на приобретение имущества предмета договора рассчитывается по формуле:



$$PK_i = KP \cdot CT_k / 100, \quad (10.4)$$

где  $CT_k$  – ставка за кредит, проценты годовых.

При этом имеется в виду, что в каждом расчетном году плата за используемые кредитные ресурсы соотносится со среднегодовой суммой непогашенного кредита в этом году или среднегодовой остаточной стоимостью имущества – предмета договора:

$$KP_i = Q \cdot \frac{OC_n + OC_k}{2}, \quad (10.5)$$

где  $KP_i$  – кредитные ресурсы, используемые на приобретение имущества, плата за которые осуществляется в  $i$ -том году;

$OC_n$  и  $OC_k$  – расчетная остаточная стоимость имущества соответственно на начало и конец года;

$Q$  – коэффициент, учитывающий долю заемных средств в общей стоимости приобретаемого имущества. Если для приобретения имущества используются только заемные средства, коэффициент  $Q = 1$ .

Комиссионное вознаграждение лизингодателю может устанавливаться по соглашению сторон в процентах:

- а) от балансовой стоимости имущества – предмета договора;
- б) от среднегодовой остаточной стоимости имущества.

В соответствии с этим расчет комиссионного вознаграждения осуществляется по формуле:

$$KB_i = p \cdot BC, \quad (10.6)$$

где  $p$  – ставка комиссионного вознаграждения, проценты годовых от

балансовой стоимости имущества, или по формуле:

$$KB_i = \frac{OC_n + OC_k}{2} \cdot \frac{CT_v}{100}, \quad (10.7)$$

где  $CT_g$  – ставка комиссионного вознаграждения, устанавливаемая в процентах от среднегодовой остаточной стоимости имущества – предмета договора.

Плата за дополнительные услуги лизингодателя в расчетном году рассчитывается по формуле

$$ДУ_i = (P_1 + P_2 + \dots + P_n) / T, \quad (10.8)$$

где  $ДУ_i$  – плата за дополнительные услуги в расчетном году;

$P_1, P_2, \dots, P_n$  – расход лизингодателя на каждую предусмотренную договором услугу;

$T$  – срок договора, лет.

Размер налога на добавленную стоимость, уплачиваемого лизингодателем, определяется по формуле

$$НДС_i = B_i \cdot H_i / 100, \quad (10.9)$$

где  $НДС_i$  – величина налога, подлежащего уплате в расчетном году;

$B_i$  – выручка от сделки по договору лизинга в расчетном году;

$H_i$  – ставка налога на добавленную стоимость, %.

В сумму выручки включаются: амортизационные отчисления, плата за использованные кредитные ресурсы ( $ПК_i$ ), сумма комиссионного вознаграждения лизингодателю ( $KB_i$ ) и плата за дополнительные услуги лизингодателя, предусмотренные договором ( $ДУ_i$ ):

$$B_i = AO_i + ПК_i + KB_i + ДУ_i. \quad (10.10)$$

Расчет размера ежегодного лизингового взноса, если договором предусмотрена ежегодная выплата, осуществляется по формуле:

$$ЛВ_i = ЛП / T, \quad (10.11)$$

где ЛВ<sub>i</sub> – размер ежегодного взноса.

Аналогичным образом осуществляется расчет размера ежеквартального и ежемесячного лизингового взноса, если договором лизинга предусмотрена соответствующая схема уплаты лизинговых платежей.

В задаче 10.1 лизинговые платежи включают амортизацию и комиссионное вознаграждение (плата за кредитные ресурсы, НДС не рассчитываются). Расчет платежей (в евро) при лизинговом договоре на 4 года и частоте платежей 2 раза в год представлен в таблице 10.1.

Таблица 10.1 – Расчет платежей по лизинговому договору, евро

Номер платежа	Остаточная стоимость оборудования	Возмещение стоимости оборудования	Комиссионное вознаграждение	Лизинговый платеж
1	150 000	15 000	15 000	30 000
2	135 000	15 000	13 500	28 500
3	120 000	15 000	12 000	27 000
4	105 000	15 000	10 500	25 500
5	90 000	15 000	9 000	24 000
6	75 000	15 000	7 500	22 500
7	60 000	15 000	6 000	21 000
Итого	30 000	120 000	78 000	198 000

Аналогично производится расчет по платежам с частотой 1 и 4 раза в год, анализируются суммарные затраты (лизинговые платежи и остаточная стоимость оборудования) и выбирается оптимальный вариант (минимальные затраты).

**Задача 10.2.** Отечественное деревообрабатывающее предприятие берет в финансовый лизинг у польской фирмы оборудование для шлифования деревянных заготовок.

По условиям сделки контрактная цена лизинговой сделки составляет 30 000 евро, периодичность платежей – ежегодно. Срок лизингового договора – 4 года. Годовая норма амортизации – 18 %. Лизинговое вознаграждение – 17 % (от среднегодовой остаточной стоимости имущества).

Разработать следующие разделы лизингового договора: объект лизинга, цена договора лизинга, размеры, способы и периодичность уплаты лизинговых платежей, условия поставки объекта лизинга и ответственность поставщика, право выкупа. Необходимые данные выбрать самостоятельно.

**Задача 10.3.** Заключен договор лизинга между предприятием растениеводства и лизинговой компанией. Объект лизинга – сельскохозяйственная техника. Контрактная цена лизинговой сделки 200 000 евро. Периодичность платежей – поквартально. Срок лизингового договора – 3 года. Годовая норма амортизации – 25%. Лизинговое вознаграждение – 18% (от балансовой стоимости объекта лизинга).

Рассчитать:

- а) величину лизинговых платежей по договору финансового лизинга с полной амортизацией;
- б) остаточную стоимость выкупаемого объекта лизинга;
- в) составьте график уплаты лизинговых платежей.

**Задача 10.4.** Предприятие по производству колбасных изделий находится на грани банкротства. Руководство предприятия передает право собственности на специальное оборудование лизинговой компании

засогласованное вознаграждение, а затем берет в лизинг это же оборудование. Лизинговая компания берет на себя безусловную ответственность по ремонту и обслуживанию оборудования. Определить, какой это вид лизинга. Указать, в чем его специфика.

**Задача 10.5.** Сельскохозяйственный производственный кооператив заключил с лизинговой компанией договор оперативного лизинга на 2 года. Предмет договора – немецкий посевной агрегат, стоимостью 80 млн руб. Начало действий договора – 1.01.2014. Срок полезного использования объекта – 1,5 года.

Процентная ставка по кредиту, использованному лизингодателем на приобретение имущества 12% годовых (величина использованных кредитных ресурсов 80 млн. руб.)

Процент комиссионного вознаграждения лизингодателю 10% годовых (от среднегодовой остаточной стоимости имущества).

Дополнительные услуги лизингодателя, предусмотренные договором лизинга:

- оказание инжиниринговых услуг 2 млн руб.;
- командировочные расходы – 1,0 млн руб.;
- обучение персонала – 1,5 млн руб.

Ставка налога на добавленную стоимость 20%.

Лизинговые платежи осуществляются равными долями ежеквартально, 1-го числа 1-го месяца каждого квартала.

***Пример решения задачи 10.5 (расчет лизинговых платежей по договору оперативного лизинга)***

Условия договора:

Стоимость имущества предмета договора 72 млн. руб.

Срок договора 2 года.

Начало действий договора – 1.01.2014.

Срок полезного использования объекта 6 лет.

Процентная ставка по кредиту, использованному лизингодателем на приобретение имущества 12% годовых.

Величина использованных кредитных ресурсов 72 млн. руб. Процент комиссионного вознаграждения лизингодателю 10% годовых.

Дополнительные услуги лизингодателя, предусмотренные договором лизинга, всего 4 млн. руб., в том числе:

- оказание консалтинговых услуг по использованию (эксплуатации) имущества 1,5 млн руб.;
- командировочные расходы 0,5 млн руб.;
- обучение персонала 2 млн руб.

Ставка налога на добавленную стоимость 20%.

Лизинговые платежи осуществляются равными долями ежеквартально, 1-го числа 1-го месяца каждого квартала.

Таблица 10.2 – Расчет среднегодовой стоимости имущества

Период	Стоимость имущества на начало года	Сумма амортизационных отчислений	Стоимость имущества на конец года	Среднегодовая стоимость имущества
1-й год	72	12	60	66
2-й год	60	12	48	54

Расчет общей суммы лизинговых платежей по годам:

$$1) \text{АО} = 72 : 6 \text{ лет} = 12 \text{ млн руб.}$$

$$\text{ПК} = 66 \text{ млн руб.} \cdot 12\% : 100\% = 7,92 \text{ млн руб.}$$

$$\text{КВ} = 66 \text{ млн руб.} \cdot 10\% : 100\% = 6,6 \text{ млн руб.}$$

$$\text{ДУ} = (1,5 + 0,5 + 2,0) \text{ млн руб.} : 2 \text{ года} = 2,0 \text{ млн руб./год.}$$

$$\text{В} = (12 + 7,92 + 6,6 + 2,0) \text{ млн руб.} = 28,52 \text{ млн руб.};$$

$\text{НДС} = 28,52 \text{ млн руб.} \cdot 20\% : 100\% = 5,704 \text{ млн руб.}$

$\text{ЛП}_1 = (12 + 7,92 + 6,6 + 2,0 + 5,704) \text{ млн руб.} = 34,224 \text{ млн руб.}$

2)  $\text{АО} = 72 \text{ млн руб.} : 6 \text{ лет} = 12 \text{ млн руб.}$

$\text{ПК} = 54 \text{ млн руб.} \cdot 12\% : 100\% = 6,48 \text{ млн руб.}$

$\text{КВ} = 54 \text{ млн руб.} \cdot 10\% : 100\% = 5,4 \text{ млн руб.}$

$\text{ДУ} = (1,5 + 0,5 + 2,0) \text{ млн руб.} : 2 \text{ года} = 2,0 \text{ млн руб./год.}$

$\text{В} = (12 + 6,48 + 5,4 + 2,0) \text{ млн руб.} = 25,88 \text{ млн руб.}$

$\text{НДС} = 25,88 \text{ млн руб.} \cdot 20\% : 100\% = 5,176 \text{ млн руб.}$

$\text{ЛП}_2 = (12 + 6,48 + 5,4 + 2,0 + 5,176) \text{ млн руб.} = 31,056 \text{ млн руб.}$

Общая сумма лизинговых платежей за весь срок договора лизинга:

$\text{ЛП}_1 + \text{ЛП}_2 = 34,224 + 31,056 = 65,28 \text{ млн руб.}$

Размер лизинговых взносов:

$65,28 \text{ млн руб.} : 2 \text{ года} : 4 \text{ квартала} = 8,16 \text{ млн руб./квартал.}$

График уплаты лизинговых платежей (по 8,16 млн руб.): 01.01.2014, 01.04.2014, 01.07.2014, 01.10.2014, 01.01.2015, 01.04.2015, 01.07.2015, 01.10.2015.

Таблица 10.3 – Состав затрат лизингополучателя

№ п/п	Наименование затрат	Сумма, млн руб.	В % к итогу
1	Амортизационные отчисления (возмещение стоимости имущества)	24	36,8
2	Оплата процентов за кредит	14,4	22,1
3	Комиссионное вознаграждение	12	18,3
4	Оплата дополнительных услуг	4	6,1
5	Налог на добавленную стоимость	10,88	16,7
	Итого	65,28	100,0

**Задача 10.6.** Рассчитать лизинговые платежи по договору финансового лизинга с полной амортизацией. Условия договора:

- стоимость имущества – предмета договора – 220 млн руб.;
- срок договора – 5 лет;



- норма амортизационных отчислений на полное восстановление – 20% годовых;
- процентная ставка по кредиту, использованному лизингодателем на приобретение имущества, включенная в стоимость кредита, – 40% годовых;
- величина использованных кредитных ресурсов – 220 млн руб.;
- процент комиссионного вознаграждения – 15 % годовых (в % от среднегодовой остаточной стоимости имущества).

Дополнительные услуги лизингодателя:

- командировочные расходы – 3,6 млн руб.;
- консалтинговые услуги – 2,4 млн руб.;
- обучение персонала – 4 млн руб.;

Ставка налога на добавленную стоимость – 20%;

Лизинговые взносы осуществляются ежегодно равными долями, начиная с 1-го года.

**Задача 10.7.** Отечественное туристическое предприятие (исполнитель) организует прием иностранных туристов на территории страны. Предполагаемое число посещений иностранными гражданами туристических объектов на территории страны – 400 чел/год. Цена одной туристической поездки – 220 евро (из них 14% – иностранной фирме – организатору поездки). Затраты отечественного туристического предприятия на одну поездку – 125 евро. Вероятность организовать поездку вышеуказанного числа туристов – 70%.

Определить величину прибыли для отечественного туристического предприятия с учетом вероятности числа посещений.

**Задача 10.8.** Немногочисленная группа туристов из Англии (4-5 человек) предполагает отдохнуть в сельской местности нашей страны в

летнее время (собирать грибы, ягоды, ловить рыбу, ознакомиться с местными обычаями, традициями, фольклором и т. д.).

Разработать: информационный лист к туру (услуги размещения, питания, транспортные, бытовые, экскурсионные, культурно-развлекательные, оздоровительные, познавательные).

**Задача 10.9.** Отечественное приборостроительное предприятие в связи с большими потерями из-за низкого качества выпускаемой продукции (потери от брака составляют 5–6% от объема выпуска) заключило договор с инжиниринговой компанией из Германии на выполнение следующих работ:

- обследовать систему управления качеством.

- определить производственные возможности по повышению качества выпускаемой продукции, снижению потерь от брака.

- обеспечить соответствующие подразделения полной и достоверной информацией об устойчивости технологического процесса и возможных возмущениях, связанных с вероятностью появления некачественной продукции.

- разработать автоматизированную систему управления качеством.

Разработать отдельные разделы контракта (необходимые данные выбрать самостоятельно):

- обозначение сторон (полное наименование предприятий, их правовой статус, местонахождение (страна), должности руководителей заказчика и исполнителя, их фамилии, имена, отчества);

- предмет контракта (содержание работ по созданию автоматизированной системы управления качеством (АСУК));

- сроки исполнения (сроки разработки технического задания, технического и рабочего проектов);

- срок ввода АСУК (опытная эксплуатация, приемка комплексов

задач в промышленную эксплуатацию, проведение приемо-сдаточных испытаний, приемка АСУК в промышленную эксплуатацию). Весь комплекс работ должен быть завершен в течение одного года;

- качество выполнения научно-исследовательских работ (планируемые прогнозные технико-экономические показатели качества выпускаемой продукции).

Необходимые данные выбрать самостоятельно.

### **Практическое занятие № 11**

## **МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОПЕРАЦИИ КУПЛИ-ПРОДАЖИ ПРАВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ**

Операций по торговле правами интеллектуальной собственности выделяются в самостоятельную группу потому, что они могут иметь не только научную, но и коммерческую ценность.

Под интеллектуальной собственностью понимается исключительное право на результаты интеллектуальной деятельности. Наиболее широкое определение интеллектуальной собственности дает Конвенция об учреждении Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС), принятая 14 июля 1967 г. в Стокгольме. Статья 2 Конвенции включает в понятие интеллектуальной собственности «все права, относящиеся к интеллектуальной деятельности в производственной, научной, литературной и художественной областях».

Объектами права интеллектуальной собственности, в соответствии с положениями Конвенции, являются:

- литературные, художественные произведения и научные труды;
- исполнительская деятельность артистов, фонограммы и радиопередачи;

- изобретения во всех областях человеческой деятельности;
- научные открытия;
- промышленные образцы;
- товарные знаки, знаки обслуживания, коммерческие наименования и обозначения;
- пресечение недобросовестной конкуренции.

Данные объекты отличаются характером интеллектуального продукта – результата творческих усилий личности или коллектива, воплощенного в разных формах в зависимости от способа и условий его создания. Общим для всех объектов интеллектуальной собственности является требование новизны.

Интеллектуальная собственность – товар особого рода. Его специфичность накладывает отпечаток на функционирование этого рынка, создавая значительные различия между ним и другими рынками. Так, к особенностям торговли на нем относятся:

- объектом интеллектуальной собственности может владеть несколько лиц;
- каждый из объектов имеет автора, который может быть владельцем имущественных прав на свое произведение, а может и не быть им;
- длительный и многообразный характер сотрудничества;
- частое использование комбинации нескольких носителей технологии (таких, как экспорт и аренда промышленного оборудования, научно-техническая кооперация, совместное предпринимательство);
- более сложные процедуры оформления договора;
- срок действия договора ограничен законом по времени и по территории его распространения и др.

Операции по торговле правами интеллектуальной собственности подразделяются на операции, связанные с предоставлением:

- во-первых, права на использование изобретений, промышленных образцов, товарных знаков, географических названий, интегральных микросхем;

- во-вторых, технических знаний, опыта, чертежей, инструкций, различного информационного материала, объединяемые понятием «ноухау».

В основу такого деления положена правовая охрана передачи научно-технических достижений. Она распространяется лишь на первую группу и осуществляется, согласно международной практике, в форме патента.

## СЛОВАРЬ ТЕРМИНОВ

### **Виды лицензий:**

- *чистая лицензия* предполагает, что научные знания являются самостоятельным предметом торговли и не связаны с поставкой товаров, строительством объектов и другими внешнеторговыми операциями;

- *сопутствующая лицензия* включается как составная часть в общий внешнеторговый договор купли-продажи оборудования или строительства и реконструкции за рубежом промышленных объектов;

- *патентная лицензия* подтверждает передачу права использования патента без соответствующего ноу-хау;

- *беспатентная лицензия* подтверждает право использовать ноухау без патентов на изобретение;

- *неисключительная лицензия* оставляет лицензиару право предоставлять лицензии на данную технологию и другим лицензиатам на данной территории;

- *исключительная лицензия* предусматривает монопольное право лицензиата использовать технологию и отказ лицензиара от самостоя-

тельного использования запатентованной технологии и ноу-хау и их продажи на определенной территории;

- *полная лицензия* предоставляет лицензиату исключительное право на использование патента или ноу-хау в течение срока действия соглашения и предусматривает отказ лицензиара от самостоятельного использования предмета лицензии в течение этого срока.

**Деловой франчайзинг (франчайзинг «бизнес-формата»)** – при этом способе франчайзер продает лицензию частным лицам или другим компаниям на право открытия магазинов, киосков или целых групп магазинов для продажи покупателям набора продуктов и услуг под именем франчайзера.

**Интеллектуальный продукт** – результат творческих усилий личности или коллектива, воплощенный в разных формах в зависимости от способа и условий его создания.

**Конверсионный франчайзинг** – это направление франчайзинга, в котором франчайзеры расширяют сеть при помощи других компаний подобного профиля, то есть пускают их под франшизный «зонтик». В условиях конкуренции компании заинтересованы в том, чтобы стать зависимыми от франчайзера для получения сильной торговой марки, присоединения к сети, использования успешной бизнес-модели. Конверсионные франшизополучатели, как правило, обладают большим опытом в своих отраслях.

**Лицензионные платежи** – вознаграждение лицензиару, выплачиваемое лицензиатом за использование предмета соглашения в коммерческих целях. В практике международной торговли лицензиями применяются в основном следующие виды лицензионных платежей: единовременные (паушальные), периодические (роялти), смешанные (комбинированные), а также платежи на компенсационной основе (продукцией по лицензии). Кроме того, возможно участие лицензиара в

прибыли, полученной лицензиатом от коммерческого использования предмета лицензии, или в собственности посредством передачи лицензиатом лицензиару части акций своих предприятий в качестве платежа за предоставленную лицензию.

**Лицензионная торговля** – основная форма международной торговли технологией, предметом которой являются патентные и беспатентные лицензии на передачу изобретений, технологического опыта, промышленных секретов, коммерческих знаний и т.д. В современных условиях подавляющая часть лицензионной торговли приходится на куплю-продажу беспатентных лицензий. Торговля ведется на основании заключаемых лицензионных соглашений (договоров).

**Лицензия** – разрешение, выдаваемое владельцем технологии (лицензиаром), защищенной или не защищенной патентом (ноу-хау), заинтересованной стороне (лицензиату) на промышленное и коммерческое использование этой технологии в течение определенного времени и за определенную плату.

**Международное лицензионное соглашение** – сделка, по которой собственник изобретения или ноу-хау (лицензиар) предоставляет другой стороне (лицензиату) разрешение (лицензию) на его промышленное и коммерческое использование за соответствующее вознаграждение.

**Международный договор франчайзинга** – международный договор, по которому крупная родительская фирма (продавец, франчайзер) предоставляет небольшому частному предприятию (покупателю, франчайзи) исключительное право (франшизу) производить продукцию (и/или услуги) и торговать ею под торговой маркой родительской фирмы в течение определенного времени, в специально отведенном месте.

**Объекты интеллектуальной собственности** – результаты интеллектуальной деятельности, предназначенные к реализации, и

приравненные к ним средства индивидуализации.

**Патент** – свидетельство, выдаваемое компетентным правительственным органом изобретателю и удостоверяющее его монопольное право на использование этого изобретения.

**Патентное соглашение** – сделка, по которой владелец патента уступает свои права на использование изобретения покупателю патента.

**Патентуемое изобретение** – изобретение, которое предполагает техническое решение задач через создание новых машин или технологических процессов, обладает новизной, превышает уровень обычного инженерного решения технической задачи и является промышленноприменимым.

**Паушальный платеж** – единовременный платеж, не связанный по времени с фактическим использованием лицензии, а устанавливаемый заранее на основании экспертных оценок. Паушальный платеж применяется наиболее часто при продаже патента, когда нет патентной защиты предмета лицензии, предусматриваются поставки оборудования для производства лицензионной продукции; лицензиар не имеет возможности контролировать деятельность партнера по производству продукции по лицензии (объем производства, сбыт и цены на продукцию). Сумма паушального платежа может выплачиваться сразу или в рассрочку.

Величина паушального платежа ( $\Pi$ ) рассчитывается по формуле:

$$\Pi = \frac{R_c}{100\%} \cdot \sum_{t=1}^n B_t \cdot a_t, \quad (11.1)$$

где  $R_c$  – ставка роялти;  $B_t$  – годовая стоимость продаж лицензионной продукции, дол. США;  $a_t$  – коэффициент дисконтирования по годам:



**Плата франшизы (франшизный взнос)** плата за предоставление права присоединиться к определенному бизнесу и использовать товарный знак франчайзера на определенной территории.

**Полезная модель** – конструктивное выполнение средств производства и предметов потребления, являющееся новым и промышленно применимым.

**Производственный франчайзинг** – франчайзинг, направленный на изготовление определенных товаров.

**Промышленный образец** – художественное или художественноконструкторское решение изделия, определяющее его внешний вид и являющееся новым, оригинальным и промышленно применимым.

**Товарный франчайзинг** – взаимоотношения франчайзинговых сторон в торговой сфере, при которых франчайзером передаются, а франчайзи получают эксклюзивные права, ограниченные оговоренной территорией, на продажу производимого товара под брендом франчайзера. Данные отношения непосредственно касаются только продажи товара;

**Роялти** – периодические отчисления от дохода покупателя в течение периода действия соглашения (роялти), которые устанавливаются в виде фиксированных ставок (ставка роялти), выплачиваемых лицензиатом (покупателем технологии) через определенные промежутки времени в течение действия лицензионного соглашения. Ставка роялти устанавливается в процентах от стоимости чистых продаж лицензионной продукции, ее себестоимости, прибыли или определяется в расчете на единицу выпускаемой продукции.

**Средства индивидуализации** – обозначение, служащее для различения товаров, услуг, предприятий, организаций и других объектов в сфере хозяйственного оборота. К средствам индивидуализации в разных

странах обычно относят фирменное наименование, наименование некоммерческой организации, товарный знак, знак обслуживания и др.

**Товарный знак** – обозначение (словесное, изобразительное, комбинированное или иное), служащее для индивидуализации товаров, юридических лиц или индивидуальных предпринимателей, позволяющее отличить товары и услуги одних лиц и фирм от однородных товаров других лиц или фирм.

**Франчайзер (франчайзор)** – частное лицо или юридическое лицо (банк, фирма, предприятие и т. д.), передающее право на какие-либо виды деятельности или оказывающие определенные услуги или консультации более мелким партнерам по бизнесу и получающее за это от них компенсацию.

**Франчайзи** – человек или компания, которая покупает возможность обучения и помощь при создании бизнеса у франчайзера и выплачивает сервисную плату (роялти) за использование товарного знака, ноухау и системы ведения работ франчайзера.

**Франшиза** – объект договора франчайзинга, комплекс благ, состоящий из прав пользования брендом и бизнес-моделью франчайзера, а также иных благ, необходимых для создания и ведения бизнеса. В качестве франшизы может выступать методы ведения бизнеса, товарный знак, технология со взаимными обязательствами и льготами между передающей (франчайзер) и получающей (франчайзи) сторонами, предоставляемые за плату и оформленные в соответствии с законом об охране интеллектуальной собственности.

**Эксклюзивное право на реализацию продукции** – по договору франчайзинга производитель или единоличный распространитель продукта или услуги, защищенных торговой маркой, дает эксклюзивные (уникальные) права на распространение на данной территории своей продукции или услуг независимым предпринимателям (розничным торговцам) в обмен на получение от них платежей при условии соблюдения технологий производственных и обслуживающих операций.

## ЗАДАЧИ

**Задача 11.1.** Лакокрасочное предприятие приобрело лицензию на производство жаростойких лаков и красок. Ставка роялти составляет 2 % от объема продаж в течение 5 лет. Ставка дисконта 15 %. Предполагаемый объем продаж представлен в таблице 11.1.

Таблица 11.1 – Предполагаемый объем продаж лаков и красок

Показатель	1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	5-й год
Годовой объем продаж, евро	100 000	120 000	130 000	140 000	160 000

Произвести расчет величины лицензионного вознаграждения за время действия соглашения.

### *Решение задачи 11.1*

Коэффициент дисконтирования ( $a_t$ ) по годам при  $n_t = 15\%$  сведем в таблице 11.2.

Таблица 11.2 – Расчет коэффициента дисконтирования

Показатель	1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	5-й год
Коэффициент дисконтирования по годам ( $a_t$ )	$1/(1,15)^1 = 0,87$	$1/(1,15)^2 = 0,76$	$1/(1,15)^3 = 0,66$	$1/(1,15)^4 = 0,57$	$1/(1,15)^5 = 0,50$

Величина платежа за время действия лицензионного соглашения составит:

$$П = 0,02 \cdot (100\ 000 \cdot 0,87 + 120\ 000 \cdot 0,76 + 130\ 000 \cdot 0,66 + 140\ 000 \times \\ \times 0,57 + 160\ 000 \cdot 0,50) = 8\ 436 \text{ евро.}$$

**Задача 11.2.** Предприятие по производству одежды из натуральной кожи приобрело лицензию на производство искусственной кожи и одежды из нее. Ставка роялти составляет 3 % от объема продаж в течение 5 лет. Ставка дисконта – 25 %. Предполагаемый объем продаж представлен в таблице 11.1.

Таблица 11.1 – Предполагаемый объем продаж изделий из искусственной кожи

Показатель	1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	5-й год
Годовой объем продаж, евро	1 000	1 100	1 200	1 300	1 300

Произвести расчет величины лицензионного вознаграждения за время действия соглашения.

**Задача 11.3.** Срок действия лицензионного соглашения – 9 лет. Ставка роялти – 1,5 % от объемов продаж. Ставка дисконта – 22 %. В первый год стоимость чистых продаж составила 500 у.е.; во второй – 1000; третий – 1250; четвертый – 1800; пятый – 2500; шестой – 3000; седьмой – 4000; восьмой – 3800 у.е. Рассчитать величину паушального платежа за весь период действия лицензионного соглашения.

**Задача 11.4.** Рассчитать цену лицензии при следующих условиях:

– годовая производственная мощность предприятия-покупателя лицензии – 12 000 шт.;

- расчетная прибыль на единицу продукции – 44 000 руб.;
- скидка с прибыли на вариацию размеров изделия, переналадку станков и т.д. – 10%;
- срок действия лицензионного соглашения – 10 лет;
- доля продавца лицензии в прибыли – 1/3.

#### **Решение задачи 11.4**

Как правило, лицензионная сделка может состояться лишь в том случае, когда партнеры будут иметь прибыль. Поэтому расчет цены лицензии сводится к определению возможного объема прибыли, которую может получить лицензиат от эксплуатации продукта лицензии. При этом цена лицензии – это доля продавца в прибыли покупателя лицензии.

Расчетная цена лицензии ( $C_l$ ) может быть определена по формуле:

$$C_l = V_i \cdot Pr_{ед.} \cdot D \cdot n, \quad (11.4)$$

где  $V_i$  – среднегодовой выпуск продукции за весь срок действия соглашения, шт.;  $Pr_{ед.}$  – прибыль с единицы продукции, руб.;  $D$  – доля продавца в прибыли покупателя;  $n$  – срок действия лицензионного соглашения, лет.

Для данной задачи  $V_i = 12\,000$  шт.;  $Pr_{ед.} = 44\,000$  руб.;  $D = 1/3$ ;  $n = 10$ . Расчетная цена лицензии с учетом скидки с прибыли на вариацию размеров изделия, переналадку станков и т.д. будет равна:

$$C_l = 12\,000 \cdot (44\,000 \cdot 0,9) \cdot 1/3 \cdot 10 = 1\,584 \text{ млн руб.}$$

**Задача 11.5.** Рассчитать цену лицензии при следующих условиях:

- годовая производственная мощность предприятия-покупателя лицензии – 20 000 шт.;
- расчетная прибыль на единицу продукции – 150 000 руб.;

- скидка с прибыли на вариацию размеров изделия, переналадку станков и т.д. – 5%;
- срок действия лицензионного соглашения – 5 лет;
- доля продавца лицензии в прибыли – 40 %.

**Задача 11.6.** Объект купли-продажи – ноу-хау. Срок действия лицензионного соглашения – 12 лет. Ставка роялти – 6 % стоимости чистых продаж. Ставка дисконта – 25 %. В первый год стоимость чистых продаж составила 1200 тыс. у.е.; в последующие 9 лет стоимость чистых продаж неуклонно возрастала в среднем на 5 % в год (от стоимости чистых продаж предыдущего года). Рассчитать сумму паушального платежа за весь период действия лицензионного соглашения.

**Задача 11.7.** Отечественное предприятие ОАО «Станина» (завод по производству станкостроительной продукции) приобрело у научноисследовательского института Souder (Германия) прогрессивную технологию лазерной обработки крупногабаритных деталей. Передача технологии осуществляется в форме продажи лицензии, секретов производства, технологического опыта, сопроводительных документов, инструкций, схем, технологических карт, а также обучения персонала, консультативного сопровождения.

Разработать отдельные разделы договора (соглашения) о передаче технологии: обозначение сторон, предмет соглашения, гарантии (указать, что предмет соглашения соответствует описанию, содержащемуся в соглашении; что технология при соблюдении прилагаемых инструкций и технологических карт пригодна для выполнения видов работ, оговоренных в соглашении).

Все необходимые данные выберите самостоятельно.

**Задача 11.8.** Отечественное предприятие заключил договор с польской фирмой о передаче ей технологии очистки окружающей среды (сточных вод металлургического комбината). Срок действия договора – 3 года.

В договоре определены комбинированные платежи за передачу технологии (роялти – отчисления в размере 5% прибыли в течение периода действия договора) и паушальный платеж (твердо зафиксированная сумма вознаграждения), осуществляемый одновременно в размере 15 000 дол. США.

Разработать отдельные разделы лицензионного договора: защита передаваемой лицензии, лицензионные платежи. Все необходимые данные выберите самостоятельно.

**Задача 11.9.** Отечественное предприятие (общество с дополнительной ответственностью) заключило договора с корпорацией, имеющей широко известную торговую марку и высокий имидж на потребительском рынке, на ведение коммерческой деятельности с использованием ее торгового знака и технологии (таблица 11.2).

Предмет договора и другие необходимые данные выбрать самостоятельно.

Таблица 11.2 – Исходные параметры для задачи 11.9

№ п/п	Франчайзер	Вид деятельности (предприятия)	Стоимость франшизы, тыс.	Роялти, % от валовой выручки	Коммерческие условия
1	Subwar	Рестораны быстрого обслуживания	28	5	Франчайзер обеспечивает поставку комплекта оборудования
2	Yogen Fluz/Bresler's Ice Cream	Кафе-мороженое	12	6	Франчайзер передает в лизинг необходимое оборудование
3	Snap On Tools	Магазин по продаже инструмента	11	8	Франчайзер передает оборудование, инструмент всех видов
4	Burger King Corp.	Изготовление гамбургеров	14	5	Франчайзер за свой счет выполняет работы по оформлению помещений и их дизайн
5	Jani King	Уборка офисов	7	7	Франчайзер передает инструкции, пылесосы 5 видов, рецепты моющих средств, инвентарь
6	Dairy Queen	Изготовление блюд из молочных продуктов	6	9	Франчайзер передает комплект оборудования в аренду
7	KFC	Закусочные быстрого обслуживания	21	11	Франчайзер передает необходимое оборудование в лизинг
8	Pronta print iberica	Моментальная типография	26	7	Франчайзер обеспечивает поставку комплекта оборудования
9	Grupo vit	Мини-химчистка	9	9	Франчайзер передает оборудование на условиях кредита

Разработать разделы договора коммерческой концессии (франчайзинга): обозначение сторон, предмет договора, условия платежей, обязанности сторон.

**Задача 11.10.** Отечественное предприятие предполагает приобрести франшизу (право на создание коммерческого предприятия и на торговлю продукцией крупной известной фирмы на определенных условиях и за



определенную плату), войти во франчайзинговую систему и находиться под контролем компании франчайзера. Предполагаемая форма франчайзинга – производственная, т. е. выпуск готовой продукции, используя известную торговую марку и высокий имидж франчайзера. Предприятие имеет возможность выбрать фирму франчайзера.

Данные о франчайзерах и коммерческих условиях сделки см. в таблице 11.3.

Таблица 11.3 – Исходные данные к задаче 11.10

Показатели	А	В	С
Динамика изменения количества франшизных предприятий в течение 3 лет	с 5 до 8	с 40 до 85	с 12 до 5
Необходимый объем оборотного капитала для создания фирмы франшизы, тыс. евро	12	24	7
Платежи: вступительный, тыс. евро, роялти, % от выручки	20 5	30 7	10 4
Условия, на которых франчайзер передает оборудование, сырье, материалы, запасы всех видов	Оборудование – в лизинг, остальное – в кредит	Оборудование – в аренду, остальное – в счет платежей	В кредит на льготных условиях
Срок действия соглашения, лет	4	5	7
Возможность франчайзи заниматься другим бизнесом	Запрещена	С письменного согласия франчайзера	Все необходимое приобретать только у франчайзера
Установление цен на выпускаемую продукцию	Цены устанавливает франчайзер	Не превышать уровень цен, установленный франчайзером	По усмотрению франчайзи
Расторжение договора	Сторона извещает за 100 дней	Сторона извещает за 60 дней	Сторона извещает за 30 дней

Выбрать фирму франчайзера, используя балльный метод (метод ранжирования).

**Практическое занятие № 12**  
**ПОСРЕДНИЧЕСКАЯ ВНЕШНЕТОРГОВАЯ**  
**ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ**

Успешная реализация товаров на зарубежных рынках предполагает знание их конъюнктуры, нормативно-правовых особенностей страны, наличие связей в деловых кругах, развитой сбытовой сети и системы сервиса. Самостоятельная торговля на внешних рынках часто бывает не по силам самим производителям, и они прибегают к помощи торговых посредников.

В качестве внешнеторговых посредников выступают индивидуальные предприниматели, специализированные фирмы. Посредничество также осуществляется через специальные формы продаж: торги, аукционы, биржи. Внешнеторговые посредники оказывают содействие в установлении контактов и заключении внешнеторговых сделок, контрактов между производителями и потребителями, продавцами и покупателями товаров и услуг. Торгово-посреднические фирмы в юридическом отношении независимы от производителей и потребителей товаров. К ним не относятся дочерние предприятия, филиалы и представительства иностранных компаний.

В международной практике не существует единых подходов к трактованию видов посредников и заключаемых с ними договоров.

Различия в разновидностях международного торгового посредничества определяются несколькими факторами. Основными из них являются следующие:

- переход права собственности на товар от производителя к посреднику;
- наличие у посредника права продажи товара от своего имени;

- длительность взаимоотношений торгового посредника с поставщиком товара.

В зависимости от комбинаций данных факторов посредники подразделяются на сбытовых, комиссионеров, агентов и брокеров.

При осуществлении экспортно-импортных операций через посредников предприятия заключают с ними специальные договоры, устанавливающие права и обязанности сторон. Содержание договоров определяется по согласованию сторон. Заключенный и подписанный договор имеет правовую силу. В международной практике используется несколько видов договоров о посредничестве, в частности, договоры:

- комиссии;
- консигнации;
- агентский;
- поручения;
- дистрибьюции;
- дилерства;
- франчайзинга.

Независимо от вида посредника тексты договоров имеют идентичные разделы. Любой договор начинается с обозначения сторон, указания их фирменного наименования. Определяется характер взаимоотношений сторон: право собственности на товар и право посредника продавать продукцию от своего имени.

Работа посредников на рынках в немалой степени зависит от Объема прав, которые предоставит им экспортер. Эти права могут быть:

- неисключительными;
- исключительными;
- преимущественными.

Во всех договорах о посредничестве определяются: номенклатура товаров; территория, на которой работают данные посредники; деятель-

ность сторон по рекламированию продукции, организации технического обслуживания; обязанности посредника по предоставлению информации о состоянии конъюнктуры рынка, об особенностях и ходе сбыта продукции; сроки действия соглашения, условия их продления и досрочного прекращения. В то же время содержание договоров с различными видами посредников имеет свою специфику.

## СЛОВАРЬ ТЕРМИНОВ

**Агент** – торговый посредник, уполномоченный на заключение сделок и совершение других действий от имени и за счет представляемого лица.

**Агентский договор** – это договор о совершении одним лицом (агентом) юридических и фактических действий в интересах и за счет другого лица (принципала) как от собственного имени, так и от имени принципала.

**Брокеры**, или простые посредники, – это торговые фирмы, организации, отдельные лица, которые по договорам с продавцами и покупателями подыскивают им контрагентов. Брокеры сводят заинтересованных продавцов и покупателей, не являясь при этом стороной сделки и не участвуя в ней своим капиталом.

**Дилер** – предприниматель или юридическое лицо, закупающее продукцию оптом и торгующее ею в розницу или малыми партиями.

**Дистрибьюторы** – это фирмы, предприниматели, которые в основном занимаются импортом, как правило, имеют монопольное право на закупку и продажу товаров определенных производителей на региональных рынках.

**Договор дистрибуции, дилерства** – это договор, в рамках которого одна сторона (дистрибьютор или дилер) принимает на себя

обязательство перед второй стороной (производителем или экспортером) продавать приобретаемые у нее товары на определенных рынках и в определенных объемах от своего имени и на собственный риск.

**Договор комиссии** – это договор, согласно которому одна сторона (комиссионер) обязуется по поручению другой стороны (комитента) за вознаграждение совершать сделки от своего имени, но за счет комитента.

**Договор консигнации** – договор, в соответствии с которым посредник-консигнатор сбывает от своего имени товар, поставленный продавцом-консигнантом на его склад. При этом консигнант остается собственником товара до момента его реализации.

**Договор поручения** – договор, в соответствии с которым одна сторона (поверенный) обязуется совершить от имени и за счет другой стороны (доверителя) определенные юридические действия. Права и обязанности по сделке, совершенной поверенным, возникают непосредственно у доверителя.

**Исключительное (монопольное) право продажи** означает, что экспортер берет на себя обязательство продавать товары на оговоренной территории только через определенного посредника, лишаясь при этом права самостоятельного выхода на данный рынок. Если экспортер нарушает указанное обязательство, посредник вправе требовать вознаграждение за сделки, в которых он не принимал участия.

**Комиссионер** – торговый посредник, который по договору с поручителем (комитентом) за оговоренное вознаграждение (комиссию) продает или покупает товары от своего имени, но за счет комитента.

**Консигнатор** – посредник, который действует от своего имени, но за счет и по поручению консигнанта.

**Неисключительное право продажи** подразумевает, что экспортер оставляет за собой возможность самостоятельно или через дру-

гих посредников продавать товары определенной номенклатуры на договорной территории. За экспортером сохраняется свобода действия, но данное право сдерживает посредника от вложения капитала в создание и расширение сбытовой сети, систему сервиса, рекламу и т.д.

**Преимущественное право продажи (право первой руки)** означает, что экспортер обязуется в первую очередь предложить товар привилегированному посреднику и только после его отказа может сбывать продукцию самостоятельно либо через других посредников. Условия для других посредников не должны быть лучше, чем предложенные посреднику с правом первой руки. Во избежание споров экспортерам рекомендуется потребовать от посредников с преимущественным правом продажи отказ в письменной форме.

**Стокисты** – это фирмы в стране импортера, которые выполняют экспортно-импортные операции за свой счет (т.е. покупают товар в собственность) и от своего имени на основе специального договора о посредничестве, включающего положения о консигнационном складе. Стокиста следует отличать от консигнатора, который продает товар от своего имени, но за счет экспортера.

**Торгово-посреднические внешнеэкономические операции** – это операции, связанные с куплей-продажей товаров и совершаемые по поручению экспортера или импортера независимым от него посредником на основе специальных соглашений или отдельных поручений.

## ЗАДАЧИ

**Задача 12.1.** Отечественное торгово-посредническое предприятие реализует населению бытовые пылесосы. В текущем году оно предполагает импортировать 600 пылесосов. Срок поставки товара – равномерно по кварталам. Усредненная розничная цена пылесоса на

внутреннем рынке равна 81 евро. От зарубежных партнеров имеются следующие предложения (табл. 12.1).

Таблица 12.1 – Коммерческие условия поставки товара

Страна	Фирма	Цена за единицу товара, евро	Базисные условия поставки	Страхование, транспортно-экспедиторские и прочие расходы, евро	Таможенные платежи, евро
Франция	Ali Comenda	52	DAF- граница страны покупателя	511	1 839
Австрия	Philips Austria	45	FCA- Варшава	2 082	2 192
Швейцария	V-Zug AG	43	EXW-Берн	2 554	2 545

Рассчитать рентабельность сделки и выбрать поставщика.

**Задача 12.2.** Продажная цена единицы товара в стране производителя – 100 евро. Продажа товара осуществляется по схеме: производитель → оптовая посредническая фирма в стране производителя (экспортера) → оптовая посредническая фирма в стране импортера → посредническая торгово-розничная организация → покупатель.

Издержки по продвижению товара (транспортные расходы, реклама и прочие) каждой фирмы увеличиваются на 10% от предыдущей цены.

Таможенные платежи и налоги не учитываются.

Средняя рентабельность торговых предприятий 10%.

Соотношение национальной валюты и евро по официальному курсу принимается на день расчета.

Рассчитайте цену единицы продукции (розничная торговля) в национальной валюте.

**Задача 12.3.** Разработать проект договора комиссии (основные разделы контракта) между отечественной и иностранной фирмой на реализацию отечественного товара за рубежом (наименование фирм, их местонахождение, товар, количество, величину вознаграждения и другие данные выбрать самостоятельно).

**Задача 12.4.** Разработать проект договора поручения (основные разделы контракта) между отечественным предприятием и иностранным торговым посредником на реализацию запасных частей к трактору (наименование фирм, их местонахождение, величину вознаграждения и другие данные выбрать самостоятельно).

**Задача 12.5.** Предприятию М предлагает свои услуги во внешнеэкономической деятельности посредник Н, который работает от своего имени, имеет право на собственность, действует в рамках жестких договорных обстоятельств, территориальные права распространяются на весь рынок, осуществляется контроль за деятельностью производителей товара, спектр товаров, с которыми он имеет дело, узкий, не может одновременно обслуживать конкурирующие фирмы.

Определите, к какому виду посредников относится посредник Н. Укажите, какими еще признаками характеризуются посредники этого вида.

**Задача 12.6.** Предприятие К заинтересовано в сотрудничестве при осуществлении внешнеэкономической деятельности с посредником, который в определенной мере осуществляет контроль за деятельностью производителя товара, является официальным представителем производителя товара, может выполнять рекламные функции для своих партнеров, часто работает в рамках жестких договорных обязательств, не



может одновременно обслуживать конкурирующие фирмы.

Определите, к какому виду относится посредник, интересующий предприятие К. Укажите, какими еще признаками может характеризоваться этот посредник.

**Задача 12.7.** Эксперты иностранной сервисной компании полагают, что перерабатывающие предприятия, на которых установлено поставляемое этой компанией оборудование (это дает им право на скидку), с 90%-ной вероятностью обратятся за обслуживанием именно в эту компанию. Если это произойдет, обладатель прав на скидку закажет сервисное обслуживание в этой компании с вероятностью 0,8. Какова вероятность того, что перерабатывающее предприятие закажет сервисное обслуживание в данной сервисной компании?

#### *Решение задачи 12.7*

Вероятность того, что перерабатывающие предприятия, на которых установлено поставляемое этой компанией оборудование (это дает им право на скидку), обратятся за обслуживанием именно в эту компанию, обозначим  $P(A) = 0,9$ . Если это произойдет, то вероятность того, что обладатель прав на скидку закажет сервисное обслуживание в этой компании, обозначим  $P(B/A) = 0,8$ . Следовательно,  $P(AB) = 0,9 \cdot 0,8 = 0,72$ .

Ответ. Вероятность того, что перерабатывающее предприятие закажет сервисное обслуживание в данной иностранной сервисной компании, составляет 0,72.

**Задача 12.8.** Эксперты отечественной фирмы полагают, что предприятие легкой промышленности, на которых установлено импортируемой этой фирмой оборудование (это дает им право на скидку), с 95%-ной вероятностью обратятся за обслуживанием именно в эту фирму.

Если это произойдет, обладатель прав на скидку закажет сервисное обслуживание в этой фирме с вероятностью 0,7. Какова вероятность того, что предприятие легкой промышленности закажет сервисное обслуживание в данной фирме?

### **Практическое занятие № 13**

## **ТРАНСПОРТНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ И СТРАХОВАНИЕ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Международные перевозки грузов осуществляются различными видами транспортных средств: морским, речным, железнодорожным, автомобильным, воздушным, трубопроводным. При этом наиболее универсальным и эффективным средством доставки больших масс грузов на дальние расстояния является морской транспорт. На данный вид транспорта приходится более 80 % объема международной торговли.

К международным транспортным операциям относятся операции, связанные с перемещением внешнеторговых грузов на внешних, относительно страны-экспортера и страны-импортера, участках маршрута перевозки. Возникающие при этом правоотношения между отправителями и получателями грузов, а также между ними и перевозчиками имеют международный характер.

С целью однозначного толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли, т.е. стандартных условий договоров международной купли-продажи, разработан международно-признанный документ Инкотермс.

Инкотермс представляет собой свод правил толкования международных коммерческих терминов (инкотерминов) и определяет основные права и обязанности продавца и покупателя при заключении

договора

купли-продажи при различных базисных условиях поставки, которые в тексте контракта обозначаются сокращенно заглавными буквами латинского алфавита с соответствующим переводом на русский язык. Это сокращенное обозначение содержит понимание положения груза по отношению к транспортному средству (судну, вагону, автомобилю, самолету).

Кроме того, базисные условия поставки товаров определяют:

- кем и за чей счет обеспечивается доставка товаров по территории стран продавца, покупателя, транзитных стран;
- обязанности продавца по упаковке и маркировке грузов, выполнению погрузо-разгрузочных работ;
- обязанности сторон по страхованию грузов в пути следования от пункта отправления до пункта назначения;
- обязанности сторон по получению лицензий, оформлению товаро-сопроводительной документации;
- обязанности продавца и покупателя по выполнению таможенных процедур;
- где и в какой момент переходит с продавца на покупателя право собственности на товар и риски случайного повреждения, частичной или полной утраты товара в период его перегрузки и перевозки.

Толкование базисных условий поставки товаров по Инкотермс носит рекомендательный (факультативный) характер, поэтому продавец и покупатель, соглашаясь следовать при исполнении внешнеторговой сделки условиям Инкотермс-2010, должны сделать в договоре соответствующие ссылки на данный документ. Если стороны принимают какиелибо уточнения и дополнения в содержании базисных условий поставки товаров, это отмечается в договоре, чтобы избежать разногласий.

Правила Инкотермс регламентируют распределение расходов

между продавцом и покупателем и переход рисков, но не переход права собственности на товары – эти вопросы должны регулироваться условиями контракта купли-продажи.

Ссылка в договоре на Инкотермс должна сопровождаться указанием на место, включая город и страну. Международная торговая палата обновляет правила Инкотермс раз в 10 лет, последний раз в 2010 году. Так как в правила вносятся изменения, и меняется их толкование, необходимо также указание на год публикации. Корректная ссылка – DDP, Минск, Республика Беларусь, Инкотермс-2010.

Инкотермс 2010 включает четыре группы – E, F, C, D в зависимости от того, продавец или покупатель заключает договор перевозки и несет затраты по транспортировке товара на международном участке, принимает на себя риски потери или повреждения товара (таблица 13.1).

Таблица 13.1 – Схема распределения ответственности (расходов\затрат) в соответствии с Инкотермс-2010

Расходы (затраты)	Любой транспорт		Морской ~ внутренний водный транспорт				Любой транспорт				
	EXW	FCA	FAS	FOB	CFR	CIF	CPT	CIP	DAT	DAP	DDP
	Франко завод	Франко перевозчик	Свободно вдоль борта судна	Свободно на борту	Стоимость и фрахт	Стоимость, страхование и фрахт	Перевозка оплачена до	Перевозка и страхование оплачены до	Поставка на терминале	Поставка в месте назначения	Поставка с оплатой пошлин
Складское хранение \ складские работы на первоначальном терминале	пр	пр	пр	пр	пр	пр	пр	пр	пр	пр	пр
Экспортная упаковка	пок / пр*	пр	пр	пр	пр	пр	пр	пр	пр	пр	пр
Погрузочные работы на первоначальном терминале	пок	пр	пр	пр	пр	пр	пр	пр	пр	пр	пр
Доставка до порта (до места)	пок	пр	пр	пр	пр	пр	пр	пр	пр	пр	пр
Экспортные пошлины и сборы	пок	пр	пр	пр	пр	пр	пр	пр	пр	пр	пр
Фрахт внутри страны	пок	пок	пр	пр	пр	пр	пр	пр	пр	пр	пр
Услуги экспедиторов	пр	пр	пр	пр	пр	пр	пр	пр	пр	пр	пр
Сборы (платежи) на первоначальном терминале	пр	пр	пр	пр	пр	пр	пр	пр	пр	пр	пр
Погрузка на транспортное средство	пок	пок	пок	пр	пр	пр	пр	пр	пр	пр	пр
Транспортировка (океанский\ воздушный фрахт)	пок	пок	пок	пок	пр	пр	пр	пр	пр	пр	пр
Страхование (Insurance)						пр		пр			
Сборы (платежи) на конечном терминале	пок	пок	пок	пок	пок	пок	пр	пр	пр	пр	пр
Доставка до места назначения	пок	пок	пок	пок	пок	пок	пок	пок	пок	пр	пр
Импортные пошлины и сборы	пок	пок	пок	пок	пок	пок	пок	пок	пок	пок	пр
Таможенные формальности \ сборы	пок	пок	пок	пок	пок	пок	пок	пок	пок	пок	пр

Примечание. \* зависит от условий контракта купли-продажи.

Группа «Е» включает один термин – EXW: продавец передает товары покупателю непосредственно в своих помещениях.

Группа «F» включает три термина – FCA, FAS, FOB: продавец обязуется предоставить товар в распоряжение покупателя, который оплачивает основную перевозку.

Группа «C» включает четыре термина – CFR, CIF, CPT, CIP: продавец обязуется заключить договор перевозки и оплатить основную перевозку.

Группа «D» включает три термина – DAT, DAP, DDP, при которых продавец должен нести все расходы и риски по доставке товара до места назначения.

Страхование во внешнеэкономической деятельности представляет собой защиту его участников от возможных неблагоприятных событий, которые могут причинить им ущерб. Оно позволяет компенсировать возможные убытки, понесенные вследствие изменения конъюнктуры внешнего рынка, неплатежа, непоставки товара, гибели или его повреждения во время перевозки по обстоятельствам, не зависящим от его владельца, и др. Современное страхование предполагает широкий набор услуг, связанных с ВЭД. В сферу страхования внешнеэкономических рисков входят транспортировка экспортно-импортных грузов, экспортные кредиты, инвестиции, проведение международных выставок, отечественные имущественные интересы за рубежом, деятельность совместных предприятий, строительно-монтажные работы, валютные интересы, туризм и др. Однако на практике чаще используют те виды страхования, которые являются частью международных торговых обычаев или обязательны для осуществления ВЭД. К таким видам относится страхование грузов и транспортных средств, страхование риска неплатежа, ответственности автоперевозчика и др.

## СЛОВАРЬ ТЕРМИНОВ

**Базисные условия поставки товаров** – общепризнанные международные торговые обычаи, соответствующие содержанию и характеру внешнеторговых сделок. Они разработаны с целью исключения противоречий между продавцом и покупателем в толковании базисных условий и установленных в них обязательств сторон.

**Сертификат соответствия** – основной документ, подтверждающий качество товара.

**Сертификат о происхождении** – документ, удостоверяющий страну-производителя импортируемого товара в целях дифференциации размера ввозных пошлин.

**Страхование** – особый вид экономических отношений, призванный обеспечить страховую защиту людей и их интересов от различного рода опасностей.

**Страхователь** – владелец имущества или кредитор, который выплачивает страховщику определенное вознаграждение за то, что тот взял на себя обязанность возместить убытки при наступлении страхового случая.

**Страховая премия** – это сумма, уплачиваемая страхователем страховщику за принятие обязательства по возмещению убытков в случае гибели или повреждения имущества, несвоевременной оплаты за поставленную продукцию или иной ущерб, оговоренный в договоре страхования.

**Страховая сумма** – это объявленная страхователем при заключении договора сумма, на которую должен быть застрахован объект договора.

**Страховое возмещение** – денежная сумма, которую страховщик в соответствии с договором страхования должен выплатить страхователю при наступлении страхового случая.

**Страховой риск** – предполагаемое событие, на случай наступления которого проводится страхование. Страхование грузов возмещает убытки, происшедшие не по любым, а только по определенным причинам, именуемым страховыми рисками. Случайности и опасности в качестве страховых рисков характеризуются тем, что они должны носить именно возможный, а не неизбежный характер.

**Страховой случай** – совершившееся событие, предусмотренное договором страхования, с наступлением которого возникает обязанность страховщика произвести выплату страхового возмещения страхователю.

**Страховщик** – юридическое лицо, которое за специальное вознаграждение обязуется возместить убытки в случае наступления страхового случая.

**Таможенная очистка** – выполнение комплекса таможенных формальностей в отношении ввоза товаров через таможенную границу.

**Таможенная декларация** – документ, содержащий сведения о пересекаемом через таможенную границу грузе, служащий основанием для пропуска его через государственную границу при ввозе, вывозе, транзите.

**Таможенные сборы** – дополнительный размер платежей, взимаемых помимо таможенных пошлин в процессе таможенного оформления.

**Таможенные формальности** – последовательность условий в рамках прохождения таможенных процедур при пересечении товаром таможенных границ, определенных международными нормами и системой государственного национального регулирования внешнеторговых операций. В их числе – предоставление грузовой



таможенной декларации и товаросопроводительных документов, процедура их проверки, досмотр товара, начисление и уплата пошлин и сборов, выпуск товара с таможни.

**Фрахт** – одна из форм оплаты морской перевозки грузов, пассажиров, либо использования судов на протяжении определенного времени.

## ЗАДАЧИ

**Задача 13.1.** Белорусское предприятие заключило контракт на продажу иностранной фирме аграрной продукции на сумму 300 тыс. дол. США. Используя данные таблицы 13.2, определить затраты продавца и покупателя по контракту для 11 базисных условий поставки в соответствии с Инкотермс-2010. Если в соответствии с ИНКОТЕРМС возможна оплата затрат либо продавцом, либо покупателем, то относим их к затратам покупателя.

Таблица 13.2 – Затраты по контракту

Вид затрат	Величина затрат, тыс. дол. США
Складское хранение \ складские работы на первоначальном терминале	8
Экспортная упаковка	20
Погрузочные работы на первоначальном терминале	30
Доставка до порта (до места)	80
Фрахт внутри страны	10
Услуги экспедиторов	10
Сборы (платежи) на первоначальном терминале	5
Погрузка на транспортное средство	25
Транспортировка (океанский\ воздушный фрахт)	40
Сборы (платежи) на конечном терминале	5
Доставка до места назначения	25
Импортные пошлины и сборы	20
Таможенные формальности \ сборы	5
Погрузочные работы на первоначальном терминале	10
Доставка до порта (до места)	5

**Задача 13.2.** Предприятие реализует продукцию собственного производства по цене 500 евро за комплект на условиях самовывоза с предприятия. Используя данные таблицы 13.3 и справочные данные, рассчитать цену экспортного товара при различных базисных условиях поставки.

Таблица 13.3 – Исходные данные к задаче 13.2

№ п/п	Базисные условия Поставки	Расстояние от производителя, км	Способ доставки
1	FOB – Калининград	540	Поездом
2	FAS – Клайпеда	500	Авто
3	CIF – Амстердам	1750	340 км – авто, остальное – поездом
4	DDU – Хельсинки	750	560 км – авто, остальное – морским транспортом
6	DAF – Кельн	1670	Авто
7	CPT – Париж	2150	340 км – авто, остальное – поездом
8	CIP – Белосток	350	Авто
9	CPT – Киев	750	Поездом
10	DDU – Стокгольм	990	650 км – поездом, остальное – авто

Справочные данные:

- на автомашину вмещается 4 комплекта изделия;
- минимальная транспортная партия – 8 комплектов;
- страхование – 5 % от стоимости товара;
- экспедиционные расходы (за каждые сутки нахождения автотранспорта в пути) – 40 евро;
- в сутки автотранспорт проходит 740 км;
- простои при пересечении границы – 0,5 суток;
- таможенные формальности (за прохождение каждой границы) – 15 евро;
- перегрузка, разгрузка – 30 евро (за комплект);
- затраты грузового автотранспорта – 0,4 евро/км;

- затраты железнодорожного транспорта – 0,2 евро/км;
- затраты морского транспорта – 0,14 евро/км;
- за погрузку груза на территории предприятия затраты не учитываются;
- сбор за дороги (в каждой стране) – 40 евро;
- прочие расходы – 5% от стоимости товара.

**Задача 13.3.** Готовится контракт на куплю-продажу товара. Объем сделки 100 тонн, валюта цены – евро. Определить цену товара по двум вариантам и выбрать наиболее выгодный.

**Конкурентный вариант № 1:**

- базисные условия – CFR;
- цена товара – 140 дол. / т;
- стоимость автомобильной перевозки – 240 дол.;
- экспортные формальности – 140 дол.;
- расходы на страховку груза – 130 дол.;
- погрузка на основной транспорт – 45 дол.;
- импортные формальности – 70 дол.;
- транспортные расходы на территории покупателя – 55 дол.;
- курс евро к доллару – 1,31 евро / дол.

**Конкурентный вариант № 2:**

- базисные условия – EXW;
- цена товара – 150 ф. ст. / т;
- транспортные расходы от завода до порта – 115 ф. ст.;
- экспортные формальности – 110 ф. ст.;
- страхование груза – 140 ф. ст.;
- оплата фрахта – 350 ф. ст.;
- импортные формальности – 65 ф. ст.;

- транспортные расходы на территории покупателя – 60 ф. ст.;
- курс евро к фунту стерлингов – 1,15 евро / ф. ст.

## **Практическое занятие № 14**

### **ТАМОЖЕННО-ТАРИФНОЕ И НЕТАРИФНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

В настоящее время государства используют различный арсенал мер по регулированию внешнеэкономической деятельности. Государственное регулирование создает благоприятные условия для расширения производства товаров на экспорт. Основными причинами, вызывающими необходимость регулирования ВЭД, являются: обострение конкуренции на мировом рынке, несбалансированность платежей, неустойчивость валютных курсов, рост внешней задолженности и т.д.

Наиболее распространенным методом экономического регулирования внешней торговли в мировой практике является тарифное регулирование. Оно определяет порядок и методологию таможенного обложения товаров, виды тарифов и пошлин, режим предоставления таможенных льгот и другие меры.

В связи с деятельностью международных экономических организаций, национальные системы тарифного регулирования унифицированы. В качестве основной законодательной базы в странах приняты таможенные кодексы.

В мировой практике таможенно-тарифного регулирования ВЭД используется Гармонизированная система описания и кодирования товаров стандартизированная система классификации товаров в международной торговле, в которой товары классифицируются как по

назначению (одежда, оружие и т. д.), так и по отраслям экономики (текстильная продукция, животные и продукция животноводства и т. д.). Товарная номенклатура Гармонизированной системы состоит из 21 раздела, 99 групп (в том числе три группы (97, 98, 99 зарезервированы на будущее), 1241 товарной позиции и 5019 субпозиций.

В Республике Беларусь с января 2010 года применяется расширенный вариант Гармонизированной Системы Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности Таможенного союза (до 2010 года применялась ТН ВЭД Республики Беларусь).

Таможенно-тарифное регулирование основано на использовании таможенного тарифа и предполагает установление и взимание различных таможенных пошлин. Таможенные пошлины классифицируются по следующим признакам:

- 1) по объекту обложения выделяют импортные, экспортные и транзитные пошлины;
- 2) по способу взимания – адвалорные, специфические и комбинированные пошлины;
- 3) по типам ставок – постоянные, переменные (ступенчатые) и сезонные пошлины;
- 4) по стране происхождения товара пошлины делятся на минимальные, максимальные (генеральные, общие), преференциальные (льготные) и карательные пошлины;
- 5) по характеру происхождения – автономные и конвенционные (договорные) пошлины.

В настоящее время во внешней торговле используются в основном адвалорные импортные пошлины, начисляемые в процентах к таможенной стоимости товара и дифференцированные в зависимости от страны его происхождения. Импортные пошлины, как и экспортные, взимаются до или в момент оформления таможенной декларации и

уплачиваются в рублях или СКВ.

Использование тарифных методов для регулирования внешнеэкономической деятельности не всегда позволяет достичь желаемого результата в защите экономических интересов государства. Они не направлены на охрану здоровья и жизни людей, сохранение животного и растительного мира. Для этих целей используются нетарифные меры регулирования.

Нетарифное регулирование затрагивает экономические интересы экспортеров при их выходе на внешний рынок. Незнание нетарифной сферы регулирования зарубежных стран может привести к нерациональной организации внешнеторговых операций и, как следствие, – к существенным потерям.

Нетарифные меры регулирования – это методы государственного воздействия (кроме тарифного) на экспорт и импорт товаров (объем, товарную структуру внешней торговли, цены и конкурентоспособность товаров и т.д.), а также на порядок их перемещения через таможенную границу.

Значение нетарифных барьеров в настоящее время возрастает, прежде всего, по причинам увеличения объема международной торговли, расширения ассортимента товаров на мировом рынке, снижения таможенных пошлин.

Соглашения по применению различных мер нетарифного регулирования выработаны рядом международных организаций – ЮНКТАД, ВТО, Всемирной таможенной организацией, Европейской экономической комиссией и др.

По классификации ГАТТ/ВТО, нетарифные ограничения подразделяются на пять основных групп:

*1) количественные ограничения экспорта и импорта*, под которыми понимается административная форма нетарифного регулирования

внешней торговли, определяющая количество и номенклатуру товаров, разрешенных к экспорту или импорту.

Наиболее распространенными методами количественного ограничения во внешней торговле являются:

- квотирование и лицензирование;
- ограничения, заложенные в механизме платежей (например, импортный депозит);
- добровольные ограничения экспорта и соглашения об упорядочении рынка;
- эмбарго.

2) *экспортный и импортный контроль*, основным методом которого является регистрация внешнеторговых договоров на товары, перечень которых определен постановлением Совета Министров РБ. Регистрация таких договоров осуществляется Министерством иностранных дел и областными исполнительными комитетами. Регистрация договора сопровождается соответствующим сертификатом, который предъявляется при таможенном оформлении груза.

По лицензируемым товарам контроль осуществляется в момент таможенного оформления по следующим параметрам: срок действия лицензии, количество товара, его код и наименование, характер сделки и валюта платежа. По результатам оперативного контроля формируется централизованная база данных о лицензиях и осуществляется автоматизированный контроль выпуска товаров на внешний рынок в счет квот, указанных в лицензиях.

3) *таможенные формальности* предполагают определенную последовательность таможенных процедур, связанных с экспортом (импортом) груза и его обработкой в условиях различного таможенного режима, а также правила перемещения товаров физическими лицами через таможенную границу. Таможенные процедуры включают такие действия

как:

- досмотр товара,
- установление страны его происхождения,
- проверку представленных документов,
- определение таможенной стоимости товара,
- исчисление таможенной пошлины,
- взимание таможенных платежей.

4) *введение специальных требований к ввозимым товарам* является эффективной мерой, ограничивающей потоки импортных товаров в страну. К таким требованиям относятся: международные, региональные и национальные стандарты; система сертификации и инспекции качества продукции; требования к ней с точки зрения безопасности и экологии, санитарно-гигиенические и ветеринарные нормы; требования к упаковке и маркировке.

Требования соответствия стандартам призваны защитить потребителей от товаров низкого качества. В первую очередь это относится к таким товарам, как средства транспорта, электрооборудование, электрические приборы, приборы и оборудование для пищевой промышленности, фармацевтические, химические и др. Экономически развитые страны имеют более жесткие нормативы, чем развивающиеся.

5) *участие государства во внешнеторговых операциях*. Прежде всего, это государственное субсидирование, которое позволяет предприятиям выходить на внешний рынок с товарами, цены на которые ниже цен конкурентов, так как за счет субсидий покрывается часть издержек производства. Субсидирование может быть *прямым и косвенным*.

Выход государственных организаций развитых стран в роли покупателей товаров на национальный и мировой рынок создал новый вид



нетарифного регулирования – *государственные закупки*. В настоящее время они составляют значительную часть ВВП во всех странах с рыночной экономикой. Так, в рамках Европейского союза (как и в Республике Беларусь) их доля составляет около 15% от ВВП. Государственные закупки выполняют задачу обеспечения развития здравоохранения, образования, способствуют модернизации инфраструктуры, внедрению новых информационных технологий.

## СЛОВАРЬ ТЕРМИНОВ

**Автоматическая лицензия** – разрешение, выдаваемое немедленно после получения от экспортера или импортера заявки, если по ней не получен официальный отказ от органов, контролирующих ВЭД.

**Автономные пошлины** – пошлины, вводимые и изменяемые на основании односторонних решений государственной власти страны.

**Адвалорные пошлины** – начисляются обычно в процентах к таможенной стоимости облагаемых товаров. Применяются к товарам, имеющим разные качественные параметры в рамках одной товарной группы.

**Генеральная лицензия** – постоянно действующее разрешение, дающее владельцу право постоянно импортировать (экспортировать) перечисленные в ней товары без каких-либо ограничений по количеству и стоимости в течение всего времени действия лицензии. Выдаются решением Совета Министров для реализации товаров в пределах установленных квот при экспорте лицензируемых товаров собственного производства. Сроки их действия: при реализации котируемых товаров – в течение календарного года, в остальных случаях – в пределах года с момента выдачи лицензии. *Генеральная лицензия на импорт не выдается.*

**Государственные закупки** – это покупка товаров, работ и услуг для

нужд государства за счет бюджетных средств.

**Добровольные ограничения экспорта и соглашения об упорядочении рынка** – это неофициальные договоренности между экспортером и импортером об ограничении ввоза товаров на рынок импортера в виде сокращения объемов, ежегодного прироста или снижения цен (под угрозой со стороны импортера применения более жестких мер). По сути, это те же импортные квоты.

**Импортные пошлины** – накладываемые на импортные товары при выпуске их для свободного обращения на внутреннем рынке страны.

**Импортный депозит** это предварительный залог, который импортер должен внести в свой банк перед закупкой иностранного товара. Размер залога зависит от суммы сделки. По истечении нескольких месяцев сумма залога возвращается ему.

**Индивидуальные (разовые) лицензии** выдаются сроком на один год по одному договору на конкретный вид товара. Они являются именными, в них регламентируются все важнейшие стороны внешнеторговой сделки: количество и стоимость товара, страна происхождения и т.д.

**Карательные пошлины** – пошлины, в 3-5 раз превышающие максимальные и применяемые к товарам, происходящим из стран, осуществляющих в отношении данной страны дискриминацию и недружественные акты.

**Квотирование** – это временное количественное ограничение экспорта и импорта отдельных видов товаров, установленное уполномоченными государственными органами.

**Комбинированные пошлины** предполагают сочетание адвалорной и специфической пошлин. Например, «3926 10 000 0 принадлежности канцелярские и школьные из пластмасс – 20%, но не менее 0,48 евро за 1 кг». Они вводятся для предотвращения недостоверного декларирования

таможенной стоимости или с протекционистской целью.

**Конвенционные (договорные) пошлины** – пошлины, устанавливаемые и изменяемые на основе двустороннего или многостороннего соглашения. Они характерны для таможенных союзов стран.

**Косвенные субсидии** – вид государственного субсидирования предприятий, к которому относятся льготы по кредитам, освобождение предприятий от уплаты части налогов или уменьшение ставок по налогам, размещение государственных заказов по повышенным ценам.

**Лицензирование** – это выдача разрешений (лицензий) на ввоз или вывоз определенных видов товаров (работ, услуг). Порядок лицензирования утверждается постановлением Совета Министров. Этим же постановлением утверждается и перечень товаров, экспорт и импорт которых осуществляется по лицензиям.

**Максимальные (генеральные, общие) пошлины** – устанавливаются для всех остальных стран. В РБ товары, происходящие из стран, в торгово-политических отношениях с которыми она не применяет режим наибольшего благоприятствования, либо товары, страна происхождения которых не установлена, облагаются ввозными таможенными пошлинами по утвержденным ставкам, увеличенным в два раза.

#### **Методы определения таможенной стоимости товара:**

- 1) по цене сделки с ввозимыми товарами;
- 2) по цене сделки с идентичными товарами;
- 3) по цене сделки с однородными товарами;
- 4) методом вычитания стоимости;
- 5) методом сложения стоимости;
- б) резервным методом.

Основной метод – по цене сделки с ввозимыми товарами. Каждый

из перечисленных методов определения таможенной стоимости товара применяется последовательно, когда предыдущий метод не может быть применен.

**Минимальные пошлины** – применяемые в отношении товаров, происходящих из стран, пользующихся в торговле с данной страной режимом наибольшего благоприятствования. РБ применяет такие в торговле с 128 странами мира.

**Нетарифные методы** – методы регулирования международной торговли, не основанные на использовании таможенного тарифа, включающие любые распоряжения центральных и местных властей, методы реализации законов, постановлений и иных нормативных актов, которые воздействуют на экспорт и импорт товаров (объем, товарную структуру, цены, конкурентоспособность), а также на порядок перемещения товаров через таможенную границу.

**Переменные (ступенчатые) пошлины** – пошлины, ставки которых меняются в установленных случаях (при изменении мировых или внутренних цен, государственных субсидий). Такие пошлины – редкое явление, но они используются, например, в ЕС, в рамках единой сельскохозяйственной политики.

**Постоянные пошлины** – пошлины, ставки которых одновременно установлены органами государственной власти и не изменяются в зависимости от обстоятельств. Они применяются большинством стран.

**Преференциальные (льготные) пошлины** – пошлины, применяемые в отношении товаров из развивающихся стран, наименее развитых стран и стран-партнеров по интеграции как исключение из режима наибольшего благоприятствования. Они ниже минимальных или равны нулю.

**Прямое субсидирование** – вид государственного субсидирования предприятий, при котором предприятия получают денежные дотации из

бюджета на покрытие производственных расходов, на финансирование научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ.

**Сезонные пошлины** – пошлины, используемые для оперативного регулирования международной торговли продукцией сезонного характера (сельскохозяйственной) путем увеличения ставок таможенных пошлин после созревания урожая на территории страны. Такие пошлины носят временный характер, например, в РБ они вводятся сроком на 6 месяцев.

**Специальная лицензия** образца Европейского союза для торговли текстильными изделиями представляет собой разрешение на экспорт текстильных изделий в страны Евросоюза и Турецкую Республику.

**Специфические пошлины** начисляются в установленном размере за единицу измерения облагаемых товаров. Применяются обычно к стандартным товарам.

**Таможенная пошлина** – государственный денежный сбор (налог), взимаемый таможенными органами с товаров, ценностей и имущества, провозимых через границу страны.

**Таможенная стоимость товара** – стоимость товара, определяемая в целях исчисления таможенных платежей (пошлин, таможенных сборов, акцизов, НДС). Фактически является налоговой базой. Импортёр сам определяет таможенную стоимость ввозимого товара, а таможенные органы контролируют правильность ее определения. В таможенную стоимость товара включаются следующие исчисленные отдельно расходы по сделке, отнесенные на счет покупателя, но не включенные в выставленную продавцом цену, фактически уплаченную либо подлежащую уплате за товары, ввезенные на таможенную территорию РБ:

1) транспортные или иные расходы, связанные с доставкой товара от места отправления в стране вывоза до пункта ввоза на таможенную территорию РБ, включая расходы по страхованию и погрузо-разгрузочным работам;

2) комиссионные и брокерские платежи лицам, выступившим в сделке в качестве посредников продавца;

3) стоимость контейнеров и иной обратной тары, которые рассматриваются как единое целое с оцениваемыми вещами; расходы, связанные с упаковкой ввозимых товаров, включающие стоимость упаковочных материалов и работ по упаковке;

4) соответствующая часть стоимости товаров, работ и услуг, которые прямо или косвенно были представлены покупателем продавцу бесплатно или по сниженной цене для использования в связи с производством или продажей оцениваемого товара;

5) лицензионные или иные платежи за использование созданных за пределами таможенной территории РБ объектов интеллектуальной собственности, которые покупатель должен прямо или косвенно осуществить в качестве условия продажи оцениваемых товаров;

б) величина части прямого или косвенного дохода продавца от любых последующих перепродаж, передачи или использования оцениваемых вещей на территории РБ.

Все перечисленные расходы должны быть подтверждены соответствующими документами:

- договор поставки;

- счет-фактура (инвойс);

- банковские платежные документы, подтверждающие факт оплаты услуг по доставке товара в соответствии с выставленным счетом-фактурой в случае, если на момент таможенного оформления счет оплачен;

- документы и сведения, подтверждающие дальность перевозки, если величина транспортных расходов рассчитывалась на основании тарифов на перевозку соответствующим видом транспорта и (или) дальности перевозки;

- калькуляция транспортных расходов с включением всех

необходимых статей или элементов затрат, если величина транспортных расходов рассчитывалась на основании данных бухгалтерского учета по калькулированию транспортных расходов и др.

**Таможенно-тарифные методы** – методы регулирования международной торговли, основанные на использовании таможенного тарифа и предполагающие установление и взимание таможенных пошлин при согласовании их с концепцией внешнеторговой, экономической, структурной, научно-технической, инвестиционной, экологической, валютной политики страны.

**Таможенные платежи** включают таможенную пошлину, налог на добавленную стоимость; акцизы; сборы за выдачу лицензии таможенными органами и возобновление действия лицензии; сборы за выдачу квалификационного аттестата специалиста по таможенному оформлению и возобновление действия аттестата; таможенные сборы за таможенное оформление, за хранение товаров, за таможенное сопровождение товаров; плата за информирование и консультирование; плата за принятие предварительного решения; плата за участие в таможенных аукционах; другие налоги и сборы, предусмотренные законодательством РБ.

**Таможенный кодекс** – правовой документ, действие которого распространяется на национальную систему внешнеэкономической деятельности.

**Таможенный тариф** представляет собой систематизированный свод ставок таможенных пошлин, применяемых к товарам при перемещении их через таможенную границу.

**Тарифная эскалация** – повышение ставок таможенных пошлин по мере роста степени обработки товара.

**Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности Таможенного союза (ТН ВЭД ТС)** – классификатор товаров,

применяемый таможенными органами и участниками внешнеэкономической деятельности Таможенного союза в целях проведения таможенных операций.

**Транзитные пошлины** – накладываемые на иностранные товары, перевозимые транзитом через территорию данной страны. Они используются довольно редко и как средство торговой войны или пополнения бюджета.

**Экспортные пошлины** – накладываемые на экспортные товары при выпуске их за пределы таможенной территории страны. Они используются как временная мера в том случае, если внутренняя цена экспортного товара оказывается ниже мировой, и возникает необходимость сократить его вывоз.

**Эмбарго** представляет собой запрет, который применяется в отношении импорта или экспорта отдельных товаров или в отношении совершения внешнеторговых операций с конкретным государством. Например, запрет на экспорт продовольствия и кормов, содержание вредных веществ которых превышает установленный уровень, введенный странами ЕС.

## ЗАДАЧИ

**Задача 14.1.** Декларируются ввозимые на таможенную территорию Республики Беларусь фотокамеры с моментальным получением готового снимка (страна происхождения – Япония): код товара по ТН ВЭД РБ – 9006 40 000 0, таможенная стоимость товара – 280 000 000 р., ставка ввозной таможенной пошлины – 10%. Определить сумму таможенной пошлины по адвалорной ставке.

### *Методика решения задачи 14.1*



***(расчет величины адвалорной таможенной пошлины)***

Величина таможенной пошлины (ТП) рассчитывается по формуле:

$$ТП_{(adv)} = TC \times CT_{ТП(adv)} / 100\%, \quad (14.1)$$

где TC – таможенная стоимость товара;  $CT_{ТП(adv)}$  – адвалорная ставка таможенной пошлины. Таким образом, подставляя данные задачи в формулу 14.1, получаем ответ.

**Задача 14.2.** Декларируются ввозимые из Польши на таможенную территорию Республики Беларусь яблоки свежие сорта Голден Делишес (страна происхождения – Польша), код товара по ТН ВЭД РБ – 0808 10 800 5, количество товара – 6 000 кг, ставка ввозной таможенной пошлины – 0,2 евро за 1 кг, официальный курс белорусского рубля к евро – 11500 р. Определить сумму таможенной пошлины по специфической ставке.

***Методика решения задачи 14.2***

***(расчет величины специфической таможенной пошлины)***

При применении специфической ставки таможенной пошлины ее величина определяется по формуле:

$$ТП = K_m \times CT_{ТП(спец)} \times K_{евро}, \quad (14.2)$$

где  $K_m$  – количество товара в единицах измерения;  $CT_{ТП(спец)}$  – специфическая ставка,  $K_{евро}$  – курс белорусского рубля к евро.

Таким образом, подставляя данные задачи в формулу 14.2, получаем ответ.

**Задача 14.3.** Декларируется ввозимый на таможенную территорию Республики Беларусь товар – вода минеральная природная

лечебно-столовая гидрокарбонатная натриевая газированная «Боржоми». Код товара по ТН ВЭД РБ – 2201 10 190 0, таможенная стоимость товара 3500 евро, количество товара – 5 000 л, ставка таможенной пошлины – 15 %, но не менее 0,07 евро за 1 л по ЕТТ ТС, курс евро – 11500 р. Рассчитать сумму таможенной пошлины по комбинированной ставке.

### ***Методика решения задачи 14.3***

#### ***(расчет величины комбинированной таможенной пошлины)***

Комбинированная таможенная пошлина исчисляется в три этапа: сначала исчисляется размер ввозной пошлины по ставке евро за единицу товара, затем – размер ввозной пошлины по ставке в процентах к таможенной стоимости. Для определения таможенной пошлины, подлежащей уплате, используется наибольшая величина.

**Задача 14.4.** Декларируются ввозимые головные уборы из натурального меха норки (страна происхождения – Италия): код товара по ТН ВЭД РБ – 6506 99 901 0, таможенная стоимость товара – 12 000 000 р., количество – 15 шт., ставка ввозной таможенной пошлины – 10 %, но не менее 3,5 евро за 1 шт., курс белорусского рубля к евро – 11500 р. Определить сумму таможенной пошлины по комбинированной ставке.

**Задача 14.5.** Декларируется ввозимое автотранспортное средство (страна происхождения – Великобритания): код товара по ТН ВЭД РБ – 8703 32 909 4, таможенная стоимость товара – 130 000 000 р., объем двигателя – 1998 см<sup>3</sup>, ставка ввозной таможенной пошлины – 25%, но не менее 0,5 евро за 1 см<sup>3</sup> объема двигателя, курс белорусского рубля к евро – 11500 р. Определить сумму таможенной пошлины по комбинированной ставке.

**Задача 14.6.** Декларируются ввозимые на таможенную территорию страны ювелирные изделия из серебра:

- код товара по ТН ВЭД – 7113 11 000 0;
- таможенная стоимость товара – 1 250 000 руб;
- размер таможенных сборов за таможенное оформление в отношении товаров, классифицируемых в соответствии с ТН ВЭД 71 – 50 евро;
- подлежащая уплате сумма ввозной таможенной пошлины – 250 000 руб;
- курс белорусского рубля к евро – 11500 р.;
- ставка акцизов – 5%.

Рассчитать величину акцизного налога.

***Методика решения задачи 14.6***  
***(расчет величины акцизного налога)***

При исчислении акцизов применяются следующие виды ставок акцизов:

- адвалорные, исчисляемые в процентах от таможенной стоимости облагаемых товаров, увеличенной на подлежащие уплате суммы таможенных сборов за таможенное оформление и таможенной пошлины;
- твердые (специфические), исчисляемые в установленном размере за единицу измерения облагаемых товаров.

Акцизный налог по адвалорной ставке рассчитывается по формуле:

$$A_{(adv)} = (ТС + Тсб + ТП) \times СТ_{A(adv)} / 100, \quad (14.3)$$

где  $A_{(adv)}$  – исчисленная сумма акциза, ТС – таможенная стоимость ввозимого товара, Тсб – подлежащая уплате сумма таможенных сборов

за таможенное оформление, ТП – подлежащая уплате сумма ввозной таможенной пошлины,  $CT_{A(adv)}$  – адвалорная налоговая ставка акцизов, %.

Акцизный налог по твердой (специфической) ставке рассчитывается по формуле:

$$A_{(спец)} = K_T \times CT_{A(спец)}, \quad (14.4)$$

где  $A$  – сумма акциза;  $CT_{A(спец)}$  – ставка акциза в евро за единицу товара, %;  $K_T$  – количество товара в единице измерения, в которых установлена ставка акциза.

Для решения задачи 14.6 используем формулу 14.3, так как ставка акциза адвалорная.

**Задача 14.7.** Декларируется ввозимый на таможенную территорию страны товар – вино натуральное виноградное; код товара по ТН ВЭД – 2204 21 800 0; таможенная стоимость товара – 1 125 000 руб.; подлежащая уплате сумма таможенных сборов за таможенное оформление – 43 500 руб.; подлежащая уплате сумма таможенной пошлины – 225 000 руб.; подлежащая уплате сумма акцизов – 125 000 руб.; ставка налога на добавленную стоимость – 18%.

Рассчитать величину налога на добавленную стоимость.

#### ***Методика решения задачи 14.7***

##### ***(расчет налога на добавленную стоимость)***

Сумма налога на добавленную стоимость при ввозе товаров на таможенную территорию страны исчисляется по формуле:

$$НДС = (ТС + Тсб + ТП + А) \times CT_{ндс} / 100, \quad (14.5)$$

где  $TС$  – таможенная стоимость ввозимого товара;  $Tсб$  – подлежащая уплате сумма таможенных сборов за таможенное оформление;  $ТП$  – подлежащая уплате сумма ввозной таможенной пошлины;  $A$  – подлежащая уплате сумма акцизов;  $СТ_{НДС}$  – ставка НДС.

**Задача 14.8.** Декларируется ввозимый на таможенную территорию Республики Беларусь товар – вино красное полусладкое «Хванчкара» с содержанием спирта 12 %. Код товара по ТН ВЭД РБ – 2204 21 060 0, количество товара – 1000 л, таможенная стоимость товара – 350 000 000 бел. р. Свободное обращение данного товара на территории Республики Беларусь предполагает уплату следующих налогов и платежей:

- таможенный сбор за оформление товара – 50 евро;
- ввозная таможенная пошлина – 20 % от таможенной стоимости;
- ставка акциза – 104 500 руб. за 1 л безводного (стопроцентного) этилового спирта, содержащегося в готовой продукции;
- налог на добавленную стоимость – ставка 20 %.

Рассчитать сумму импортной таможенной пошлины, сумму акцизов и сумму налога на добавленную стоимость, если курс белорусского рубля к евро 11500 р.

**Задача 14.9.** Между австрийской организацией А (продавцом) и белорусской организацией В (покупателем) заключен договор купли-продажи на поставку в Республику Беларусь металлорежущего станка. Фактурная стоимость товара (цена сделки) – 15 000 долл. США на условиях франко-завод г. Вена (Австрия). По договору оплата производится в течение 10 дней после получения товара. К таможенному оформлению декларант представил документы:

- учредительные документы белорусской организации В;
- договор на приобретение станка;

- счет-фактуру на сумму 15 000 долл. США;
- договор между организациями В и С (перевозчиком) по до ставке груза из Вены (Австрия) в Брест (Беларусь) автомобильным транспортом; договор заключен на сумму 1800 долл. США;
- счет перевозчика покупателю на оплату услуг по доставке груза из Вены в Брест на сумму 1800 долл. США;
- страховой полис на сумму 600 долл. США на страховку товара от Австрии до Бреста;
- копию платежного поручения и выписку из лицевого счета покупателя, которые отражают уплаченную сумму организации С, заверены руководителем и главным бухгалтером покупателя;
- товарно-транспортную накладную;
- упаковочные листы;
- сертификаты качества и безопасности.

Все сведения, заявленные декларантом, подтверждены документально. Ставка таможенной пошлины – 10%.

Определите таможенную стоимость ввозимого товара и величину таможенной пошлины, если взаимозависимость между продавцом и покупателем не установлена, ограничения в отношении прав покупателя поприобретенному им товару отсутствуют, условия, влияние которых на цену товара не может быть учтено, отсутствуют.

**Задача 14.10.** Цена импортируемого товара 12 000 евро. Расстояние от границы до потребителя 340 км. Затраты грузового автотранспорта – 0,4 евро/км; затраты железнодорожного транспорта – 0,2 евро/км; затраты морского транспорта – 0,14 евро/км. Способ доставки товара (вид транспорта) определяется самостоятельно. Ставка НДС 20 %.

Таблица 14.1 – Исходные данные к задаче 14.10

№ п/п	Наименование товара	Объем поставки	Таможенная пошлина	Ставки акцизов, руб. за единицу	НДС, %
1	Чай ароматизированный	600 кг	20 %, но не менее 0,5 евро/кг	-	20
2	Пиво солодовое	2 500 л	0,6 евро /л	2 900 р./л	20
3	Сигареты с фильтром	600 тыс. сигарет	30 %, но не менее 3 евро/1000шт	100400 р./1000 шт.	20
4	Одежда из натуральной кожи	50 кг	10 %, но не менее 7 евро/кг	-	20
5	Кресла из бамбука	750 кг	15%, но не менее 0,7 евро/кг	-	20
6	Куклы	600 шт.	15 %	-	10
7	Зонты	450 шт.	15 %	-	20
8	Обувь	150 пар	10%, но не менее 1 евро за пару	-	20
9	Часы наручные	5 пар	20 %	-	20
10	Телевизоры с плазменным экраном	10 шт.	16 %	-	20
11	Шотландское виски	480 л	2 евро за л	104500 р./1 л безводного (100%) спирта, содержащего сыв готовой продукции	20
12	Пшеничная мука высшего сорта	15 т	10 %	-	20
13	Томаты свежие	16 т	15 %, но не менее 0,12 евро/кг	-	10

Рассчитать цену импортируемого товара с учетом налогов, таможенных пошлин, издержек при совершении импортной внешнеторговой операции.

## Темы рефератов

1. Внешняя торговля молочной продукцией отечественного производства: проблемы и перспективы.
2. Влияние девальвации на внешнюю торговлю Республики Беларусь.
3. Оценка инвестиционного климата Республики Беларусь международными организациями и ее влияние на приток иностранных инвестиций.
4. Прямые иностранные инвестиции и их роль в инновационном развитии экономики.
5. Преимущества и недостатки вступления Республики Беларусь в ВТО.
6. Отраслевая принадлежность резидентов СЭЗ в Республике Беларусь.
7. Опыт работы СЭЗ за рубежом.
8. Опыт реализации политики импортозамещения в Республике Беларусь.
9. Опыт работы резидентов Республики Беларусь по договорам франчайзинга.

## Примеры тестовых заданий для самоподготовки

На **репродуктивном уровне** применяются следующие виды тестовых заданий:

*1. Тест на узнавание, вид тестового задания – на различение.*

Выберите правильный ответ.

Глобализация – это:



а) тенденция усиления роли местного самоуправления в мировой экономике;

б) процесс всемирной экономической, политической и культурной интеграции и унификации;

в) тенденция формирования в мировой экономике ведущих региональных торгово-экономических блоков.

2. Тест на узнавание, вид тестового задания – *на установление правильной последовательности.*

Укажите правильную последовательность этапов.

Перечислите в логической последовательности основные этапы создания нового товара:

1. Определение этапа жизненного цикла товара.
2. Определение модели рынка.
3. Выбор ценовой политики.
4. Принятие базового уровня цены и прогнозирование динамики его развития.
5. Выявление общих целей предприятия на данном сегменте рынка.
6. Исследование факторов, влияющих на уровень цены реализации продукции.
7. Общее исследование предполагаемого рынка сбыта, оценка его конъюнктуры.

3. Тест на воспроизведение по памяти, вид тестового задания – *на дополнение с ограничением ответа (подстановка)*.

Пользуясь ниже представленным рядом понятий, вставьте пропущенные слова и получите правильное определение.

... – представляет собой предоставление комплекса или отдельных видов услуг коммерческого характера, связанных с подготовкой и обеспечением процесса производства и реализации продукции, проектированием, обслуживанием строительства и эксплуатацией промышленных, сельскохозяйственных и других проектов, усовершенствованием имеющихся производственных процессов, разработкой новых технологий

- а) международный лизинг;
- б) международный инжиниринг;
- в) международный туризм.

На **продуктивном уровне** применяются тестовые задания на свободно конструируемый ответ и типовые задачи.

1. Тест на воспроизведение, основанное на понимании и применении знаний в знакомой ситуации, вид тестового задания – *на свободно конструируемый ответ*.

В чем состоят преимущества и недостатки франчайзинга?

Тест на воспроизведение, основанное на понимании и применении знаний в знакомой ситуации, вид тестового задания – *типовая задача*.

Политика государственного регулирования цен в Республике Беларусь предполагает установление фиксированных цен на ряд товаров.

Как это влияет на осуществление экспортных операций?

На **творческом уровне** применяются проблемные задачи, нетиповые и научно-исследовательские.

1. Задание на применение знаний в незнакомой ситуации, вид тестового задания – *проблемная задача*.

«Основным направлением внешней торговли страны в условиях кризиса должен быть протекционизм». Согласны ли Вы с этим утверждением? Ответ обоснуйте.

2. Задание на применение знаний в незнакомой ситуации, вид тестового задания – *нетиповая задача*.

Допустим, что Вы специалист службы внешнеэкономической деятельности мясокомбината, отвечающий за информационное обеспечение. Руководитель поручает Вам изучить конъюнктуру рынка мясопродуктов России. Каким образом Вы сможете организовать и осуществлять подобное исследование? Какие источники информации для этого Вы будете использовать?

3. Задание на добывание новых знаний, вид тестового задания – *научно-исследовательская задача*.

На примере конкретного предприятия агропромышленного комплекса охарактеризуйте влияние мирового финансового кризиса на его внешнеэкономическую деятельность. Какие организационноэкономические меры предприятию необходимо предпринять для активизации экспорта?

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1 Адаменкова, С.И. Налогообложение и ценообразование: теория и практика: учебно-методическое пособие / С.И. Адаменкова, О.С. Евменчик, Л.И. Тарарышкина; под общ. ред. С.И. Адаменковой. – Минск: Элайда, 2013. – 312 с.

2 Алехнович, А.В. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: сборник задач / А.В. Алехнович. – Минск: Частн. ин-т упр. и предпр., 2006.– 132 с.

3 Алехнович, А.В. Основы внешнеэкономической деятельности : практикум для студентов факультета международных отношений / А. В. Алехнович, Е. А. Ковшар; под редакцией В. М. Руденкова. – Минск : Белорусский государственный университет, 2007. – 238 с.

4 Байгот, М.С. Механизмы регулирования внешнеэкономической деятельности Беларуси в аграрной сфере: вопросы теории, методологии, практики / М.С. Байгот ; под ред. В.Г. Гусакова ; Нац. акад. наук Беларуси, Ин-т систем. исслед. в АПК. – Минск: Беларус. навука, 2010. – 367 с.

5 Беларусь в интеграционных проектах / [А. К. Акулик и др.; научный редактор В. А. Бобков]; Национальная академия наук Беларуси, Институт экономики. Минск : Беларуская навука, 2011. – 321 с.

6 Белоусов, В.И. Развитие особых экономических зон регионального уровня (на примере Липецкой области) / В.И. Белоусов, С.В. Иванов // Проблемы современной экономики. – 2011. – № 1 (37).

7 Векторы внешнеэкономической деятельности / [В. М. Руденков и др.; под общей редакцией В. М. Руденкова]; Национальная академия наук Беларуси, Институт экономики. Минск : Право и экономика, 2010. – 522 с.

8 Войтихов, А.Д. Внешнеэкономическая деятельность : учеб. пособие / А.Д. Войтихов. – Минск: Ровноденствие, 2005. – 176 с.

9 Горев, А.Э. Основы внешнеэкономической деятельности на автомобильном транспорте: учеб. пособие / А.Э. Горев, С.Э. Сханова ; СПбГАСУ. – СПб., 2010. – 170 с.

10 Грачев, Н. Комментарий эксперта. Иностраннные инвестиции в сельское хозяйство Беларуси – взгляд из прошлого в будущее / Н. Грачев, Л. Кривич // Agronews [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://agronews.by>. – Дата доступа : 01.07.2013.

11 Гусаков, В.Г. Регулирование ВТО внешней торговли продукцией сельского хозяйства и продовольствием : правила и нормы / В.Г. Гусаков, М.С. Байгот. – Минск : Белорус. наука, 2007. – 200 с.

12 Дралин, А.И. Внешнеэкономическая деятельность : учеб. пособие / А.И. Дралин, С.Г. Михнева ; изд. 2-е, перераб. и доп. – Пенза : Информационно-издательский центр ПГУ, 2006. – 127 с.

13 Единая система тарифных преференций [Электронный ресурс] / Официальный сайт Комиссии Таможенного союза. – М., 2011. – Режим доступа : <http://www.tsouz.ru>. – Дата доступа : 14.11.2011.

14 Единый таможенный тариф Таможенного союза Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации : 16 июля 2012 года № 54 / Евразийская экономическая комиссия [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.eurasiancommission.org>. – Дата доступа : 21.03.2014.

15 Жудро, М.К. Внешнеэкономическая деятельность : практикум : учеб. пособие для студ. вузов / М.К. Жудро. – Минск : Издательство Гревцова, 2010. – 162 с.

16 Каштелян, М.Ю. Свободные экономические зоны как фактор экономического развития / М.Ю. Каштелян, М.С. Гарибян, Т.В. Копытич, С.Н. Цимбаленко // Сибирская ассоциация консультантов. Заочные

научно-практические конференции [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://sibac.info>. – Дата доступа : 01.07.2013.

17 Кирсанова, И.А. Государственные закупки в Республике Беларусь: динамика и проблемы в 2007-2009 гг. / И.А. Кирсанова // Белорусский государственный университет [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.bsu.by>. – Дата доступа : 07.07.2013.

18 Кузнецова, О.В. Экономическое развитие регионов. Теоретические и практические аспекты государственного регулирования. – 5-е изд. – М. : УРСС, 2009. – 302 с.

19 Левкович, А.П. Кредитные и расчетные операции по внешнеэкономической деятельности: учебное пособие / А.П. Левкович. – Мн.: БГЭУ, 2006. – 383 с.

20 Методические рекомендации по подготовке заявления о применении антидемпинговых мер // Министерство иностранных дел Республики Беларусь [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://www.mfa.gov.by>. – Дата доступа : 07.07.2013.

21 Министерство иностранных дел Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Мин-во иностр. дел Республики Беларусь. – Минск, 2011. – Режим доступа : <http://www.mfa.gov.by>. – Дата доступа : 14.11.2011.

22 Мировая экономика: учеб. / Л.С. Падалкина, В.В. Ключков, С.В. Тарасова [и др.]; под ред. И. П. Николаевой. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007. – 240 с.

23 Мировая экономика и внешнеэкономическая деятельность / В.В. Ожигина [и др.] ; под общ. ред. М.И. Плотницкого, В.В. Ожиговой, Ю.В. Чайковской. – Минск : Современная школа, 2007. – 168 с.

24 Мировая экономика и внешнеэкономическая деятельность / М.И. Плотницкий и др.; под общ. ред. М.И. Плотницкого, Г.В. Турбан. – Минск : Современная школа, 2011. – 614 с.

25 Налоговый кодекс Республики Беларусь (Особенная часть) : 29 дек. 2009 г., № 71-З // Эталон – online [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://etalonline.by>. – Дата доступа : 21.03.2014.

26 Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2011. – Режим доступа : <http://www.belstat.gov.by>. – Дата доступа : 14.11.2011.

27 О валютном регулировании и валютном контроле: закон Республики Беларусь от 22 июля 2003 г. №226-З: с изм. и доп.: текст по состоянию на 14.06.2010 // Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pravo.by>. – Дата доступа: 16.09.2012.

28 Пашуто, В.П. Внешнеэкономическая деятельность предприятий: учеб. пособие для студентов высших учебных заведений / В.П. Пашуто, О.В. Пашуто. – Минск: ИВЦ Минфина, 2009. – 360 с.

29 Пашуто, В.П. Методическое пособие по курсу «Внешнеэкономическая деятельность» для студентов экономических специальностей БГУИР / В.П. Пашуто. – Минск: БГУИР, 2002. – 68 с.

30 Пелих, С.А. Проблемы денежно-кредитных отношений : сборник науч. трудов / С.А. Пелих. – Минск : Право и экономика, 2008. – 359 с.

31 Пелих, С.А. Ситуацию на валютном рынке стабилизируют «критический импорт» и ипотека / С.А. Пелих // Белорусский экономический портал [Электронный ресурс]. – 2009-2011. – Режим доступа : <http://www.ekonomika.by>. – Дата доступа : 14.11.2011.

32 Попова, Т.Н. Внешнеэкономическая деятельность : учеб. пособие / Т.Н. Попова. – Владивосток, 2001. – 75 с.

33 Расчет лизинговых платежей // Экономика и жизнью. Агенство консультаций и деловой информации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.akdi.ru>. – Дата доступа : 10.07.2013.

34 Тимошенко, О.П. Внешнеэкономическая деятельность предприятия : учеб. пособие / О. П. Тимошенко, Е. А. Павленко, О. А. Силич ; Новосибирский гос. архитектур.-строит. ун-т (Сибстрин). – Новосибирск : НГАСУ (Сибстрин), 2008. – 132 с.

35 Турбан, Г.В. Экономика и управление внешнеэкономической деятельностью : учеб. пособие для вузов / Г.В. Турбан. – Минск : БГЭУ, 2007. – 319 с.

36 Фатеев, В.С. Тенденции социально-экономического развития регионов и региональной политики в странах с переходной экономикой. Аналитический доклад по результатам фундаментальных исследований / В.С. Фатеев; науч. ред. П.Г. Никитенко. – Минск: Право и экономика, 2001. – 59 с.

37 Economy Rankings // Doing Business [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.doingbusiness.org/rankings>. – Дата доступа : 21.03.2014.

38 INCOTERMS-2010 // Право международной торговли [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.miripravo.ru>. – Дата доступа : 13.07.2013.



**ЭЛЕКТРОННЫЙ УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ  
КОМПЛЕКС**

Контроль знаний

**ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ**

**ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ  
ВОПРОСЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ИСПЫТАНИЙ ЗНАНИЙ**

**МИНСК 2021**

## СОДЕРЖАНИЕ

Перечень вопросов выносимых на экзамен.....	3
Задания, тесты, вопросы для самоконтроля по дисциплине «Внешнеэкономическая деятельность».	
Тема 1. Сущность и основные категории ВЭД.....	6
Тема 2. Международные сделки купли-продажи, их виды и принципы классификации.....	9
Тема 3. Основы делового партнерства во внешнеэкономической деятельности.....	13
Тема 4. Содержание основных условий международного контракта купли- продажи.....	16
Тема 5. Международные правила толкования торговых терминов Инкотермс.....	20
Тема 6. Внешнеторговые документы, необходимые для исполнения и сопровождения международного контракта купли-продажи.....	21

## ПЕРЕЧЕНЬ ВОПРОСОВ, ВЫНОСИМЫХ НА ЭКЗАМЕН

1. Понятие, основные формы и направления осуществления внешнеэкономической деятельности.
2. Механизм применения национальных и международных правовых норм в практике осуществления внешнеэкономических сделок.
3. Международные сделки купли-продажи, их виды и принципы классификации.
4. Применение не денежной формы расчетов при совершении международных сделок купли-продажи товаров. Бартерные сделки. Встречные закупки. Компенсационные закупки.
5. Международные сделки купли-продажи товаров.
6. Экономическая сущность международной торговли услугами. Классификация торгуемых услуг. Способы предоставления услуг.
7. Понятие основных и обслуживающих сделок по купле-продаже услуг. Общая характеристика.
8. Международные сделки по оказанию производственно-технических услуг. Контрольный перечень договорных положений договоров на оказание инжиниринговых услуг.
9. Арендные сделки во внешней торговле. Понятие, виды. Контрольный перечень договорных положений лизингового соглашения.
10. Сделки купли-продажи услуг международного туризма. Контрольный перечень договорных положений соглашения о сотрудничестве в сфере международного туризма. Контрольный перечень договорных положений контракта на оказание туристических услуг конечным потребителям.
11. Международные сделки по оказанию консультационных услуг, понятие, классификация. Основные положения договора на оказание консультационных услуг.
12. Услуги международной перевозки грузов во внешнеэкономической деятельности.
13. Транспортно-экспедиторские услуги во внешнеэкономической деятельности.
14. Услуги по хранению грузов, их понятие и перечень.
15. Услуги по страхованию грузов. Перечень наиболее существенных рисков и опасностей при транспортировке груза.
16. Услуги по международным расчетам во внешнеэкономической деятельности.
17. Особенности операций купли-продажи объектов интеллектуальной собственности.
18. Экономическая сущность объектов промышленной собственности.
19. Международные сделки по передаче прав на объекты промышленной собственности.
20. Международные сделки купли-продажи объектов авторского права. Основные положения авторского договора.

21. Изучение и выбор зарубежных контрагентов.
22. Организационно-правовой статус участников внешнеэкономической деятельности.
23. Коммерческие предложения во внешнеэкономической деятельности.
24. Понятие международного контракта купли-продажи.
25. Перечень и общая характеристика основных статей международного контракта купли-продажи.
26. Преамбула международного контракта купли-продажи, ее содержание.
27. Статья международного контракта купли-продажи «Определение сторон», ее содержание.
28. Статья международного контракта купли-продажи «Предмет контракта», ее содержание.
29. Статья международного контракта купли-продажи «Количественные характеристики предмета контракта», ее содержание.
30. Статья международного контракта купли-продажи «Качественные характеристики предмета контракта», ее содержание.
31. Статья международного контракта купли-продажи «Срок и дата поставки», ее содержание.
32. Статья международного контракта купли-продажи «Условия и порядок поставки», ее содержание.
33. Статья международного контракта купли-продажи «Цена товара», ее содержание.
34. Статья международного контракта купли-продажи «Условия платежа», ее содержание.
35. Инкассовая форма платежа, ее особенности, механизм осуществления.
36. Аккредитивная форма платежа, ее особенности, механизм осуществления.
37. Статья международного контракта купли-продажи «Условия сдачи-приемки товара», ее содержание.
39. Статья международного контракта купли-продажи «Гарантийные обязательства», ее содержание. Статья международного контракта купли-продажи «Рекламации и штрафные санкции», ее содержание.
40. Статья международного контракта купли-продажи «Условия страхования», ее содержание.
41. Статья международного контракта купли-продажи «Условия упаковки и маркировки», ее содержание.
42. Статья международного контракта купли-продажи «Обстоятельства непреодолимой силы», ее содержание.
43. Статья международного контракта купли-продажи «Разрешение споров», ее содержание.
44. Статья международного контракта купли-продажи «Заключительные положения контракта», особенности ее содержания.
45. Статья международного контракта купли-продажи «Юридические адреса, реквизиты и подписи сторон», ее содержание.

46. Сущность правил Инкотермс, основные цели их применения.
47. Распределение обязательств по поставке товара между продавцом и покупателем в соответствии с выбранным термином Инкотермс-2000.
48. Классификация торговых терминов Инкотермс-2000 по группам.
49. Цели и особенности применения Инкотермс-2010 при заключении международных контрактов купли-продажи. Отличительные особенности редакции Инкотермс-2010 от редакции Инкотермс-2000.
50. Интерпретация торговых терминов Инкотермс-2010, содержание каждого термина, область применения.
51. Понятие внешнеторговой документации. Основные реквизиты внешнеторговых документов. Общая характеристика групп внешнеторговой документации.
52. Коммерческие счета, понятие, виды. Требования к заполнению коммерческого счета, перечень обязательной к заполнению информации.
53. Документы, дающие количественную и качественную характеристику партии товара.
54. Комплект документов для осуществления платежей по международному контракту купли-продажи посредством банковского перевода.
55. Комплект документов для осуществления платежей по международному контракту купли-продажи посредством инкассового платежа.
56. Комплект документов для осуществления платежей по международному контракту купли-продажи посредством аккредитива.
57. Страховые документы, особенности их применения.
58. Транспортные документы. Общая характеристика.
59. Документы, регламентирующие отношения отправителя, грузоперевозчика и получателя товара.
60. Понятие международной товарно-транспортной накладной, их виды в зависимости от вида транспорта. Бланки транспортных накладных. Общая характеристика.
61. Международная товарно-транспортная накладная CMR. Комплект бланков, его форма, количество, содержание.
62. Международная железнодорожная товарно-транспортная накладная СМГС. Комплект бланков, его форма, количество, содержание.
63. Международная авиагрузовая накладная AirWaybill. Комплект бланков, его форма, количество, содержание.
64. Коносамент. Комплект бланков, его форма, количество, содержание.
65. Таможенные документы, особенности их применения.
66. Международные процедуры перемещения грузов под таможенным контролем. Процедура АТА. Процедура МДП. Применение книжки МДП.
67. Понятие валютного контроля, механизм его применения. Документы валютного контроля.

68. Документы контроля безопасности товара, их назначение, общая характеристика. Ветеринарное свидетельство. Фитосанитарный сертификат. Санитарный сертификат. Санитарно-эпидемиологическое заключение. Заключение об отсутствии в продукции озоноразрушающих веществ.

### **Задания, тесты, вопросы для самоконтроля по дисциплине «Внешнеэкономическая деятельность»**

#### **Тема 1. Сущность и основные категории ВЭД**

Вопросы для самоконтроля.

1. Дайте определение внешнеэкономической деятельности.
2. Дайте определение внешней торговли как основного направления ВЭД.
3. Что такое оборот внешней торговли?
4. Какова структура и география внешней торговли?
5. Дайте характеристику прямым и косвенным сделкам во внешнеэкономической деятельности.
6. Раскройте понятие международной коммерческой деятельности.
7. Назовите основные направления осуществления внешнеэкономической деятельности.
8. Что подразумевает под собой понятие «внешнеторговая сделка»?
9. Перечислите основополагающие законы Республики Беларусь, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность на ее территории.
10. Назовите государственные органы, осуществляющие регулирование и управление внешнеэкономической деятельностью в Республике Беларусь.
11. Какие организации содействуют развитию внешнеэкономического сотрудничества с зарубежными партнерами в сфере культуры?
12. Какие структуры управления и регулирования внешнеэкономической деятельности имеются в областях республики?

#### **Задачи и задания.**

Выберите верный ответ.

*1) Факторы, которые являются определяющими для развития ВЭД:*

- a) неравномерность экономического развития стран;
- b) различия в людских, сырьевых, финансовых ресурсах;
- c) характер политических отношений между странами;
- d) различный уровень научно-технического развития;
- e) особенности географического положения;
- f) особенности природных и климатических условий;
- g) уровень развития рыночных отношений;
- h) все вышеперечисленное.

2) Если предприятие А реализует продукцию предприятию Б, а оно экспортирует эту продукцию за рубеж, то можно ли считать, что предприятие А осуществляет внешнеэкономическую деятельность?

- а) да;
- б) нет.

3) Международная коммерческая деятельность осуществляется для того, чтобы:

- а) найти покупателя;
- б) заключить договор с возможным контрагентом;
- с) исполнить договор, заключенный ранее с данным контрагентом;
- д) установить коммерческие цены на мировом рынке на данный товар.

4) Основными направлениями внешнеэкономической деятельности возмездного характера являются:

- а) международная гуманитарная деятельность;
- б) внешнеторговая деятельность;
- с) технико-экономическое сотрудничество;
- д) научно-техническое сотрудничество.

5) В зависимости от каналов сбыта внешнеторговые сделки классифицируются на сделки:

- а) напрямую;
- б) без посредников;
- с) краеугольные;
- д) косвенные;
- е) по праву «первой руки».

6) Внесение предложений по совершенствованию существующей системы регулирования внешнеэкономической деятельности возложено:

- а) на президента страны;
- б) Совет Министров;
- с) соответствующие министерства и ведомства по отраслям;
- д) Мингорисполком;
- е) предприятия.

7) Внешнеэкономическая деятельность осуществляется на уровне:

- а) государственных органов власти;
- б) межгосударственных органов власти;
- с) хозяйственных организаций;
- д) все вышеперечисленное.

8) Развитию и расширению внешнеэкономического сотрудничества белорусских субъектов хозяйствования с компаниями зарубежных стран оказывает содействие:

- а) Международная ассоциация субъектов хозяйствования;
- б) Международное сообщество предпринимателей;
- с) Белорусский фонд расширения внешнеэкономических связей;
- д) Белорусская торгово-промышленная палата.

9) *Совокупность отраслей, подотраслей, объединений, организаций, систематически производящих и реализующих экспортные ресурсы всех видов, потребляющих импортные товары и услуги, а также осуществляющих все виды внешней хозяйственной деятельности, является:*

- a) совокупностью предпринимателей данной страны;
- b) внешнеторговым комплексом страны;
- c) внешнеэкономическим комплексом страны;
- d) конкурирующими организациями в данной сфере деятельности.

10) *Регулирование внешнеэкономической деятельности осуществляется:*

- a) стихийно, на основе требований рыночных механизмов;
- b) стихийно, по мере возникновения новых условий торговли;
- c) на основе детального мониторинга и анализа существующей ситуации во внешнеэкономической деятельности страны;
- d) на основе использования опыта зарубежных стран в области регулирования внешнеэкономической деятельности.

11) *Лицензирование экспортно-импортных операций в Республике Беларусь возложено:*

- a) на Министерство иностранных дел;
- b) Министерство торговли;
- c) Министерство труда;
- d) Государственный таможенный комитет;
- e) Национальный банк;
- f) торгово-промышленную палату;
- g) другое ведомство.

12) *Членство в Белорусской торгово-промышленной палате для субъектов хозяйствования:*

- a) носит обязательный характер;
- b) является добровольным.

13) *Белорусская торгово-промышленная палата оказывает услуги предприятиям:*

- a) на безвозмездной основе за любое содействие;
- b) безвозмездной основе за разовые консультации;
- c) платной основе за разовые консультации;
- d) основе членских взносов.

14) *На территории одной страны внешнеэкономическую деятельность могут осуществлять:*

- a) только национальные фирмы;
- b) только иностранные фирмы;
- c) только транснациональные корпорации;
- d) любые субъекты внешнеэкономической деятельности.

**Тема 2. Международные сделки купли-продажи, их виды и принципы классификации.**



Вопросы для самоконтроля.

1. Дайте определение экспортным операциям во внешней торговле.
2. Дайте определение импортным операциям во внешней торговле.
3. Дайте определение реэкспортным операциям во внешней торговле.
4. Дайте определение реимпортным операциям во внешней торговле.
5. Дайте определение внешнеторговым сделкам по купле-продаже услуг.
6. Назовите основные сделки по купле-продаже услуг.
7. Перечислите сделки по оказанию производственно-технических услуг.
8. Как классифицируются арендные сделки?
9. Дайте определение сделкам по экспорту и импорту туристических услуг.
10. Что включают в себя сделки, обслуживающие куплю-продажу услуг?
11. Дайте определение международных перевозок грузов.
12. Что включают в себя транспортно-экспедиторские услуги?
13. Дайте определение услуг по хранению грузов.
14. Перечислите услуги по страхованию грузов.
15. Как классифицируются услуги по международным расчетам?
16. Раскройте суть операций по торговле научно-техническими знаниями.
17. Как осуществляются лицензионные операции?
18. В чем заключается особенность сделки по передаче «ноу-хау»?
19. Как классифицируются сделки по возмездному обмену результатами научно-исследовательских работ в области науки, промышленного производства, медицины и др. отраслей?
20. Раскройте понятие внешнеторговых сделок по торговле объектами авторского права.

Задачи и задания

Согласно своему варианту выполните задание, при необходимости сделав предварительные расчеты.

### *Задание 1*

Российская фирма «Россиада» нуждается в приобретении 20 тонн гравия для собственного производства. В связи с этим она обратилась к своему партнеру - белорусской компании «Белмагистраль» с просьбой купить данную партию товара, учитывая желание приобрести товар по наименьшей цене.

Белорусская компания «Белмагистраль» рассчитала затраты на покупку данной партии товара с учетом наиболее выгодных предложений поставщиков данного товара, и оказалось, что наиболее выгодно приобрести данный товар у украинской фирмы «УкрГравий». Включив в цену товара транспортные расходы и все необходимые платежи, белорусская компания «Белмагистраль» уже по вновь сформированной цене предложила данную партию товара фирме «Россиада». Между сторонами было заключено

соглашение на покупку украинского гравия российской стороной. Купив гравий у украинской стороны, белорусская сторона продала его российской.

К какому виду экспортно-импортных операций относится сделка по покупке гравия белорусской стороной у украинской компании?

К какому виду экспортно-импортных операций относится сделка по продаже гравия белорусской стороне украинской компанией?

К какому виду экспортно-импортных операций относится сделка по покупке гравия белорусской стороной у украинской компании, а затем перепродажа этой партии товара российской стороне?

Составьте проект внешнеторгового контракта по этой сделке от имени белорусской стороны.

### *Задание 2*

Предприятие «Вилета-мебель» (г. Вилейка, Республика Беларусь) поставило 200 комплектов кухонной мебели фирме «Каретта» (г. Бельдиби, Турция) для дальнейшей реализации данной продукции турецкой фирмой на территории Турции.

Однако 12 комплектов мебели были не полностью укомплектованы оговоренными в контракте деталями для сборки. В частности, в 3 комплектах не хватало по 2 мебельные заглушки, а в 9 комплектах — по 4 шурупа для сборки мебели.

В связи с этим турецкие покупатели отказывались приобретать не полностью укомплектованные наборы мебели, и фирма «Каретта» после предъявления соответствующих претензий предприятию «Вилета-мебель» вынуждена была вернуть наборы кухонной мебели белорусской стороне.

Как с позиций классификации экспортно-импортных операций можно рассматривать факт возврата не полностью укомплектованных наборов кухонной мебели белорусской стороне турецкой фирмой, не имевшей возможности реализовать данную продукцию по причине ее некомплектованности?

Как учитываются данные операции во внешнеторговой статистике страны? Кто обязан предоставить информацию для статистического учета в соответствующее ведомство страны?

Составьте проект внешнеторгового контракта по этой сделке от имени белорусской стороны.

### *Задание 3*

По исходным данным, представленным в табл. 1, произведите расчет затрат на организацию одного тура продолжительностью 10 дней исходя из численности группы туристов 50 человек.

*Таблица 1*

Исходные данные		
	Единица измерения	Затраты
Статья расходов		

1	Проживание в гостинице	На 1 туриста в сутки	14
2	Питание	На 1 туриста в сутки	16
3	Страхование	На 1 туриста в сутки	2
4	Авиабилеты (чартерный рейс)	На группу до 160 чел.	28 000
5	Трансфер (аэропорт - место отдыха - аэропорт)	На группу до 160 чел.	700
6	Культурно-развлекательная программа, включенная в тур	На группу до 160 чел.	320
7	Комиссия турагента	На группу до 160 чел.	220
8	Аренда офиса	За месяц	600
9	Зарплата с отчислениями персоналу турфирмы	За месяц	1100
10	Затраты на рекламу	За месяц	250

При расчете учитывайте максимальную рентабельность в 18 %.

#### Задание 4

По исходным данным, представленным в табл. 1, произведите расчет стоимости одной путевки по организации тура продолжительностью 10 дней исходя из численности группы туристов 100 человек.

Таблица 1

#### Исходные данные

	Статья расходов	Единица измерения	Затраты
1	Проживание в гостинице	На 1 туриста в сутки	14
2	Питание	На 1 туриста в сутки	16
3	Страхование	На 1 туриста в сутки	2
4	Авиабилеты (чартерный рейс)	На группу до 160 чел.	28 000
5	Трансфер (аэропорт - место отдыха - аэропорт)	На группу до 160 чел.	700
6	Культурно-развлекательная программа, включенная в тур	На группу до 160 чел.	320
7	Комиссия турагента	На группу до 160 чел.	220
8	Аренда офиса	За месяц	600
9	Зарплата с отчислениями персоналу турфирмы	За месяц	1100
10	Затраты на рекламу	За месяц	250

При расчете учитывайте максимальную рентабельность в 18 %.

#### Задание 5

По исходным данным, представленным в табл. 1, произведите расчет стоимости одной путевки по организации тура продолжительностью 10 дней исходя из численности группы туристов 150 человек.

Таблица 1

#### Исходные данные

	Статья расходов	Единица измерения	Затраты
1	Проживание в гостинице	На 1 туриста в сутки	14

2	Питание	На 1 туриста в сутки	16
3	Страхование	На 1 туриста в сутки	2
4	Авиабилеты (чартерный рейс)	На группу до 160 чел.	28 000
5	Трансфер (аэропорт - место отдыха - аэропорт)	На группу до 160 чел.	700
6	Культурно-развлекательная программа, включенная в тур	На группу до 160 чел.	320
7	Комиссия турагента	На группу до 160 чел.	220
8	Аренда офиса	За месяц	600
9	Зарплата с отчислениями персоналу турфирмы	За месяц	1100
10	Затраты на рекламу	За месяц	250

При расчете учитывайте максимальную рентабельность в 18 %.

### Задание 6

Произведите технико-экономическое обоснование туристической сделки.

Предметом сделки является организация белорусской туристической фирмой турпоездки в страны ЕС.

Предполагаемое число туристических поездок белорусских граждан составляет 500 человек в год со средней продолжительностью 12 дней.

Цена туристической поездки — 250 евро, из них 70 % причитаются иностранной фирме.

Затраты на одну поездку для белорусской фирмы составляют 40 евро, включая аренду офиса, рекламу, заработную плату, налоги и прочие расходы.

Вероятность организовать поездку вышеуказанного числа туристов составляет примерно 75 %.

Составьте бизнес-план осуществления данной сделки.

### Задание 7

Предприятие «Агролита» (г. Лида, Республика Беларусь) приняло решение об освоении нового вида продукции. Руководство предприятия обратилось в лизинговую компанию «Лизинг-Про» (г. Санкт-Петербург, Российская Федерация) за передачей в лизинг поточной линии для производства этого товара.

Лизинговая компания выдвинула следующие условия:

- ориентировочная стоимость поточной линии составляет 150 000 евро;
- лизинговое вознаграждение - 20 % от стоимости объекта;
- годовая норма амортизации линии - 20 %;
- срок службы линии - 5 лет;
- срок лизингового договора - 4 года;
- периодичность лизинговых платежей лизингополучателем составляет 2 раза в год.

Рассчитайте величину лизинговых платежей. Вычислите остаточную стоимость оборудования, передаваемого для выкупа. Определите, является

ли данная периодичность выплат оптимальным вариантом числа платежей в год.

### **Тема 3. Основы делового партнерства во внешнеэкономической деятельности.**

Вопросы для самоконтроля.

1. Сформулируйте основные задачи экспортера и импортера при поиске зарубежного контрагента.
2. Какие существуют способы поиска контрагента для совершения внешнеторговой сделки?
3. Раскройте понятие контрагентов во внешней торговле.
4. Дайте определение понятию «фирма» во внешней торговле.
5. Какая существует классификация фирм по виду хозяйственной деятельности?
6. Какая существует классификация фирм по характеру совершаемых отношений?
7. Как классифицируются фирмы по правовому положению?
8. Как классифицируются фирмы по характеру собственности?
9. Какая существует классификация фирм по принадлежности капитала и контролю
10. В чем особенность классификации фирм по объему операций?
11. Назовите преимущества акционерного общества.
12. Почему важно знать правовой статус фирмы?
13. Укажите, кто относится к нерезидентам Республики Беларусь.
14. Укажите, кто относится к резидентам Республики Беларусь.
15. Каким законам подчинена деятельность нерезидента на территории Республики Беларусь?
16. Что означает коммерческое предложение во внешнеэкономической деятельности?
17. Раскройте понятие оферты.
18. В каких формах может быть направлена оферта?
19. Что такое твердая оферта?
20. Что такое свободная оферта?
21. Существуют ли различия прайс-листа и оферты?
22. Что означает контроферта?
23. Как следует понимать выражение «акцепт импортера твердой оферты экспортера»?
24. Что означает акцепт?
25. Что такое запрос на товар?
26. Какие реквизиты обязательно указываются в коммерческом запросе?
27. Что представляют собой коммерческие письма о намерениях?
28. Какие цели может преследовать предприятие при осуществлении внешнеэкономической деятельности?
29. Какие источники содержат информацию об иностранных фирмах?

## Задачи и задания

Согласно своему варианту выполните задание, при необходимости сделав предварительные расчеты.

### *Задание 1*

Компания «Алекор» учреждена в качестве юридического лица на территории Российской Федерации (г. Екатеринбург).

Один из филиалов этой компании расположен на территории Республики Беларусь (г. Могилев) и носит название «Алекор-М».

Компания «Транстехно» учреждена в качестве юридического лица и зарегистрирована на территории Республики Беларусь (г. Гродно).

Руководствуясь ссылками на законодательную базу Республики Беларусь, установите, какой критерий используется для определения правоспособности юридических лиц при совершении внешнеторговых сделок на территории Республики Беларусь.

Определите, будет ли совершенная между «Алекор-М» (г. Могилев) и «Транстехно» (г. Гродно) сделка по купле-продаже пиломатериалов на территории Республики Беларусь для компании «Транстехно» считаться внешнеторговой.

### *Задание 2*

Компания «Алекор» учреждена в качестве юридического лица на территории Российской Федерации (г. Екатеринбург).

Один из филиалов этой компании расположен на территории Республики Беларусь (г. Могилев) и носит название «Алекор-М».

Компания «Транстехно» учреждена в качестве юридического лица и зарегистрирована на территории Республики Беларусь (г. Гродно).

Руководствуясь ссылками на законодательную базу Республики Беларусь, установите, какой критерий используется для определения правоспособности юридических лиц при совершении внешнеторговых сделок на территории Республики Беларусь.

Определите, будет ли совершенная между «Алекор» (г. Екатеринбург) и «Транстехно» (г. Гродно) сделка по купле-продаже пиломатериалов на территории Республики Беларусь для компании «Транстехно» считаться внешнеторговой.

### *Задание 3*

Выберите порядка 5-7 иностранных фирм из западноевропейского региона используя ряд источников, содержащих данные о фирмах:

- специализированные справочники, журналы, проспекты;
- национальные каталоги стран;
- коммерческие газеты, журналы;
- сведения о проходящих выставках, ярмарках;

- информацию о действующих в Республике Беларусь совместных и иностранных предприятиях;
- информацию в Интернет;
- сведения Белорусской торгово-промышленной палаты;
- рекламные материалы иностранных фирм.

Охарактеризуйте выбранные фирмы по классификационным признакам. Выделите из них промышленные, торговые, транспортные, финансовые фирмы. Определите особенности классификационных признаков для данного региона.

#### *Задание 4*

Выберите порядка 5-7 иностранных фирм из восточноевропейского региона используя ряд источников, содержащих данные о фирмах:

- специализированные справочники, журналы, проспекты;
- национальные каталоги стран;
- коммерческие газеты, журналы;
- сведения о проходящих выставках, ярмарках;
- информацию о действующих в Республике Беларусь совместных и иностранных предприятиях;
- информацию в Интернет;
- сведения Белорусской торгово-промышленной палаты;
- рекламные материалы иностранных фирм.

Охарактеризуйте выбранные фирмы по классификационным признакам. Выделите из них промышленные, торговые, транспортные, финансовые фирмы. Определите особенности классификационных признаков для данного региона.

#### *Задание 5*

Выберите по 2-3 иностранные фирмы из восточноевропейского, западноевропейского и азиатского регионов используя ряд источников, содержащих данные о фирмах:

- специализированные справочники, журналы, проспекты;
- национальные каталоги стран;
- коммерческие газеты, журналы;
- сведения о проходящих выставках, ярмарках;
- информацию о действующих в Республике Беларусь совместных и иностранных предприятиях;
- информацию в Интернет;
- сведения Белорусской торгово-промышленной палаты;
- рекламные материалы иностранных фирм.

Охарактеризуйте их по классификационным признакам. Выделите из них промышленные, торговые, транспортные, финансовые фирмы.

Сравните фирмы из выбранных регионов между собой по предложенным классификационным признакам. Выделите общие черты, присущие фирмам в каждом регионе, а также определите особенности классификационных признаков в каждом регионе.

### *Задание 6*

Для создания интернет-сайта и размещения информации о компании «Альтинара» (г. Минск, Республика Беларусь) производящей сувенирную продукцию (в том числе и для иностранных контрагентов), сформулируйте основные положения, касающиеся деятельности данной компании, ассортимента ее продукции, основных партнеров, возможных областей для сотрудничества. Спозиционируйте в положительном ключе информацию, касающуюся самой компании (краткое описание белорусской организации, наименование фирмы, правовой статус, основной вид деятельности, организационная структура предприятия, местоположение и адрес).

### *Задание 7*

Выберите иностранного партнера для компании «Панкавец» (г. Молодечно, Республика Беларусь), производящей молочную продукцию и имеющей намерения закупить упаковочный материал для собственных нужд производства в Украине, составьте коммерческий запрос на данную продукцию потенциальному контрагенту.

## **Тема 4. Содержание основных условий международного контракта купли-продажи.**

Вопросы для самоконтроля.

1. Понятие международного контракта купли-продажи.
2. Определение «контракт купли продажи» и «международный контракт купли-продажи».
3. Обязательства продавца и обязательства покупателя по международному контракту купли-продажи.
4. Контракт с единичной и периодической поставкой.
5. Контракт купли-продажи как документ международной торговли.
6. Понятие типового договора.
7. Перечень основных статей международного контракта купли-продажи.
8. Существенные и несущественные условия международного контракта купли-продажи.
9. Перечень и содержание основных статей международного контракта купли-продажи.
10. Последовательность расположения статей и их содержание в международном контракте купли-продажи.
11. Состав контракта.
12. Преамбула международного контракта купли-продажи, ее содержание.
13. Статья международного контракта купли-продажи «Определение сторон», ее содержание.
14. Статья международного контракта купли-продажи «Предмет контракта», ее содержание.
15. Статья международного контракта купли-продажи «Количественные характеристики предмета контракта», ее содержание.



16. Система мер и весов для определения количества предмета контракта.
17. Нестандартные единицы измерения товаров.
18. Вес брутто и вес нетто, вес брутто за нетто.
19. Оговорка «около».
20. Естественная убыль.
21. Порядок проверки количества товара сторонами.
22. Статья международного контракта купли-продажи «Качественные характеристики предмета контракта», ее содержание.
23. Способы установления качества товара в международных контрактах купли-продажи товаров.
24. Определение качества товара по стандартам, по техническим условиям, по технической спецификации, по образцам, по описанию, по предварительному осмотру, по содержанию отдельных веществ в товаре, по выходу готового продукта, способ тель-кель.
25. Понятие сертификата соответствия и сертификата качества товара.
26. Статья международного контракта купли-продажи «Срок и дата поставки», ее содержание.
27. Понятие срока поставки.
28. Способы установления сроков поставки.
29. Понятие немедленной поставки.
30. График поставки.
31. Досрочная поставка.
32. Понятие даты поставки.
34. Статья международного контракта купли-продажи «Условия и порядок поставки», ее содержание. Понятие «базисные условия поставки».
35. Условия поставки согласно терминам Инкотермс-2000.
36. Условия отгрузки товаров.
37. Статья международного контракта купли-продажи «Цена товара», ее содержание.
38. Цена за единицу.
39. Общая сумма контракта.
40. Стоимость каждой партии.
41. Выбор единицы валюты для указания цены во внешнеторговом контракте.
42. Валюта платежа.
43. Способы фиксации цены в контракте.
44. Твердая цена.
45. Цены с последующей фиксацией.
46. Скользящая цена.
47. Подвижная цена.
48. Скидки с цены.
49. Статья международного контракта купли-продажи «Условия платежа», ее содержание.
50. Способ осуществления платежа.
51. Порядок осуществления платежа.

52. Форма расчетов.
53. Установление валюты платежа.
54. Порядок несения сторонами банковских расходов.
55. Статья международного контракта купли-продажи «Условия сдачи-приемки товара», ее содержание.
56. Понятие сдачи-приемки товара.
57. Вид сдачи-приемки.
58. Место и срок сдачи-приемки.
59. Способы сдачи-приемки товара по количеству.
60. Способы сдачи-приемки товара по качеству.
61. Предварительная сдача-приемка товара.
62. Окончательная сдача-приемка товара.
63. Место фактической сдачи-приемки товара.
64. Статья международного контракта купли-продажи «Гарантийные обязательства», ее содержание.
65. Понятие гарантийных обязательств.
66. Гарантийный срок эксплуатации.
67. Гарантийный срок хранения.
68. Указание гарантийных сроков, обязанностей продавца в течение гарантийного периода.
69. Статья международного контракта купли-продажи «Рекламации и санкции и штрафные санкции», ее содержание.
70. Понятие рекламации.
71. Механизм и способы урегулирования рекламаций.
72. Конвенционный штраф.
73. Статья международного контракта купли-продажи «Условия страхования», ее содержание.
74. Урегулирование вопросов, связанных с вопросами страхования, в том числе определение груза, подлежащего страхованию, вида риска, стороны, осуществляющей страхование, а также в чью пользу осуществляется страхование.
75. Статья международного контракта купли-продажи «Условия упаковки и маркировки», ее содержание.
76. Понятие упаковки. Внешняя и внутренняя упаковка.
  77. Специальные и общие требования к упаковке.
  78. Понятие тары.
  79. Возвратная и невозвратная тара.
  80. Маркировка грузов.
  81. Обязательные данные для маркировки грузов.
  82. Манипуляционные знаки.
83. Статья международного контракта купли-продажи «Обстоятельства непреодолимой силы», ее содержание.
84. Понятие форс-мажорных обстоятельств.
85. Длительные и кратковременные форс-мажорные обстоятельства.

86. Надлежащее доказательство форс-мажорных событий.
87. Статья международного контракта купли-продажи «Разрешение споров», ее содержание.
88. Место урегулирования спорных вопросов.
89. Понятие арбитражной оговорки.
90. Урегулирование спорных вопросов в арбитражах.
91. Постоянно действующий арбитраж и арбитраж *ad hoc*.
92. Право, применимое к разрешению споров и разногласий.
93. Статья международного контракта купли-продажи «Заключительные положения контракта», особенности ее содержания.
94. Статья международного контракта купли-продажи «Юридические адреса, реквизиты и подписи сторон», ее содержание.

### **Индивидуальные задания для студентов.**

Составление аналитической записки к международному контракту купли-продажи и сопроводительным документам.

Индивидуальное задание предполагает выполнение аналитики статей внешнеторгового контракта и сопроводительных к нему документов, по результатам которой студентом составляется аналитическая записка к международному контракту купли-продажи и сопроводительным документам.

Для составления аналитической записки необходимо наличие международного контракта со всей необходимой для данного вида сделки сопроводительной документацией. Контракт должен быть именно внешнеторговым.

В аналитической записке подробно рассматриваются и анализируются все условия заключения данной сделки (между какими сторонами был заключен данный контракт; что является предметом договора; какова цена товара и какова общая сумма контракта; каким способом определяется качество товара в данной внешнеторговой операции; какое количество товара поставляется в данной партии; каковы базисные условия поставки; каким способом определяется срок поставки данного товара; на каких условиях осуществляется платеж по данной внешнеторговой операции; каковы порядок отгрузки и условия сдачи-приемки данной партии товара; условия упаковки и маркировки товаров; каковы гарантийные обязательства по данному контракту; как определяются штрафные санкции и предъявляются рекламации между сторонами сделки; каковы условия страхования в данном контракте; что считается обстоятельствами непреодолимой силы согласно данному контракту; что включает арбитражная оговорка; а также что содержат прочие условия).

Аналитическая записка должна четко отражать механизм исполнения данной сделки, раскрывать все особенности данного соглашения между сторонами,

содержать описание и давать четкое представление о назначении всех имеющихся на контракте печатей и штампов.

Недопустимо использовать метод калькирования статей договора в аналитической записке.

Та же информация, что и для текста контракта, подробно анализируется и для всех сопроводительных документов по этому контракту (для чего они необходимы, кто их составляет и заполняет, в какие графы записывается информация, а какие остаются пустыми и для чего; и т.д.). Перечень сопроводительной документации может быть указан в одной из статей контракта, и в этом случае все перечисленные документы должны быть в комплекте. Если перечень необходимых документов прямо не оговорен в контракте, то обязательно в комплекте должны присутствовать инвойс, транспортная накладная, грузовая таможенная декларация, документ валютного контроля.

Для выполнения индивидуального задания допустимо использовать уже готовый контракт (т.е. исполненный контракт за прошедший период), а также допустимо воспользоваться любым типовым контрактом (из любого сборника типовых контрактов) и составлять его самостоятельно, а также самостоятельно подбирать комплект и заполнять все необходимые сопроводительные документы. В данном случае необходимо согласовать предмет договора. Без согласования типовые документы не принимаются к проверке.

Выполненная контролируемая самостоятельная работа предоставляется для проверки в виде альбома согласно установленной структуре не позднее установленного срока.

## **Тема 5. Международные правила толкования торговых терминов Инкотермс.**

### **Вопросы для самоконтроля.**

1. Понятие и содержание правил толкования торговых терминов.
2. История создания, причины издания новых редакций.
3. Состав Инкотермс-2000, группы терминов.
4. Цели и особенности применения Инкотермс-2010 при заключения международных контрактов купли-продажи.
5. Схема распределения обязанностей продавца и покупателя в соответствии с Инкотермс.
6. Классификация торговых терминов Инкотермс-2010.
7. Группы терминов согласно Инкотермс-2000.
8. Интерпретация торговых терминов Инкотермс-2000 по группам, содержание каждого термина, область применения.
9. Интерпретация торговых терминов Инкотермс-2010 по группам, содержание каждого термина, область применения.

## **Тема 6. Внешнеторговые документы, необходимые для исполнения и сопровождения международного контракта купли-продажи.**

Вопросы для самоконтроля.

1. Понятие внешнеторговой документации.
2. Определение внешнеторговой документации.
3. Товаросопроводительные и товарораспорядительные документы.
4. Отгрузочные документы.
5. Основные реквизиты внешнеторговых документов.
6. Основные группы внешнеторговых документов.
7. Понятие коммерческого счета
8. Требования к заполнению коммерческого счета, перечень обязательной к заполнению информации.
9. Счет-спецификация.
10. Предварительный счет.
11. Проформа-счет.
12. Отгрузочный инвойс.
13. Консульский инвойс.
14. Документы, дающие количественную и качественную характеристику партии товара.
15. Спецификация, техническая документация, упаковочный лист, комплектующая ведомость.
16. Сертификат качества.
17. Гарантийное обязательство.
18. Протокол испытаний.
19. Документы для осуществления платежей по международному контракту купли-продажи.
20. Инструкция по банковскому переводу.
21. Платежное поручение.
22. Инкассовое поручение.
23. Извещение об инкассовом платеже.
24. Поручение на открытие товарного аккредитива.
25. Извещение об открытии товарного аккредитива.
26. Извещение о платеже по товарному аккредитиву.
27. Страховые документы.
28. Понятие страховщика и страхователя.
29. Договор страхования.
30. Страховой полис.
31. Генеральный страховой полис.
32. Страховое объявление.
33. Страховой сертификат.
34. Рейсовый страховой полис.
35. Аварийный сертификат.
36. Транспортные документы.

- 37.Документы, регламентирующие отношения отправителя, грузоперевозчика и получателя товара.
- 38.Документы, которые устанавливают процедуру отгрузки.
- 39.Извещение о готовности товаров к отгрузке.
- 40.Разрешение на поставку.
- 41.Извещение об отгрузке.
- 42.Заявка на фрахтование.
- 43.Понятие международной товарно-транспортной накладной, их виды в зависимости от вида транспорта.
- 44.Бланки транспортных накладных.
- 45.Международная товарно-транспортная накладная CMR. Комплект бланков, его форма, количество, содержание.
- 46.Международная железнодорожная товарно-транспортная накладная СМГС. Комплект бланков, его форма, количество, содержание.
47. Международная авиагрузовая накладная AirWaybill. Комплект бланков, его форма, количество, содержание.
- 48.Коносамент. Комплект бланков, его форма, количество, содержание.
- 49.Таможенные документы.
- 50.Понятие таможенного оформления.
- 51.Грузовая таможенная декларация, ее типы.
- 52.Таможенные режимы.
- 53.Декларация таможенной стоимости.
- 54.Сертификат соответствия.
- 55.Сертификат о происхождении товара.
- 56.Лицензии.
- 57.Международные процедуры перемещения грузов под таможенным контролем.
- 58.Процедура АТА.
- 59.Процедура МДП.
- 60.Книжка МДП.
- 61.Документы валютного контроля.
- 62.Понятие валютного контроля. Необходимость его существования. Механизм его применения.
- 63.Агенты валютного контроля.
- 64.Паспорт сделки, регистрация сделки.
- 65.Документы контроля безопасности товара.
- 66.Понятие документов, необходимых для контроля безопасности товаров.
- 67.Ветеринарное свидетельство.
- 68.Фитосанитарный сертификат.
- 69.Санитарный сертификат.
70. Санитарно-эпидемиологическое заключение.
- 71.Заключение об отсутствии в продукции озоноразрушающих веществ.

## **Белорусский национальный технический университет**

### **УТВЕРЖДАЮ**

Проректор по учебной, воспитательной,  
идеологической работе и молодежной  
политике Белорусского национального  
технического университета

\_\_\_\_\_ А.Г. Баханович

\_\_\_\_\_ /уч.  
Регистрационный № УД-\_\_\_\_\_

## **ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ**

**Учебная программа учреждения высшего образования  
по учебной дисциплине для направления специальности  
1-27 01 01 «Экономика и организация производства (автомобильный  
транспорт)»**

2016г.

Учебная программа составлена на основе образовательного стандарта ОСВО 1-27 02 01-2013

**СОСТАВИТЕЛИ:**

Копко Ю.А. старший преподаватель кафедры «Экономика и логистика» Белорусского национального технического университета

**РЕЦЕНЗЕНТЫ:**

**Т.В. Пищик**, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Бухгалтерский учёт, анализ и аудит» ЧУО "БИП - Институт правоведения",

**В.Л. Шабека**, заведующий кафедрой «Оценочная деятельность на транспорте и в промышленности» Белорусского национального технического университета, кандидат экономических наук, доцент.

**РЕКОМЕНДОВАНА К УТВЕРЖДЕНИЮ:**

Кафедрой «Экономика и логистика» Белорусского национального технического университета  
(протокол №10 от 04. 07. 2016г.)

Заведующий кафедрой \_\_\_\_\_ Р.Б. Ивуть

Методической комиссией автотракторного факультета Белорусского национального технического университета (протокол №\_\_\_\_ от \_\_\_\_\_ 201\_\_г.)

Председатель методической \_\_\_\_\_ С.А. Сидоров  
комиссии

Научно-методическим советом Белорусского национального технического университета (протокол №\_\_\_\_ секции №1 от \_\_\_\_\_ 201\_\_г.)



## 1. ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Внешнеэкономическая деятельность как элемент рыночного хозяйства любого государства позволяет через участие в международном разделении труда обеспечить ускоренное развитие экономики страны. Поэтому белорусским предприятиям необходимо уметь решать проблемы, связанные с выбором иностранных контрагентов, организацией и техникой внешнеторговых операций, оценкой эффективности их реализации. Для выполнения этих задач субъектам хозяйствования необходимы специалисты, обладающие теоретическими знаниями и практическими навыками ведения внешнеэкономической деятельности.

Цель дисциплины – приобретение и углубление теоретических, методологических, организационно-правовых, социально-экономических знаний о международном и государственном регулировании внешнеэкономической деятельности предприятий, международной торговле, обосновании и принятии координацию развития мирового рынка в условиях углубления международной экономической интеграции и глобализации.

Задачи дисциплины – изучение институциональных и социально-экономических основ функционирования мирового рынка товаров и услуг, особенностей формирования взаимовыгодных отношений между государственными органами, осуществляющими координацию развития международной торговли Республики Беларусь и других стран, субъектами международных сделок, организационно-правовых, социально-экономических, экологических основ внешнеэкономической деятельности предприятий.

Содержание каждой темы предполагает изложение мега-, макро- и микроуровней развития внешнеэкономических связей с учетом национальных особенностей формирования рыночных отношений в Республике Беларусь. Дисциплина базируется на знаниях, полученных при изучении таких курсов, как «Математика», «Микроэкономика», «Макроэкономика», «Экономики организации (предприятия)», «Прогнозирование и планирование экономики», «Стратегический менеджмент» и т. д.

В результате изучения дисциплины студенты должны:

**знать:**

- теоретические, методологические, институциональные основы и инструментарий эффективного государственного регулирования внешнеэкономической деятельности предприятия;
- организационно-правовые и социально-экономические основы функционирования международных экономических организаций, осуществляющих координацию развития мирового рынка товаров и услуг;

- механизм взаимодействия Республики Беларусь с Всемирной торговой организацией в сфере международной торговли;
- методы и инструменты тарифного и нетарифного регулирования внешнеэкономической деятельности предприятий, таможенного мониторинга, фитосанитарного и ветеринарного контроля;
- международные правила толкования и применения торговых терминов «Инкотермс-2000», технику и алгоритм подготовки международных торговых сделок: механизм поиска потенциальных контрагентов, методику обоснования коммерческих предложений и основные правила проведения международных переговоров, ведения деловой переписки, способы и процедуры заключения внешнеторговых сделок, методику определения таможенной стоимости товара;
- институциональные основы формирования контрактной цены в международных договорах купли-продажи товаров, государственное регулирование конкурсных условий импорта товаров в Республике Беларусь, методологию формирования цен на мировом рынке, алгоритмы определения цен на товары и услуги;
- основные внешнеторговые операции купли-продажи товаров и услуг (факторинг, форфейтинг, международный инжиниринг, международный лизинг, международный туризм и др.), методику их идентификации и сравнительной оценки, экономический и институциональный инструментарий исполнения обязательств контрагентами внешнеторгового контракта;

**уметь:**

- выполнять маркетинговые исследования конъюнктуры мирового рынка товаров и услуг;
- планировать внешнеэкономическую деятельность предприятий;
- выполнять калькуляцию себестоимости производства и реализации товаров и услуг на экспорт;
- обосновывать и определять цены внешнеторговых сделок; - разрабатывать и составлять внешнеторговые контракты;
- выполнять экспертизу эффективности внешнеэкономической деятельности предприятий;
- обосновывать конструктивные экономические предложения по повышению эффективности внешнеэкономической деятельности предприятий;
- осуществлять администрирование подготовки и оформления таможенных, финансовых, банковских, транспортных документов, регламентирующих реализацию внешнеторговых сделок.

**владеть:**

- базовыми научно-теоретическими знаниями и применять их для решения теоретических и практических задач;
- системным и сравнительным анализом;

- исследовательскими навыками;
- междисциплинарным подходом при решении экономических проблем.

После изучения дисциплины студент должен обладать следующими компетенциями:

АК-1. Уметь применять базовые научно-теоретические знания для решения теоретических и практических задач.

АК-2. Владеть системным и сравнительным анализом.

АК-4 Уметь работать самостоятельно.

СЛК-2. Быть способным к социальному взаимодействию.

СЛК-3. Обладать способностью к межличностным коммуникациям.

СЛК-6. Уметь работать в команде.

ПК-1. Определять цели развития организации и разрабатывать мероприятия по их достижению.

ПК-2. Использовать экономико-математическое моделирование в экономических расчетах.

ПК-3. Проводить технико-экономические и другие расчеты.

ПК-7. Проводить исследование рынка и разрабатывать рыночные стратегии.

ПК-8. Участвовать в разработке ценовой и налоговой стратегии.

ПК-9. Осуществлять контроль за реализацией управленческих решений.

Учебным планом специальности 1-27 01 01 «Экономика и организация производства (автомобильный транспорт)», по дисциплине предусмотрено всего 170 часов, из них 84 аудиторных часов, в том числе 50 часов лекций и 34 часа практических занятий, форма итогового контроля – экзамен.

Распределение аудиторных часов по курсам, семестрам и видам занятий приведено ниже.

Таблица 1.

Очная форма получения высшего образования					
Курс	Семестр	Лекции, ч.	Лабораторные занятия, ч.	Практические занятия, ч.	Форма текущей аттестации
4	7	50		34	экзамен

## **СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОГО МАТЕРИАЛА**

### **Тема 1. Внешнеэкономическая деятельность – важный фактор социально-экономического развития**

Сущность и роль внешнеэкономических отношений. Внешнеэкономическая деятельность. Внешнеэкономические отношения. Внешнеэкономические связи. Внешняя торговля. Внешнеэкономические операции. Объективные предпосылки развития внешнеэкономических отношений. Научно-технический прогресс. Регионализация. Глобализация. Либерализация. Интернационализация. Внешнеэкономическая политика и её эффективность. Внешнеторговая политика. Внешнеэкономическая стратегия. Внешнеэкономическая тактика. Гармоничное развитие национальной экономики в системе мирового хозяйства.

### **Тема 2. Формы внешнеэкономического сотрудничества**

Внешнеторговые операции купли-продажи товаров. Экспорт. Импорт. Реэкспорт. Реимпорт. Встречная торговля. Внешнеторговые операции купли-продажи услуг. Инжиниринг. Аренда. Международный лизинг. Международный туризм. Международный рынок информации. Внешнеторговые операции купли-продажи научно-технической продукции. Научно-техническая продукция. Патент. Лицензирование. Товарный знак. Операции по продаже лицензий.

### **Тема 3. Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности**

Государственные органы управления внешнеэкономической деятельностью: Президент РБ, Парламент РБ, Совет Министров РБ, Министерство иностранных дел, Министерство экономики, Национальный банк, Государственный таможенный комитет, местные исполнительные органы. Специализированные международные организации, регулирующие ВЭД. Система органов управления ВЭД за рубежом (на примере США, Германии, Японии).

### **Тема 4. Формы и методы государственного регулирования ВЭД**

Международные методы регулирования ВЭД. Двусторонние и многосторонние соглашения и договоры. Генеральное соглашение по тарифам и торговле. Всемирная торговая организация. Межправительственные соглашения. Типовые условия "Инкотермс".

Тарифные методы регулирования. Таможенный режим. Таможенные тарифы. Таможенные пошлины. Налоги на экспорт и импорт. Преференции. Нетарифные методы регулирования. Количественные ограничения импорта и экспорта. Таможенные и административные импортно-экспортные формальности. Стандарты и требования к качеству товаров. Квоты. Добровольные экспортные ограничения. Эмбарго. Лицензирование. Методы стимулирования экспорта. Прямое финансирование экспортеров. Косвенное финансирование экспортеров. Снижение налогов с экспортеров. Кредитование экспортера. Страхование экспорта.

## **Тема 5. Внешнеэкономическая деятельность предприятия**

Организация ВЭД на предприятии. Внешнеторговые фирмы. Управления внешнеэкономической деятельности. Структура управления внешнеэкономической деятельностью на предприятии. Отделы внешних экономических связей. Функции отдела ВЭД на предприятии. Принципы построения организационной структуры внешнеторговой фирмы: по видам (функциям) внешнеэкономической деятельности, по товарно-отраслевому принципу, по географическому принципу, по группам потребителей или рыночным сегментам, матричная структура построения. Принципы организационной оптимизации: гибкость, мобильность и адаптивность системы организации внешнеэкономической деятельности, относительная простота структуры, соответствие специфике ассортимента товаров, соответствие специфике внешних рынков.

## **Тема 6. Работа предприятия по выходу на внешний рынок**

Особенности и факторы выбора экспортной стратегии фирмы. Стратегия выхода предприятия на внешний рынок. Факторы, влияющие на выбор стратегии. Подходы к организации зарубежных продаж. Этапы подготовки экспортной деятельности предприятия: оценка готовности предприятия к экспортной деятельности; выявление потенциальных и определение целевых рынков; выбор ценовой стратегии; изучение государственного регулирования; поиск торговых партнеров; подготовка внешнеторгового договора; разработка бюджета экспортной деятельности. Способы осуществления экспортных операций. Непрямой (косвенный) экспорт. Прямой экспорт. Совместный экспорт.

## **Тема 7. Торговые партнеры на зарубежных рынках**

Классификация контрагентов на мировом рынке. Фирмы. Государственные органы и организации (министерства и ведомства). Союзы предпринимателей. Международные экономические организации системы

ООН. Критерии и принципы выбора страны и фирмы контрагента. Технологический, научно-технический, организационный, экономический, правовой критерии. Степень солидности делового партнера. Непосредственная деловая характеристика. Учет опыта прошлых сделок. Положение на рынке. Источники информации о фирмах – контрагентах. Статистика. Бухгалтерия. Оперативная информация. Интернет. Досье и информационная карта фирмы.

### **Тема 8. Порядок и подготовка проведения внешнеторговых сделок**

Проработка коммерческих предложений. Оферта: свободная и твердая. Запрос. Акцепт. Деловые переговоры. Функции переговоров. Планирование и подготовка переговоров. Тактика переговоров. Открытие позиции. Закрывание позиции. Подчеркивание общности позиций. Подчеркивание различий. Уход. Выжидание. Метод «салями». Завышение собственных первоначальных требований. Пакетирование. Выдвижение требований в последнюю минуту. Блеф.

### **Тема 9. Внешнеторговый контракт**

Правовое обеспечение договора международной купли-продажи. Правовые аспекты договора международной купли-продажи товаров. Венская Конвенция ООН о договорах купли-продажи товаров. Структура и содержание внешнеторгового контракта. Внешнеторговый контракт. Характеристика основных разделов внешнеторгового контракта: предмет контракта; качество товара; срок и дата поставки; базисные условия поставки; цена; условия платежа; упаковка и маркировка; порядок сдачи-приемки; условия о гарантиях; рекламации; штрафные санкции и возмещения убытков; обстоятельства непреодолимой силы; арбитражная оговорка; другие условия контракта; юридические адреса сторон. Классификация внешнеэкономических договоров. Договоры о поставке товаров и предоставлении услуг. Кооперационные договоры. Договоры организационного характера. Договор международной купли-продажи товаров. Договор подряда. Подготовка и подписание контракта. Обоснование внешнеторговых цен и выбор ценовой стратегии в ВЭД. Общее исследование предполагаемого рынка сбыта, прогнозирование

конъюнктуры рынка. Определение модели рынка. Определение этапа жизненного цикла товара. Определение общих целей фирмы на данном сегменте рынка. Выбор ценовой политики. Исследование факторов, влияющих на уровень цены реализации продукции. Принятие базового уровня цены и прогнозирование динамики его изменения.

### **Тема 10. Выполнение условий внешнеторговых контрактов**

Валютно-финансовые и платёжные условия контракта. Валюта цены (валюта сделки). Валюта платежа. Курс пересчета валюты цены в валюту платежа. Защитные оговорки. Страхование валютных рисков.

Предварительная оплата, документарный подтвержденный аккредитив. Страхование экспортных кредитов. Страхование грузов. Базисные условия поставки «Инкотермс-2000». Способы обеспечения исполнения обязательств внешнеторговых сделок. Неустойка. Залог. Удержание. Поручительство. Банковская гарантия. Страхование риска непогашения кредита. Уступка права требования и перевода долга. Факторинг. Форфейтинг. Оговорка о резервировании права собственности. Задаток. Аванс. Выбор наиболее надежной формы расчета. Страхование валютных рисков. Принудительный порядок выполнения обязательств.

### **Тема 11. Торгово-посреднические и транспортные операции во внешнеэкономической деятельности**

Целесообразность и необходимость использования посредников в ВЭД. Преимущества и недостатки использования посредников во внешнеэкономической деятельности. Виды посредников и условия их работы на рынках. Посредническая фирма. Дилерские операции. Комиссионные операции. Операции по договорам поручения (агентские соглашения). Торговые фирмы. Дистрибьюторы. Торговые дома. Экспортные фирмы. Импортные фирмы. Оптовые фирмы. Розничные фирмы. Стокисты. Брокеры или простые посредники. Делькредере. Поверенные. Комиссионеры. Комитент (принципал). Консигнаторы. Торговые агенты. Сущность международных перевозок и их виды. Характеристика видов транспорта, используемых при международных перевозках. Морской, речной, воздушный, железнодорожный, автомобильный и трубопроводный виды транспорта. Основные виды товаросопроводительных документов. Товаротранспортная накладная. Коносамент.

### **Тема 12. Национальная внешнеэкономическая политика и пути ее реализации в Республике Беларусь**

Цели и задачи национальной внешнеэкономической политики Республики Беларусь. Интеграция Республики Беларусь в систему мирохозяйственных связей. Сущность процесса реализации национальной экспортной политики. Стратегические принципы национальной экспортной политики. Экспортный потенциал. Основные направления повышения эффективности внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь. Стимулирование экспорта.

### **Тема 13. Свободные экономические зоны**

Цели и задачи создания СЭЗ. Беспошлинные зоны. Экспортные промышленные зоны. Импортно-промышленные зоны и зоны по замещению импорта. Парки технологического развития. Зоны страховых и банковских услуг. Создание и развитие СЭЗ в Республике Беларусь. Эффективность функционирования СЭЗ в Республике Беларусь.

**УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКАЯ КАРТА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**  
**очная форма получения высшего образования**

Номер раздела, темы	Название раздела, темы	Количество аудиторных часов					Количество часов УСП	Форма контроля знаний
		Лекции	Практические занятия	Семинарские занятия	Лабораторные занятия	Иное		
1	2	3	4	5	6	7	8	9
	<b>7 семестр</b>							
1	Внешнеэкономическая деятельность – важный фактор социально-экономического развития	2	2					
2	Формы внешнеэкономического сотрудничества	4	2					
3	Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности	4	4					
4	Формы и методы государственного регулирования ВЭД	4	2					
5	Внешнеэкономическая деятельность предприятия	4	2					
6	Работа предприятия по выходу на внешний рынок	4	2					
7	Торговые партнеры на зарубежных рынках	4	2					



8	Порядок и подготовка проведения внешнеторговых сделок	4	2						
9	Внешнеторговый контракт	4	4						
10	Выполнение условий внешнеторговых контрактов	4	2						
11	Торгово-посреднические и транспортные операции во внешнеэкономической деятельности	4	4						
12	Национальная внешнеэкономическая политика и пути ее реализации в Республике Беларусь	4	2						
13	Свободные экономические зоны	4	4						
	Итого за семестр	<b>50</b>	<b>34</b>					Экзамен	
	Всего аудиторных часов				<b>84</b>				

## ИНФОРМАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ

### Список литературы

#### Основная литература

1. Войтович, А. И. Внешнеэкономическая деятельность: Курс лекций / А. И. Войтович. – Минск: Академия управления при Президенте Республики Беларусь, 2003. – 223 с.
2. Внешнеэкономическая деятельность: учебник для студ. сред. проф. учеб. заведений / под ред. Б. М. Смитенко, В. К. Поспелова. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Изд. Центр «академия», 2007. – 304 с.
3. Прокушев, Е. Ф. Внешнеэкономическая деятельность: Учебник / Е. Ф. Прокушев. – М.: Изд.-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2005. – 424 с.
4. Соркин, С. Л. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: экономика и управление: учеб. пособие / С. Л. Соркин. – Минск: Современ. Шк., 2006. – 283 с.
5. Стровский, Л. Е. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учебник для вузов / Л. Е. Стровский, С. К. Казанцев, Е. А. Паршина и др.; Под ред. Проф. Л. Е. Стровского. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 847 с.
6. Турбан, Г. В. Управление внешнеэкономической деятельностью: Учеб. пособие для слушателей программы Master of Business Administration / Г. В. Турбан. – Минск: Изд. Центр БГУ, 2003. – 256 с.
7. Турбан, Г. В. Внешнеэкономическая деятельность / Г. В. Турбан. 2-е изд., перераб и доп. – Минск: Вышэйш. шк., 1999. – 256 с.
8. Фомичев, В. И. Международная торговля: учебник / Фомичев, В. И. – М.: ИНФРА-М, 1992. – 496с. 10 Яровая, Н. П. Организация внешнеторговой деятельности: пособие / Н. П. Яровая. – Минск: БГЭУ, 2007. – 209 с.

#### Дополнительная литература

1. Гражданский кодекс Республики Беларусь. – 2-е изд., с изм. и доп Минск, 2001. – 631 с.
2. Закон Республики Беларусь от 25 ноября 2004 г. № 347-З «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» - Минск, 2004.
3. Постановление Государственного таможенного комитета Республики Беларусь от 28 марта 2003 г. № 24 «О разъяснении порядка определения

страны происхождения товаров, ввозимых на таможенную территорию Республики Беларусь» (Последние изменения: Постановление Государственного таможенного комитета от 25 мая 2004 г. № 43) . – Минск, 2003.

4. Постановление Совета Министров от 23 мая 2001 № 752 «О некоторых вопросах совершенствования страхования внешнеэкономической деятельности».

5. Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 8 апреля 2002 г. N 440 «О мерах по совершенствованию регулирования экспорта и импорта товаров». – Минск, 2004.

6. Акулич, И. Л. Международный маркетинг: учебник / И. Л. Акулич. – 2-е изд. – Минск: БГЭУ, 2007. – 495 с.

7. Власенко, Т. И. Конкурентоспособность и технологии: настоящее и будущее белорусского экспорта / Т. И. Власенко // Проблемы управления. – 2007. - №2. – С. 120-123.

8. Войтович, А. И. Международная торговля: Курс лекций / А. И. Войтович. – Минск: Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь, 2004. – 286 с.

9. Давыденко, Е. Экспортный потенциал Республики Беларусь в условиях роста международной конкуренции / Е. Давыденко // Банк. вестник. – 2008. - №5. - С.48-52.

10. Мигас, В., Нечай, А. Формы и методы стимулирования экспорта в Республике Беларусь (с позиций мирового опыта) / В. Мигас, А. Нечай // Журнал международного права и международных отношений [Электронный ресурс]. – 2000. - №3. – Режим доступа: <http://evolutio.info/index.php>.

11. Мировая экономика и внешнеэкономическая деятельность: учеб пособие / С. Ю. Кричевский, М. И. Плотницкий, Г. В. Турбан, др. / под общ. ред. М. И. Плотницкого, Г. В. Турбан. – Минск: ООО «Соврем. школа», 2006. – 664 с.

12. Рудый, К. Особенности внешнеэкономической деятельности стран с переходной экономикой / К. Рудый // Банк. вестник. – 2009. - №1. - С. 13-22.

13. Румас, С. Инструменты внешнеторгового финансирования / С. Румас // Банк. вестник. – 2009. - №4. - С. 18-22.

14. Кислова, Ю. Е. Оценка влияния факторов внешней среды на экспортную стратегию предприятия / Ю. Е. Кислова // Маркетинг в России и за рубежом. - 2003. - №7. - Режим доступа: <http://www.marketing.spb.ru>. - Дата доступа: 25.09.2009.

### **Перечень тем практических занятий**

1. Внешнеэкономическая деятельность и ее государственно-правовое регулирование.
2. Таможенное регулирование ВЭД
3. Международные коммерческие операции
4. Внешнеэкономическая деятельность предприятия
5. Работа предприятия по выходу на внешний рынок
6. Торговые партнеры на зарубежных рынках
7. Подготовка и реализация международной торговой сделки
8. Структура и содержание внешнеторгового контракта
9. Выполнение условий внешнеторговых контрактов
10. Международные транспортные операции
11. Валютное регулирование внешнеэкономической деятельности
12. Страхование во внешнеэкономической деятельности
13. Иностранные инвестиции в международных экономических отношениях
14. Торгово-посреднические и транспортные операции во внешнеэкономической деятельности
15. Национальная внешнеэкономическая политика и пути ее реализации в Республике Беларусь
16. Свободные экономические зоны

### **Тематика рефератов**

1. Роль внешнеэкономических сделок для развития фирмы.
2. Состав внешнеэкономического комплекса Республики Беларусь.
3. Национальная правовая платформа для осуществления внешнеэкономических операций с участием белорусских контрагентов.
4. Международная правовая платформа для осуществления внешнеэкономических операций с участием белорусских контрагентов.
5. Особенности применения национальных и международных правовых норм в практике осуществления внешнеэкономических сделок с участием белорусских контрагентов.
6. Правовая база для заключения сделок купли-продажи товаров.
7. Правовая база для заключения сделок купли-продажи услуг.
8. Правовая база для заключения сделок по передаче прав на объекты интеллектуальной собственности.
9. Инжиниринговые услуги на мировом рынке.
10. Ведущие лизинговые компании.
11. Особенности совершения сделок по купле-продаже услуг международного туризма.
12. Особенности деятельности консультационных фирм.
13. Принципы оказания услуг по международной перевозке грузов.

14. Особенности внешнеэкономического контракта по международным перевозкам грузов.
15. Особенности купли-продажи транспортно-экспедиторских услуг.
16. Принципы купли-продажи услуг по страхованию грузов.
17. Услуги по хранению грузов. Особенности внешнеэкономического контракта по оказанию услуг по хранению грузов.
18. Особенности купли-продажи услуг по международным расчетам.
19. Сделки по передаче «ноу-хау». Особенности заключения сделок по передаче «ноу-хау».
20. Основные источники деловой информации.
21. Особенности поиска зарубежного контрагента.
22. Эффективное ведение переговоров с зарубежными контрагентами.
23. Значение организационно-правового статуса для заключения международных сделок купли-продажи.
24. Частное унитарное предприятие как субъект внешнеэкономической деятельности.
25. Коммерческие предложения во внешнеэкономической деятельности, их инициаторы и процедура совершения.
26. Оферта как основа для заключения международного контракта купли-продажи.
27. История создания правил толкования торговых терминов Инкотермс.
28. Торговые термины Инкотермс-2010.
29. Интерпретация торговых терминов Инкотермс-2000 по группам, содержание каждого термина, область применения.
30. Редакция Инкотермс-2010, ее отличия от редакции Инкотермс-2000.
31. Интерпретация торговых терминов Инкотермс-2010, содержание каждого термина, область применения.
32. Общая характеристика групп внешнеторговой документации и их отличительные особенности.
33. Основные реквизиты внешнеторговых документов.
34. Требования к заполнению коммерческого счета, перечень обязательной к заполнению информации.
35. Особенности применения документов, дающих количественную и качественную характеристику партии товара.
36. Комплект документов для осуществления платежей по международному контракту купли-продажи посредством банковского перевода.
37. Комплект документов для осуществления платежей по международному контракту купли-продажи посредством инкассового платежа.
38. Комплект документов для осуществления платежей по международному контракту купли-продажи посредством аккредитива.
39. Страховые документы, особенности их применения.
40. Документы, регламентирующие отношения отправителя, грузоперевозчика и получателя товара.

41. Понятие международной товарно-транспортной накладной, их виды в зависимости от вида транспорта. Бланки транспортных накладных.
42. Международная товарно-транспортная накладная CMR. Комплект бланков, его форма, количество, содержание.
43. Международная железнодорожная товарно-транспортная накладная СМГС. Комплект бланков, его форма, количество, содержание.
44. Международная авиагрузовая накладная AirWaybill. Комплект бланков, его форма, количество, содержание.
45. Коносамент. Комплект бланков, его форма, количество, содержание.
46. Таможенные документы, особенности их применения.
47. Сертификат соответствия.
48. Сертификат о происхождении товара.
49. Международные процедуры перемещения грузов под таможенным контролем. Процедура АТА. Процедура МДП.
50. Книжка МДП, ее применение и заполнение.
51. Понятие валютного контроля, механизм его применения. Документы валютного контроля.
52. Документы контроля безопасности товара.
53. Ветеринарное свидетельство.
54. Фитосанитарный сертификат.
55. Санитарный сертификат.
56. Санитарно-эпидемиологическое заключение.

### **Средства диагностики результатов учебной деятельности**

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

Для оценки достижений студента использовать следующий диагностический инструментарий:

- устный и письменный опрос во время практических занятий;
- проведение текущих контрольных работ (заданий) по отдельным темам;
- собеседование при проведении индивидуальных и групповых консультаций;
- выступление студента на конференции по подготовленному реферату;
- сдача экзамена по дисциплине;

### **Методические рекомендации по организации и выполнению самостоятельной работы студентов**

При изучении дисциплины рекомендуется использовать следующие формы самостоятельной работы:

- решение индивидуальных задач в аудитории во время проведения практических занятий под контролем преподавателя в соответствии с расписанием;
- подготовка рефератов по индивидуальным темам, в том числе с использованием патентных материалов;

### Протокол согласования учебной программы УВО

Название учебной дисциплины скоторой требуется согласование	Название кафедры	Предложения об изменениях в содержании учебной программы учреждения высшего образования по учебной дисциплине	Решение, принятое кафедрой, разработавшей учебную программу (с указанием даты и номера протокола) <sup>1</sup>
1.			
2.			
3.			

<sup>1</sup>При наличии предложений об изменениях в содержании учебной программы учреждения высшего образования по учебной дисциплине.

**ДОПОЛНЕНИЯ И ИЗМЕНЕНИЯ К УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЕ УВО**  
\_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ учебный год

№	Дополнения и изменения	Основание

Учебная программа пересмотрена и одобрена на заседании кафедры \_\_\_\_\_ (протокол № \_\_\_\_\_ от \_\_\_\_\_ 201\_\_ г.)

Заведующий кафедрой \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ (подпись)

\_\_\_\_\_ (И.О. Фамилия)

**УТВЕРЖДАЮ**

Декан факультета

\_\_\_\_\_ (ученая степень, ученое звание)

\_\_\_\_\_ (подпись)

\_\_\_\_\_ (И.О.Фамилия)

**ОФОРМЛЕНИЕ ЗАПИСИ О ПЕРЕУТВЕРЖДЕНИИ  
УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЫ БЕЗ ИЗМЕНЕНИЙ**

Учебная программа рассмотрена и одобрена без изменений на \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ учебный год кафедрой \_\_\_\_\_ (протокол № \_\_\_\_\_ от \_\_\_\_\_ 201\_\_ г.)

Заведующий кафедрой \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ (ученая степень, ученое звание)

\_\_\_\_\_ (подпись)

\_\_\_\_\_ (И.О. Фамилия)



