

Министерство Образования Республики Беларусь
Белорусский национальный технический университет
Кафедра «Экономика, организация строительства и управление
недвижимостью»

ЭЛЕКТРОННЫЙ
УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС
ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

для студентов специальности
1-27 01 01 «Экономика и организация производства»,
направления специальности 1-27 01 01-17 «Экономика и организация
производства (строительство)»,

Составитель: старший преподаватель Баканова Ю.А.

Оглавление

ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ	4
ПРАКТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ	113
КОНТРОЛЬ ЗНАНИЙ.....	135
ВСПОМОГАТЕЛЬНЫЙ РАЗДЕЛ.....	137

ВВЕДЕНИЕ

Электронный учебно-методический комплекс (УЭМК) по учебной дисциплине «Внешнеэкономическая деятельность» подготовлен в соответствии с требованиями Положения об учебно-методическом комплексе на уровне высшего образования, утвержденного Постановлением министерства образования Республики Беларусь от 26.07.2011 № 167. Содержание разделов ЭУМК соответствует образовательным стандартам данной специальности, структуре и тематике учебной программы по дисциплине «
Внешнеэкономическая деятельность».

ЭУМК включает теоретический, практический и вспомогательный разделы, а также раздел контроля знаний студентов.

В теоретической части ЭУМК дается краткий конспект лекций и приводится структурированный материал по основным вопросам курса. Материал может быть использован для самостоятельной подготовки студентов к лекциям и практическим занятиям.

В практической части содержатся вопросы, задачи для обсуждения и решения на практических занятиях.

Раздел контроля включает вопросы к экзамену.

Вспомогательный раздел содержит список рекомендуемой литературы.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

Краткий конспект лекций

По дисциплине «Внешнеэкономическая деятельность»

Тема 1. Понятие внешнеэкономической деятельности.

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ - внешние экономические связи государства, предприятия, фирм, тесно связанные с внешней торговлей, экспортом и импортом товаров и услуг, прав интеллектуальной собственности, международной кооперацией, совместной предпринимательской и иной деятельностью с участием иностранных юридических лиц на экономической территории и ее организацию за рубежом

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ – внешнеторговая, инвестиционная и иная деятельность, включая производственную кооперацию, в области международного обмена товарами, услугами, информацией, работами, результатами интеллектуальной деятельности, в том числе исключительными правами на них (интеллектуальная собственность)

ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ – это предпринимательская деятельность в области международного обмена товарами, работами, услугами, информацией, результатами интеллектуальной деятельности, в т. ч. исключительными правами на них (интеллектуальная собственность)

Внешнеэкономическая деятельность строится на принципе коммерческого расчета на основе хозяйственной и финансовой самостоятельности и самоокупаемости с учетом собственных валютнофинансовых и материально-технических возможностей.

Основные цели внешнеэкономической деятельности:

- изменение объема экспорта и импорта;

- обеспечение страны необходимыми ресурсами (сырьем, энергией и др.); - изменения соотношения экспортных и импортных цен.

Задачами ВЭД являются:

- изучение теоретических основ международного разделения труда и международной торговли;
- изучение приемов и методов международной торговой политики;
- изучение методов международного ценообразования;
- изучение организации и техники внешнеэкономических операций.

Роль внешнеэкономической деятельности в социально – экономическом развитии страны – увеличение ресурсного потенциала страны. Снижение затрат на удовлетворение потребностей страны.

Виды внешнеэкономической деятельности:

- **ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ:** экспорт, импорт, бартерные сделки, компенсационные сделки
- **МЕЖДУНАРОДНОЕ ИНВЕСТИЦИОННОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:**
Прямые, портфельные инвестиции, кредитные отношения, совместное производство
- **МЕЖДУНАРОДНОЕ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ТЕХНИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:** Кооперация, совместное сооружение промышленных объектов, подрядное сотрудничество
- **МЕЖДУНАРОДНОЕ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:**
Купля-продажа патентов и лицензий, совместные научные исследования, техническая помощь, обучение, франчайзинг, консультационные и инжиниринговые услуги
- **ВАЛЮТНЫЕ И ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ:**
Предоставление кредитов, займов, международные расчеты, купляпродажа валюты, ценных бумаг и т.д.

ФОРМЫ ВЭД

1. Торговые отношения.
2. Совместное предпринимательство.
3. Оказание услуг.
4. Сотрудничество, содействие.
5. Валютно-финансовые, кредитные отношения.

Государственные приоритеты Республики Беларусь во внешнеэкономической деятельности и тенденции ее развития.

- Система национальных приоритетов, сформулированная в Программе социально-экономического на 2021 – 2025 годы, предполагает рост и диверсификацию экспорта товаров и услуг, обеспечение сбалансированности внешней торговли.
- Внешнеэкономическая политика, сформулированная в рамках Научного прогноза, предполагает осуществление многовекторной внешней политики Республики Беларусь и достижение устойчивого роста экспортного потенциала белорусской экономики с одновременным обеспечением деятельности.

Основной целью развития внешнеэкономических отношений Республики Беларусь является снижение до минимума внешнеэкономических угроз на основе эффективного участия в международном разделении труда, использования конкурентных преимуществ страны, применения механизмов международных интеграционных объединений и снижения зависимости от традиционных экспортных позиций и рынков за счет диверсификации товарной номенклатуры.

Тема 2. Внешнеэкономический контракт и его содержание.

Внешнеторговая сделка – система договорённостей технико-экономического, коммерческого, финансово-правового характера, по поводу

обмена продукцией и услугами на внешнем рынке, достигнутых между партнёрами и документально оформленных в контракте купли-продажи.

ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ СДЕЛКИ

I этап - установление делового контакта с партнером

II этап - оформление заказа покупателем

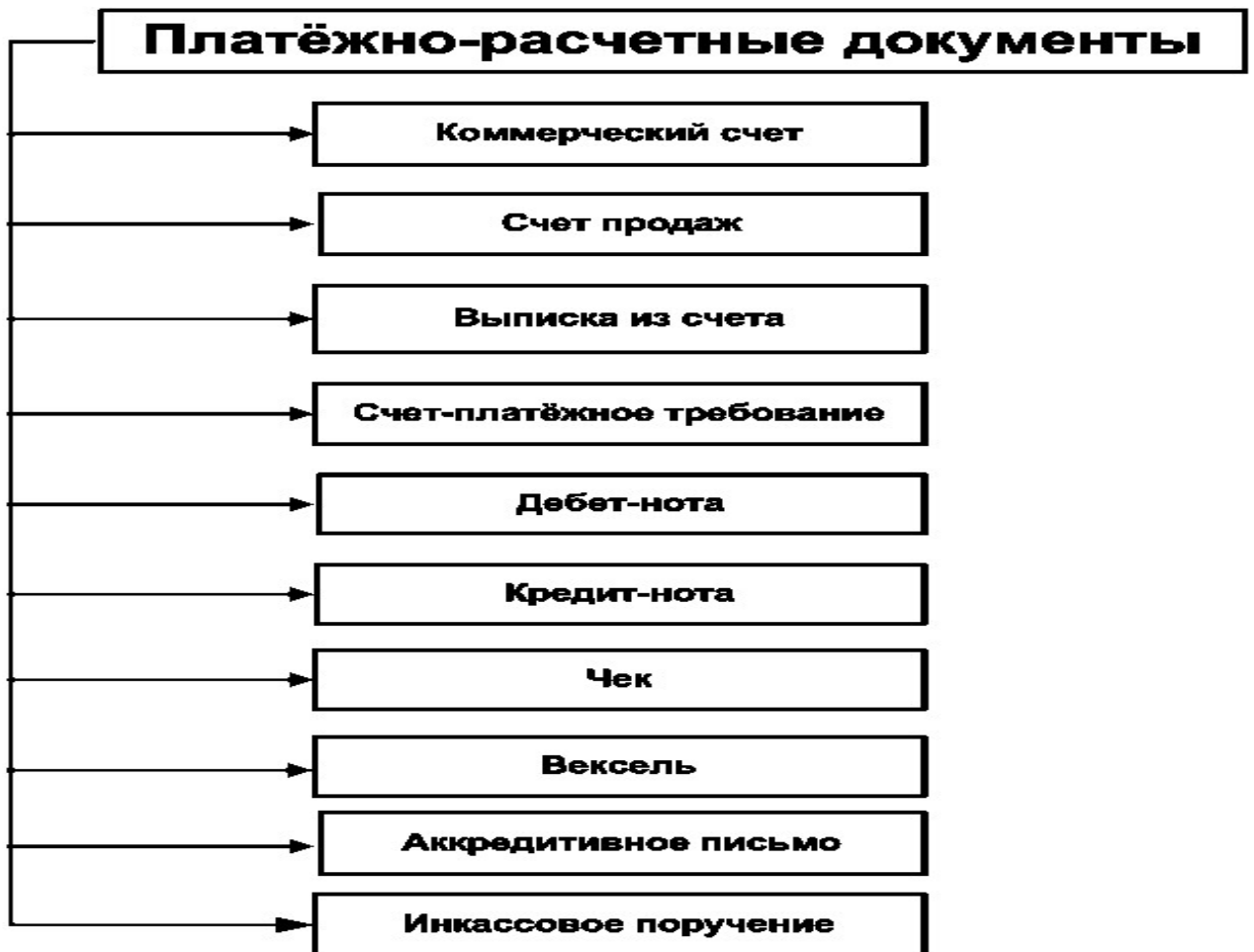
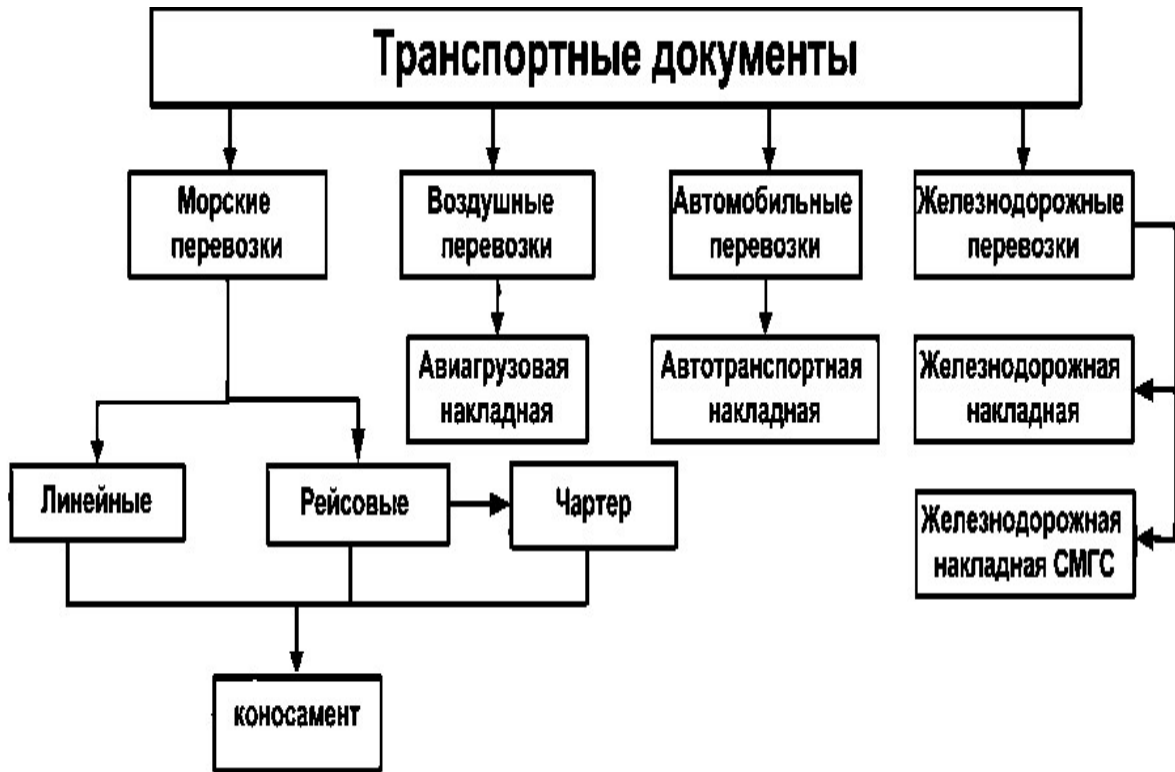
III этап - обеспечение поставки и расчетов

IV этап - исполнение заказа продавцом

Основные виды документов внешнеторговой сделки:

- товаросопроводительные
- транспортные
- платежно-расчетные





Внешнеэкономический контракт — это документально заверенное соглашение между двумя или более компаниями, ведущими деятельность в

разных странах, о поставке определенного количества товаров, оказании услуг или иных видов деятельности в соответствии с описанными условиями.

Форма заключения внешнеэкономического контракта.

Обычно контракты заключаются в простой письменной форме. В этом случае для вступления контракта в силу достаточно иметь подписи официальных представителей сторон. Особенно важные контракты могут оформляться нотариально. В международной практике контракты, заключенные в устной форме, практически не используются. Классификация контрактов международной купли-продажи:

- а) по продолжительности отношений между контрагентами
 - контракты разовые, оформляющие единичную поставку одной стороной другой стороне согласованного между ними количества товара к определенной дате,
 - контракты с периодической поставкой, предусматривающие регулярные поставки согласованного количества
- б) в зависимости от формы оплаты различают контракты
 - с оплатой в денежной форме, - с оплатой в товарной форме,
 - со смешанной формой оплаты (денежной и товарной);
- в) в зависимости от разработчика контракты подразделяются
 - индивидуальные, текст которых разрабатывают контрагенты по сделке, руководствуясь соответствующими нормами международного и национального права,
 - типовые, представляющие примерный договор или ряд унифицированных условий, изложенных в письменной форме и сформулированных заранее с учетом торговых правил, обычаев.

Условия контракта классифицируются

- на существенные, невыполнение которых одной стороной дает право другой стороне расторгнуть контракт с возмещением ей всех потерь,

последовавших в связи с расторжением контракта, и несущественные, при неисполнении или ненадлежащем исполнении которых одной стороной другая не имеет права отказаться от принятых обязательств, но вправе требовать надлежащего исполнения нарушенного условия и возмещения ущерба в соответствии со штрафными санкциями, зафиксированными в контракте;

- обычные, которые, как правило, присутствуют в тексте контракта (например, арбитраж, форс-мажор и др.) и специфические, присущие только данному контракту (например, конфиденциальность, патентная оговорка и т.п.);
- юридические, фиксирующие место и дату подписания контракта; наименование сторон; правомочность лиц, подписывающих контракт; санкции за ненадлежащее исполнение или неисполнение сторонами своих обязательств; условия прекращения контракта, арбитраж и др.
- коммерческие условия сделки — количество, качество товара и сумма контракта, валюта цены и платежа, порядок и сроки расчетов и др.

Выбор языка соглашения

Очень часто текст договора составляется на двух языках и при этом делается пометка, что оба текста имеют одинаковую юридическую силу. Наиболее часто рабочим языком на переговорах является английский даже, если обе договаривающиеся стороны имеют другую национальную принадлежность.

Разделы содержащиеся во внешнеэкономическом торговом контракте

1. Договаривающиеся стороны
2. Предмет договора
3. Права и обязанности сторон
4. Товар
5. Количество товара
6. Цена единицы товара

7. Общая стоимость сделки
8. Передача прав собственности
9. Базисные условия поставки
10. Тара и упаковка
11. Норма отгрузки
12. Условия поставки
13. Условия платежей и расчетов
14. Валютная оговорка
15. Арбитраж
16. Штрафные санкции и возмещение убытков
17. Форс-мажорные обстоятельства
18. Срок действия договора
19. Особые условия
20. Подписи, печати, нотариальная запись, дата оформления контракта, количество экземпляров, язык договора и т.п.

Базисные условия внешнеэкономического контракта

Базисные условия поставки определяют обязанности, связанные с доставкой товара, и устанавливают момент перехода риска случайной гибели или порчи товара с продавца на покупателя. Базисными эти условия называются потому, что устанавливают основу (базис) цены в зависимости от того, включаются расходы по доставке в цену товара или нет.

Практикой внешней торговли выработаны некоторые международные торговые обычаи, единообразно трактующие основные права и обязанности сторон по договору купли-продажи. Последняя редакция этих правил получила официальное название «ИНКОТЕРМС 2020 года»

Правила Инкотермс не заменяют договор купли-продажи, а лишь позволяют сократить его.

Условия поставки Инкотермс не определяют переход право собственности на товар, не указывают цену за товар и способ оплаты или последствия нарушения договора.

Инкотермс лишь отражают распределение между продавцом и покупателем обязанностей и финансовых затрат, таких как: перевозка товара, его погрузка и разгрузка с транспортного средства, таможенное оформление, оплата налогов, пошлин и сборов, страхование, а также переход рисков утери и повреждения товара.

Инкотермс 2020									
Условия поставки	Затарка груза	Затаможка	Доставка до пункта погрузки	Погрузка на судно	Морская перевозка	Выгрузка с судна	Доставка до места назначения	Страхование	Растаможка
EXW	Покупатель	Покупатель	Покупатель	Покупатель	Покупатель	Покупатель	Покупатель	Покупатель	Покупатель
FCA	Продавец	Продавец	Покупатель	Покупатель	Покупатель	Покупатель	Покупатель	Покупатель	Покупатель
FAS	Продавец	Продавец	Продавец	Покупатель	Покупатель	Покупатель	Покупатель	Покупатель	Покупатель
FOB	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Покупатель	Покупатель	Покупатель	Покупатель	Покупатель
CFR	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Покупатель	Покупатель	Покупатель	Покупатель
CIF	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Покупатель	Покупатель	Продавец	Покупатель
CPT	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Покупатель	Покупатель	Покупатель
CIP	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Покупатель
DPU	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Покупатель
DAP	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Покупатель
DDP	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Покупатель

Группы терминов «ИНКОТЕРМС 2020»

Группа "E" - условие поставки EXW, согласно которому продавец только предоставляет товар в распоряжение покупателя в своих помещениях;

Группа "F" - условия поставки FCA, FAS и FOB, в соответствии с которой продавец обязан передать товар указанному покупателем перевозчику;

Группа "С" - условия поставки CFR, CIF, CPT и CIP, в соответствии с которыми продавец обязан заключить договор перевозки, но не принимая на себя риск утраты или повреждения товара или дополнительные затраты вследствие событий, произошедших после отгрузки и отправки;

Группа "D" – условия поставки DAP, DPU и DDP, при которых продавец должен нести все расходы и риски, необходимые для доставки товара до пункта назначения.

Тема 3. Международная экономическая организация.

МЭО - организация, созданная на основе международных соглашений, с целью унификации, регулирования, выработки совместных решений в сфере международных экономических отношений.

Виды МЭО:

Межгосударственные универсальные организации, цель и предмет деятельности которых представляют интерес для всех государств мира (ООН, ВТО, ВОЗ)

Межгосударственные организации регионального и межрегионального характера, которые создаются государствами для разрешения различных вопросов, в том числе экономических и финансовых (организация эконом сотрудничества и развития ОЭСР, Европейский банк реконструкции и развития ЕБРР)

Международные экономические организации, функционирующие в отдельных сегментах мирового рынка.

Международные экономические организации, представленные полуформальными объединениями типа «семерки» (США, Япония, Канада, ФРГ, Франция, Великобритания и Италия).

Различные торгово-экономические, валютно-финансовые и кредитные, отраслевые или специализированные экономические и научно-технические организации.

Международные организации могут быть межправительственными (межгосударственными) организациями и неправительственными организациями.

Международные правительственные организации — международные организации, членами которых являются государства и которые учреждены на основе соответствующих договоров для выполнения определенных целей.

Неправительственные организации — организации, в состав которых входят объединения производителей, компании и фирмы, научные общества и другие организации.

Международные экономические организации в свою очередь подразделяются на универсальные и специализированные МЭО.

Универсальные экономические организации — организации, цель и предмет деятельности которых представляют интерес для всех государств мира.

К ним относят:

- Экономический и Социальный совет ООН (ЭКОСОС)
- Всемирная торговая организация (ВТО)
- Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР)
- Азиатско-тихоокеанское экономическое сотрудничество (АТЭС)
- Ассоциация государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН)
- Европейская экономическая комиссия ООН
- Международная торговая палата
- Организация Объединённых Наций по промышленному развитию (ЮНИДО)
- Организация Черноморского экономического сотрудничества

- другие универсальные экономические организации

Специализированные экономические организации — организации, в сферу деятельности которых входит определенный более узкий круг экономических отношений. К ним относят:

- Всемирная организация интеллектуальной собственности
- Консультативная служба по международным инвестициям
- Комиссия ООН по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ)
- Международная ассоциация воздушного транспорта
- Международная морская организация
- Всемирная таможенная организация
- Всемирная туристическая организация
- Международный автотранспортный союз
- Международный союз газовиков
- Международный союз железных дорог
- Организация стран-экспортёров нефти (ОПЕК)
- Продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН (ФАО)
- Международный институт статистики
- Международный институт унификации частного права (УНИДРУА)
- другие специализированные экономические организации

Международные финансовые организации – организации, создаваемые на основе межгосударственных (международных) соглашений в сфере международных финансов.

Участниками соглашений могут выступать государства и негосударственные институты.

Целями международной финансовой организации могут быть развитие сотрудничества, обеспечение целостности, стабилизация сложных ситуаций, сглаживание противоречий всемирного хозяйства.

К международным финансовым организациям относятся:

- Международный валютный фонд (МВФ)
- Группа Всемирного банка
- Банк международных расчетов
- Европейский банк реконструкции и развития
- Европейский инвестиционный банк
- Азиатский банк развития
- Африканский банк развития
- Арабский валютный фонд
- Исламский банк развития
- Межамериканский банк развития
- Черноморский банк торговли и развития
- Евразийский банк развития
- Базельский комитет по банковскому надзору
- другие международные финансовые организации

Международные корпорации (international corporation) – форма структурной организации крупной корпорации, осуществляющей прямые инвестиции в разные страны мира.

Транснациональные корпорации (ТНК) (transnational corporation – TNCs) – головная компания их принадлежит капиталу одной страны, а филиалы разбросаны по многим странам мира.

Многонациональные корпорации (МНК) (multinational corporation – MNCs) – головная компания их принадлежит капиталу двух и более стран, а филиалы также находятся в различных странах.

Поглощение – приобретение одного предприятия другим; один из видов капиталовложений;

Слияние – объединение двух компаний, при котором одна из них теряет свою марку.

Главная цель – увеличение прибыли. (синергический эффект).
Взаимодополняющее сотрудничество двух или более компаний, в результате которого прогнозируется достижение лучшего результата и получение большей прибыли.

Кроме того, существуют и другие мотивы.

- Возможность получения дополнительных скидок у поставщиков на сырьё и прочие ресурсы вследствие увеличения объёмов закупок.
- Совместная деятельность в сфере новых разработок, требующих объединения финансовых и интеллектуальных ресурсов.
- Возможность демонстрации высоких показателей компании, например, повышения стоимости акций, роста объёма производимой продукции, увеличение капитала;
- Повышение имиджа компании в связи с ростом её масштабов и увеличение уровня поощрения менеджеров;
- Стремление к такому размеру компании, когда он становится дополнительной гарантией стабильности и др.

Типы слияний и поглощений:

- Горизонтальные (в одной области деятельности, например, объединение автомобильных концернов или предприятий в области телекоммуникаций);
- Вертикальные (расширение бизнеса, распространяя его или на источники сырья или на конечного потребителя, например, в сфере газоснабжения в США);
- Конгломератные (участники операций принадлежат к разным отраслям).

Международная экономическая интеграция - объединение на уровне стран, связанных узлами экономического сотрудничества.

В ходе экономической интеграции происходит сращивание процессов воспроизводства, научное сотрудничество, образование тесных хозяйственных, научно-производственных и торговых связей.

Эти процессы начали особенно быстро развиваться во второй половине XX века.

Условиями формирования интеграционных группировок является следующее:

- одинаковый уровень экономического развития стран (желательно);
- экономика стран должна находиться на стадии подъема;
- наличие политического решения правительств данных стран;
- территориальная близость;
- наличие страны-лидера в интеграционной группировке.

Этапы международной экономической интеграции:

1. Зона свободной торговли. Предполагает снижение или отмену таможенных пошлин во взаимной торговле.
2. Таможенный союз.
3. Единый рынок. Предусматривает свободное движение товаров и факторов производства внутри интеграционного объединения, а также наличие наднациональных органов управления.
4. Экономический и валютный союз. Осуществляется общая экономическая и валютная политика.

Составы девяти крупнейших международных региональных торговых блоков представлены ниже:

1. Европейский союз (ЕС) – Австрия, Германия, Великобритания, Италия, Ирландия, Франция, Испания, Португалия, Финляндия, Швеция, Дания, Бельгия, Люксембург, Нидерланды, Греция. В 2004 г. запланировано присоединение еще десяти европейских государств.

2. Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА) – США, Канада, Мексика.

3. Европейская Ассоциация свободной торговли (ЕАСТ) – Исландия, Норвегия, Швейцария, Лихтенштейн.

4. Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество (АТЭС) – Австралия, Бруней, Малайзия, Сингапур, Таиланд, Новая Зеландия, Папуа Новая Гвинея, Индонезия, Филиппины, Тайвань, Гонконг, Япония, Южная Корея, Китай, Канада, США, Мексика, Чили.

5. «Меркосур» – Бразилия, Аргентина, Парагвай, Уругвай.

6. Южноафриканский комитет развития (САДК) – Ангола, Ботсвана, Лесото, Малави, Мозамбик, Маврикий, Намибия, ЮАР, Свазиленд, Танзания, Зимбабве.

7. Западноафриканский экономический и валютный союз (ЮЭМОА) – Кот-д-Ивуар, Буркина-фасо, Нигерия, Того, Сенегал, Бенин, Мали.

8. Южноазиатская ассоциация регионального сотрудничества (СААРК) – Индия, Пакистан, Шри-Ланка, Бангладеш, Мальдивы, Бутан, Непал.

9. Андский пакт – Венесуэла, Колумбия, Эквадор, Перу, Боливия.

Интеграционно-дезинтеграционные факторы:

Объединяющие факторы.

- Сохраняющиеся технико-технологические и инфраструктурные связи, специализация и кооперация, без которых невозможен выпуск конечной продукции и самостоятельное функционирование национальных экономических комплексов и многих предприятий;

- Геополитические аспекты, историческая целесообразность сохранения и развития экономических связей с соседними государствами, общие научно-технологическая база производства и культура;
- Доступные и непритязательные, десятилетиями существовавшие для взаимной торговли рынки стран СНГ.

Разъединяющие факторы.

- Разрыв неэффективной части кооперационных связей по поставкам сырья и продукции в условиях перехода к рынку и либерализации торговоэкономических отношений.
- Формирование самостоятельных финансово-экономических систем суверенных государств со своими налогово-бюджетными, валютными и другими механизмами.
- Определившаяся реальная целесообразность оптимизации торговоэкономических связей, основанных на близости утвердившихся систем хозяйствования.
- Заинтересованность субъектов западных инвесторов в экспорте из стран СНГ только сырьевых ресурсов. Технические барьеры и ограничения, препятствующие сбыту продукции перерабатывающих отраслей промышленности государств Содружества на рынки третьих стран вследствие ее низкой конкурентоспособности.
- Повышение роли и эффективности региональных интеграционных объединений стран СНГ.

Дезинтегрирующие факторы (распад союзов)

- Самостоятельное развитие экономик суверенных государств, поиск новых векторов торгово-экономических и инвестиционных связей, вхождение в систему мирохозяйственных отношений.
- Стремление развитых держав «растащить» страны СНГ по мировым экономическим и политическим группировкам.

- Кабальные условия международных экономических и финансовых организаций, основанные на зависимости стран СНГ от кредитов, траншей и трансфертов.

Глобализация – это процесс объединения множества стран для работы над общими целями. В условиях подобной тенденции, можно сказать, что страны отодвигают на задний план собственную национальную идентичность и стараются обустроить мир как одну огромную деревню.

Польза:

Товары становятся более доступными (глобализация позволяет удешевить производство и усиливает конкуренцию)

Политические конфликты между странами реже решаются с помощью войн (Европейский союз, яркий символ глобализации, возник неслучайно. Правительства европейских стран боялись повторения войны и искали способы предотвращения подобных событий. В итоге политики сосредоточились на укреплении экономических контактов. Ведь чем теснее связи между государствами, тем сильнее они зависят друг от друга)

Уровень нищеты снижается (международные корпорации создают в развивающихся странах рабочие места, а местные компании перенимают новые технологии и нередко выходят на мировой рынок. В результате заработок жителей бедных государств растёт)

Достижения культуры и науки распространяются быстрее (развиваются не только технологии, но и связи между людьми и государствами).

Вред:

Болезни быстро распространяются по всему миру (если бы COVID появился не сейчас, а, допустим, в XIV веке, вполне возможно, он не распространялся бы настолько быстро. Всё дело в том, что в те времена преодолеть подобный путь могли немногие люди. Во-первых, дорога — как по суше, так и по морю — занимала месяцы. Во-вторых, она была очень опасной)

Стираются культурные различия (люди смотрят одни и те же голливудские фильмы, едят одинаковые бургеры в сетях фастфуда, покупают практически идентичную одежду и стремятся быть похожими на мировых знаменитостей)

Возникают новые международные конфликты (конкуренция между государствами никуда не исчезла. Она просто перешла в другие сферы. Например, страны стремятся захватить новые рынки или защитить старые — так начинаются торговые войны вроде тех, что ведут США и Китай)

Тема 4. Международная валютная система и валютный рынок.

Валютная система – это форма организации валютных отношений, закрепленная национальным законодательством (национальная система) или межгосударственным соглашением (мировая и региональная системы).

Валютная система представляет собой совокупность двух основных элементов – валютного механизма и валютных отношений.

Под **валютным механизмом** понимаются правовые нормы и институты, представляющие их на национальном и международном уровнях.

Валютные отношения представляют собой разновидность денежных отношений, возникающих при функционировании денег в международном обороте.

Различают национальную, мировую и региональную валютные системы.

ОСНОВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТНОЙ СИСТЕМЫ

- Национальная валюта;
- Национальное регулирование международной валютной ликвидности;
- Режим курса национальной валюты;

- Национальное регулирование валютных ограничений и условий конвертируемости национальной валюты;
- Режим национальных рынков валюты и золота;
- Национальные органы, осуществляющие валютное регулирование.

ОСНОВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ МИРОВОЙ И РЕГИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТНЫХ СИСТЕМ

- Международные платежные средства, выполняющие роль мировых денег;
- Условия и режимы обратимости валют;
- Механизм и режим валют. курсов;
- Формы международ. расчетов;
- Кредитные орудия обращения и порядок их использования в международных расчетах;
- Международные ликвидные активы и порядок их регулирования;
- Режим международ. валютных и золотых рынков и межгосударственные институты, регулирующие валютные отношения.

Основные признаки классификации валют по принципу принадлежности:

- **Национальная** (денежная единица, обращающаяся на законных основаниях в отдельно взятом государстве)
- **Иностранная** (денежные средства в виде банкнот, казначейских билетов и монет, которые выражены в денежной единице иностранного государства и являются законным платежным средством на территории соответствующего государства)
- **международная (региональная)** (используется при расчетах среди членов международных союзов, международных фондов или

региональных союзов (в наст. момент в мировой торговле используется СДР и Евро))

- **специальные права заимствования (СДР)** (международные платежные и резервные средства, выпускаемые Международным валютным фондом и используемые для безналичных международных расчетов путем записей на специальных счетах и в качестве расчетной единицы МВФ). **Основные признаки классификации валют по функциональной роли валюта векселя** (денежная единица, в которой выставлен вексель) **валюта платежа** (денежная единица, в которой происходит фактическая

оплата товара по внешнеторговому контракту) **валюта кредита** (денежная единица, в которой предоставляется

международный кредит согласно кредитному договору)

валюта цены (контракта) (денежная единица, в которой выражена цена товара во внешнеторговом контракте) **валюта клиринга** (денежная единица, в которой осуществляются безналичные расчеты за товары, оказанные услуги, ценные бумаги, основанные на зачете взаимных требований и обязательств).

Этапы эволюции международной валютной системы

1. СИСТЕМА ЗОЛОТОГО СТАНДАРТА

2. БРЕТТОН-ВУДСКАЯ ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА

3. ЯМАЙСКАЯ ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА

Система золотого стандарта – монометаллическая денежная система, существовавшая во многих странах на определенном этапе развития капитализма, при котором только золото выступало всеобщим эквивалентом и непосредственной основой денежного обращения.

Начало «золотого стандарта» было положено в Англии в 1821 году. Юридически система была оформлена межгосударственным соглашением на Парижской конференции в 1867 году.

Принципы:

1. основа – золотомонетный стандарт
2. каждая валюта имеет золотое содержание
3. режим свободно плавающих курсов валют, но в пределах «золотых точек».

Золотые точки - так называют максимальные пределы отклонения курса валют от установленного золотого паритета, которые определяются расходами на транспортировку золота за границу.

Если рыночный курс золотых монет отклонялся от паритета, основанного на их золотом содержании, то должники предпочитали расплачиваться по международным обязательствам золотом, а не иностранными валютами.

Разновидностями золотого стандарта являются:

Золотомонетный стандарт, при котором банками осуществлялась свободная чеканка золотых монет (он действовал до начала XX в)
Золотослитковый стандарт, при котором золото применялось лишь в международных расчетах. (начало XX в - начало первой мировой войны).
Монетный двор отменил свободную чеканку монет, обеспечивая правительства разменными монетами низкого номинала.

Золотовалютный (золотодевизный) стандарт, при котором наряду с золотом в расчетах использовались и валюты стран, входящих в систему золотого стандарта. Он известен еще как Генуэзский (1922 г - начало второй мировой войны).

Достоинства золотого стандарта:

- ❖ Обеспечение стабильности как во внутренней, так и во внешней политике
- ❖ Стабильность курсов валют

Недостатки золотого стандарта:

- ❖ Установленная зависимость денежной массы от добычи и производства золота
 - ❖ Невозможность проводить независимую денежно-кредитную политику
- Бреттон-Вудская валютная система – международная система взаимных расчетов и валютных отношений, существовавшая в 1944-1976 годах.

Названа в честь места проведения конференции ООН в Бреттон-Вуде, США, проходившей с 1 по 22 июля 1944 г.

Здесь также были основаны МВФ и МБРР.

Именно Бреттон-Вудская система превратила доллар в международное средство расчетов и хранения резервов.

Принципы Бреттон-Вудской системы:

- ❖ доллар США признается международной расчетной валютой, которую можно обменять на золото из расчета 35 долларов за одну тройскую унцию;
- ❖ остальные мировые валюты, такие как британский фунт стерлингов, немецкая марка и др. привязываются к доллару;
- ❖ центральные банки обеспечивают стабильный курс своих валют, применяя валютные интервенции;
- ❖ в случае необходимости страны-участницы могут девальвировать или ревальвировать валюту;
- ❖ для взаимопомощи страны также договорились о создании ряда международных финансовых организаций - Всемирного банка, Международного валютного фонда.

США установили монопольную валютную гегемонию, оттеснив своего давнего конкурента - Великобританию.

1 тройская унция - Тройская унция — единица измерения массы, равная 31,1034768 граммов. Название происходит от города Труа (Troyes) во

Франции. Сейчас широко применяется в банковском, ювелирном деле для измерения веса драгоценных металлов.

Эта система могла существовать лишь до тех пор, пока золотые запасы США могли обеспечивать конверсию зарубежных долларов в золото. Однако к началу 70-х гг. произошло перераспределение золотых запасов в пользу Европы.

Образуются новые финансовые центры (Западная Европа и Япония), что приводит к утрате США своего абсолютного доминирующего положения в мире.

Устройство современной МВС было официально оговорено на конференции МВФ в Кингстоне (Ямайка) в январе 1976 г.

Основой этой системы являются плавающие обменные курсы и многовалютный стандарт.

Переход к гибким обменным курсам предполагал достижение трех основных целей:

- 1 - выравнивание темпов инфляции в различных странах
- 2 - уравнивание платежных балансов
- 3 - расширение возможностей для проведения независимой внутренней денежной политики отдельными центральными банками.

Основные характеристики Ямайской валютной системы:

1. Система полицентрична, т.е. основана не на одной, а на нескольких ключевых валютах;
2. Отменен монетный паритет золота;
3. Основным средством международных расчетов стала свободно конвертируемая валюта, а также СДР и резервные позиции в МВФ;
4. Не существует пределов колебаний валютных курсов. Курс валют формируется под воздействием спроса и предложения.

5. Центральные банки стран не обязаны вмешиваться в работу валютных рынков для поддержания фиксированного паритета своей валюты. Однако они осуществляют валютные интервенции для стабилизации курсов валют.

6. Страна сама выбирает режим валютного курса, но ей запрещено выражать его через золото.

7. МВФ наблюдает за политикой стран в области валютных курсов;

Валютный рынок

сфера экономических отношений, появляющихся при осуществлении купли-продажи валют и операций, связанных с инвестированием валютного капитала.

Функции валютного рынка:

- Своевременное осуществление международных расчетов
- Регулирование валютных курсов
- Диверсификация валютных резервов
- Страхование валютных рисков
- Получение прибыли участников валютного рынка в виде разницы курсов валют
- Проведение валютной политики, направленной на государственное регулирование национальной экономики, и согласованной политики в рамках мирового хозяйства

Классификации валютных рынков

1. По сфере распространения

Международный валютный рынок - охватывает валютные рынки всех стран мира.

Внутренний валютный рынок - это валютный рынок одного государства, т.е. рынок, функционирующий внутри данной страны.

2. По отношению к валютным ограничениям

Несвободные валютные рынки-рынок с валютными ограничениями.

Свободные валютные рынки- с отсутствием ограничений.

3. По видам применяемых валютных курсов

Рынок с одним режимом - это валютный рынок со свободными валютными курсами (т.е. с плавающими курсами валют).

Рынок с двойным режимом - это рынок с одновременным применением фиксированного и плавающего курса валюты.

4. По степени организованности

Биржевой валютный рынок - это организованный рынок, который представлен валютной биржей.

Внебиржевой валютный рынок - это рынок на котором сделки, заключаются вне биржи. На внебиржевом рынке существует возможность заключать сделки с ценными бумагами с помощью интернета.

Основные участники валютного рынка:

- **Центральные (национальные) банки**-управление государственными валютными резервами, обеспечение стабильности обменного курса.
- **Коммерческие банки**-проводят основной объем валютных операций.
- **Фирмы**, осуществляющие внешнеторговые операции.
- **Международные инвестиционные компании, пенсионные фонды, страховые компании**-размещение средств в ценных бумагах правительств и корпораций различных стран
- **Валютные биржи** - осуществление обмена валют для юридических лиц и формирование рыночного валютного курса
- **Валютные брокеры** - сведение покупателя и продавца иностранной валюты и осуществление между ними конверсионной или ссуднодепозитной операции.
- **Частные лица** - оплата зарубежного туризма, денежные переводы заработной платы, пенсий, гонораров; покупки/продажи наличной валюты как средства сбережения

Виды валютных курсов по степени гибкости

В зависимости от того, как устанавливается валютный курс, возможны два крайних варианта: курс может быть жестко фиксирован либо может свободно плавать в зависимости от соотношения спроса на иностранную валюту и ее предложения.

По классификации, одобренной МВФ в 1982г., все валюты стран мира в зависимости от степени свободы изменения их курсов делятся на валюты с фиксированным курсом, валюты с ограниченно гибким курсом и валюты с плавающим курсом.

Фиксированный валютный курс – это система, при которой валютный курс фиксируется, а его изменения устраняются проведением государством стабилизационных мероприятий. Классической формой фиксированных курсов является валютная система "золотого стандарта", когда каждая страна устанавливает золотое содержание своей денежной единицы. Валютные курсы при этом представляют фиксированное соотношение золотого содержания валют.

Курс может фиксироваться одним из следующих способов:

- Фиксация курса национальной валюты — привязка курса национальной валюты к курсу наиболее значимых валют международных расчетов. Курс, фиксированный к доллару США имеют многие страны Латинской Америки, Африки.
- Использование валюты других стран в качестве законного платежного средства. Так, большинство республик бывшего СССР в 1992 - 1994 гг. использовали российский рубль в качестве законного платежного средства.
- Фиксация курса национальной валюты к валютам других стран - главных торговых партнеров. Например Бутан к индийской рупии, Намибия, Свазиленд - до южноафриканского раунда.

- Фиксация курса национальной валюты к коллективным валютным единицам, например, к СДР (Ливия, Мьянма, Сейшельские острова).

Ограниченно гибкий валютный курс — официально установленное соотношение между национальными валютами, допускающее небольшие колебания валютного курса в соответствии с установленными правилами.

Такой курс может устанавливаться следующими основными способами:

- Ограниченно гибкий курс к одной валюте — ограничение колебаний валютного курса определенными пределами (например, $\pm 7,25\%$) от фиксированного паритета к какой-либо иностранной валюте. Например, к доллару США (используется в Объединённых арабских эмиратах, Бахрейне, Катаре, Саудовской Аравии);

- Ограниченно гибкий курс в рамках совместной политики — совместное плавание национальных валют в пределах $2,25\%$ от центрального расчетного курса.

Например, 10 стран ЕЭС в 1990-х гг. ограничивали отклонение валютного курса пределами $\pm 2,25\%$ центрального расчетного курса.

Плавающий валютный курс – это курс, свободно изменяющийся под воздействием спроса и предложения, на который государство 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.

Известны его следующие разновидности:

- **Корректируемый валютный курс** — курс, автоматически изменяемый в соответствии со сменой определенного набора экономических показателей. Например, текущий валютный курс может автоматически изменяться, например вслед за изменением уровня инфляции в данной стране — основном торговом партнере.

- Управляемо плавающий валютный курс — это курс, устанавливаемый центральным банком, а не валютным рынком, но с частым его изменением. Причем эти изменения не носят автоматического характера и принимают во внимание такие широкие макроэкономические показатели, как состояние платежного баланса страны, объемы международных резервов, развитие параллельного рынка валюты.

- Независимо плавающий валютный курс — это курс, определяемый на основе соотношения спроса и предложения на валюту на валютном рынке при невмешательстве государства в этот процесс.

Плавание может быть «чистым» – курсообразование без вмешательства Центрального банка в валютный рынок, или «грязным» – при активных интервенциях Центрального банка.

Гибридные виды валютного курса

По меньшей мере с начала 50-х гг. не утихает дискуссия о том, какой курсовой политики — свободно плавающих курсов или регулируемых курсов — должны придерживаться государства. Одна из причин неоднозначности ответа на этот вопрос заключается в том, что фиксированный курс может быть оптимальным вариантом для взаимоотношений стран с примерно одинаковыми уровнями экономического развития и темпами инфляции, жестко координируемой денежной и фискальной политикой, но абсолютно невыгодным для отношений с другими странами.

В результате родилась концепция оптимального валютного пространства.

В 1961 г. лауреат Нобелевской премии Роберт Манделл обосновал теорию оптимального валютного пространства.

Оптимальное валютное пространство — поддержание фиксированного валютного курса между ограниченной группой стран и плавающего валютного курса с остальными странами.

Оптимальным может считаться пространство между странами, входящими в интеграционное объединение, находящееся на высоком уровне зрелости.

Пример – страны Евросоюза до введения евро. Чем выше уровень интеграции, тем более жесткая фиксация курсов. Общую валюту можно рассматривать как крайнюю степень жесткой фиксации.

Другим вариантом валютного курса, регулируемого, но менее жестко, чем в случае **оптимальных валютных пространств**, является искусственное его поддержание в рамках целевых зон, определенных правительством.

Целевые зоны — параметры валютного курса, к которым страна считает необходимым стремиться.

Частным случаем целевой зоны является ограничение колебаний валютного курса определенными границами в рамках **валютного коридора** (установленные пределы колебания валютного курса, которые государство обязуется поддерживать)

Даже относительно свободное плавание курсов большинства валют друг к другу не означает полного государственного невмешательства в валютный курс. Практически все страны индивидуально или скоординировано используют механизмы денежной политики для воздействия на валютный курс в необходимом направлении.

В результате этого валютный курс определяется уже не только соотношением спроса и предложения на валюту, но и решениями денежных властей, плавание валют оказывается "грязным", а сам валютный курс осуществляет "грязное плавание".

Управляемое плавание — политика управления валютным курсом с помощью валютных интервенций, предусматривающих скупку или продажу иностранной валюты.

Преимущество управляемого плавания как способа влияния на валютный курс заключается в том, что правительство не связано никакими

обязательствами по поддержанию курса и может проводить ту политику в этой сфере, которая наиболее оптимальна для существующей в экономике ситуации.

Недостаток такой политики состоит в том, что страны — торговые партнеры могут преследовать различные цели в своей валютной политике.

Валютная политика – совокупность мероприятий в сфере денежного обращения и валютных отношений, осуществляемых государствами, центральными банками и международными финансовыми органами.

Прямое валютное регулирование - совокупность законодательных и административных действий власти, определяющие порядок проведения операций с валютными ценностями.

Косвенное валютное регулирование - совокупность экономических методов воздействия на участников внешнеэкономических связей путем создания у них экономической заинтересованности в осуществлении определенных валютных операций.

Дисконтная валютная политика - манипулирование ставкой банковского процента.

Изменение процентных ставок в стране воздействует при прочих равных условиях на международное движение капиталов, прежде всего краткосрочных.

В принципе, повышение процентной ставки стимулирует приток иностранных капиталов (курс национальной валюты растет), а ее снижение поощряет отлив капиталов (курс национальной валюты падает).

Девизная – купля-продажа иностранной валюты с помощью валютных интервенций и валютных ограничений.

Валютные интервенции оказывают прямое влияние на курс национальной валюты, приводят к увеличению или уменьшению денежной массы страны.

Когда Центральный банк покупает иностранную валюту, происходят увеличение денежной массы страны и курс национальной валюты падает и наоборот.

Множественная валютная практика – законодательно установленное использование различных эффективных курсов национальной валюты в зависимости от видов валютных операций, участников этих операций, валют, в которых они осуществляются.

Множественность валютных курсов заключается в том, что отдельные страны используют специальные валютные курсы, которые могут быть установлены на базе основного курса или без связи с ним.

Параллельное обращение валют — использование одной или нескольких иностранных валют в денежной системе государства наряду с национальной валютой, признаваемой законным платежным средством.

Параллельное обращение может иметь следующие конкретные формы:

- Долларизация (dollarization) — использование иностранной валюты в качестве средства обращения, единицы расчета и средства сбережения.

- Валютное замещение (currency substitution) — использование иностранной валюты только в качестве средства обращения.

Рынок “FOREX” — сокращение от англ. FOReign EXchange, что переводится как «международный валютный обмен».

Главный принцип на FOREX заключается в обмене одной валюты на другую. При этом курс одной валюты относительно другой определяется очень просто: спросом и предложением – обмен, на который согласны обе стороны.

- Торговля происходит по телефону и через терминалы компьютера одновременно в сотнях банках во всем мире
- Обменные операции не прекращаются в течение всей рабочей недели, рынок работает 24 часа в сутки

- FOREX объединяет четыре региональных рынка: азиатский, европейский, американский, австралийский

Можно также выделить несколько основных валютных зон мирового валютного рынка

- **долларовая зона** - страны Америки во главе с США; ○ **стерлинговая зона** - Великобритания и ее бывшие колонии; ○ **йеновая зона** - страны Азии во главе с Японией;
- **зона марки** - страны Западной, Центральной и частично Восточной Европы во главе с Германией. Теперь эту зону можно выделить в **зону евро** в связи с введением единой европейской валюты К основным операциям Forex относятся:
 - ❖ купля-продажа валют,
 - ❖ конверсия (обмен) одних валют на другие,
 - ❖ кредитование каким-либо видом валют на определенных условиях,
 - ❖ операции по купле-продаже производных финансовых инструментов (дериватив), таких как фьючерсы и опционы на валюту.

Фьючерс — это договоренность (контракт) между продавцом и покупателем о поставке базового актива через оговоренный период времени и по заранее определенной цене. Главное: фьючерс подразумевает обязательства для обеих сторон: продавец обязан продать, а покупатель купить выбранный актив на оговоренных условиях.

Опцион — это договор, по которому покупатель опциона получает право купить/продать какой-либо актив (товар, ценная бумага, валюта и др.) в определенный момент времени по заранее обусловленной цене.

Главное: это обязательство одной стороны и право другой.

Основными участниками рынка Forex являются:

- банки;
- международные корпорации,
- брокерские конторы,
- небольшие фирмы
- частные инвесторы.

Однако определяющим для движения цены являются действия ведущих мировых государств.

Коммерческие банки являются самыми активными участниками рынка Forex.

Основные валюты: доллар США, Евро, японская йена, швейцарский франк, английский фунт стерлингов.

К несомненному достоинству рынка Форекс можно отнести принцип маржинальной торговли (margin trade). Суть данного принципа состоит в том, что клиенту для совершения торговых операций предоставляется кредитное плечо в 50, 100 или иногда более раз превышающее его средства. Таким образом, участник рынка, обладающий даже скромными суммами, может совершать весьма солидные сделки.

Выбор кредитного плеча, очень важный момент, оно может как увеличить ваш доход от сделки, так и слить полностью весь ваш депозит. Плечо выбирается в зависимости от размера депозита.

Использовать в торговле большое кредитное плечо нужно с очень большой осторожностью и при этом тщательно следить за размером залога, а открывать позиции следует небольшими лотами.

Всегда нужно помнить, что риск торговли будет расти прямо пропорционально росту маржинальных средств.

Тема 5. Международные кредиты.

Кредит - это:

- Экономические отношения
- Движения ссудного капитала
- Особая форма движения денег на началах возвратности, срочности, платности в интересах общественных отношений

Структура кредита

Заемщик

сторона кредитных отношений, получающая кредит и обязанная

возвратить полученную ссуду

Кредитор

сторона кредитных отношений, предоставляющая ссуду

Ссуженная стоимость

объект кредитной сделки, по поводу которого возникают кредитные отношения. Обладает добавочной потребительской стоимостью.

Международный кредит

– это международное перемещение финансовых требований, потоки между кредиторами и заемщиками в различных странах или финансовые потоки между собственниками и предприятиями, которыми они владеют за рубежом, с целью получения процента или дивиденда

Международный кредит плюсы и минусы

+++ стимулирует ускорение развития производительных сил, расширение процесса производства, внешнеэкономическую деятельность,

--- обостряет противоречия рыночной экономики, форсируя перепроизводство товаров, усиливая диспропорции общественного воспроизводства и конкурентной борьбы за рынки сбыта, сферы приложения капитала и источники сырья.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ КРЕДИТ КЛАССИФИКАЦИЯ

ПО НАЗНАЧЕНИЮ

- **коммерческие кредиты**, обслуживающие международную торговлю товарами и услугами;
- **финансовые кредиты**, используемые для инвестиционных объектов, приобретения ценных бумаг, погашения внешнего долга, проведения валютной интервенции центральным банком;
- **промежуточные кредиты** для обслуживания смешанных форм экспорта капиталов, товаров, услуг (например, инжиниринг)

ПО СРОКАМ

- 1) ***сверхсрочные*** — международные кредиты до трех месяцев (суточные, недельные, сроком до трех месяцев);
- 2) ***краткосрочные*** — международные кредиты сроком от трех месяцев до одного года
- 3) ***среднесрочные*** — международные кредиты на срок от одного года до пяти лет;
- 4) ***долгосрочные*** — международные кредиты на срок свыше пяти лет.

ПО ТЕХНИКЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ

- **наличные кредиты**, зачисляемые на счет заемщика;
- **акцептные в форме акцепта тратты** (согласия платить) импортером или банком;
- **деPOSITные сертификаты**;
- **облигационные займы**;
- **синдицированные** (консорциональные) - предоставляемые на длительный срок значительные суммы с привлечением большого числа участников кредитования (синдикатов).

По видам

Товарная форма кредита предоставляемые в основном экспортерами своим импортерам

(продажа в кредит)

Денежная (валютная) форма кредита

В займы предоставляются временно свободные денежные средства.

Используется как государством, так и физическими лицами как внутри страны, так и во внешнеэкономическом обороте.

По валюте займа:

- 1) **международный кредит в валюте кредитора;**
- 2) **международный кредит в валюте страны-должника;**
- 3) **международный кредит в валюте третьей страны (широко используемой валюты);**
- 4) **международный кредит в международных денежных единица**

По категории кредитора

1. **Фирменный (частный) кредит** — международный кредит, предоставляемый фирмой одной страны фирме другой страны.
2. **Банковский кредит** — международный кредит, который предоставляется банком одной страны банку или коммерческой фирме другой страны (форфейтинг, факторинг, лизинг и др.)
3. **Кредиты международных финансовых организаций** (Международного валютного фонда. Международного банка реконструкции и развития).
4. **Межгосударственные кредит** — предоставляется правительством одной страны правительству другой страны.

Есть еще **брокерские** (брокеры заимствуют средства у банков, роль последних уменьшается); и **смешанные**, с участием частных предприятий, в том числе банков, и государства

Специфические формы кредитного обслуживания

операции по

□ лизингу,

□

факторин

гу,

□ форфетир

ованию

Лизинг

это форма кредитования, при которой определенное имущество предоставляется во временное пользование и владение за плату.

Основное отличие лизинговой операции: возможность последующего выкупа используемого имущества с учетом внесенных платежей.

Объект лизинговой сделки выбирается лизингополучателем, а лизингодатель приобретает оборудование за свой счет.

По истечении срока лизинга клиент может продолжать аренду на льготных условиях или купить имущество по остаточной стоимости. В мировой практике лизингодатель обычно лизинговая компания, а не коммерческий банк.

Сделка, в которой лизинговая компания покупает оборудование у национальной фирмы, а затем предоставляет его в аренду за границу арендатору, называется экспортным лизингом. При закупке оборудования у иностранной фирмы и предоставлении его в аренду отечественному арендатору сделка называется импортным лизингом.

Факторинг

Продавец может получить деньги еще до того, как ему заплатит покупатель. Это не фантастика, а факторинг.

Факторинг – услуга для производителей и поставщиков, которые продают товары с отсрочкой платежа. Производители обращаются к факторам

– банкам, микрофинансовым организациям или специальным факторинговым компаниям. А те оплачивают счета вместо покупателей под небольшой процент.

В сделке участвуют трое:

Кредитор – продавец – продает товар или услугу под отсроченный платеж.

Дебитор – клиент – покупает товар или услуги под отсроченный платеж.

Фактор – банк – покрывает дебиторскую задолженность под небольшой процент.

Цессия (это просто уступка требования) — обязательный элемент факторинга: за оказанные услуги клиент уступает фактору денежные требования.

Но факторинг не ограничивается цессией. Кроме цессии факторинг включает в себя элементы других договоров: займа, купли-продажи, оказания услуг.

При цессии допустима уступка как денежных, так и неденежных требований, например можно уступить право забрать товары со склада продавца.

При факторинге же допускается только уступка требований заплатить деньги.

Форфейтинг

Сущность форфейтинга заключается в том, что у экспортера специализированная компания покупает кредитные обязательства импортера. В основном эти обязательства оформляются в виде векселей.

Т.е. финансовые требования продавца к покупателю переходят к форфейтеру. Он также берет на себя риски, которые связаны с задолженностью, покупает долг и выплачивает экспортеру всю сумму задолженности. При этом поставщик вознаграждает его суммой, которая указана в договоре.

После того, как наступит время расплаты по долговым обязательствам, импортер (покупатель) будет платить по векселю не экспортеру (продавцу), а форфейтеру. Срок действия соглашения может длиться от 180 дней до 7 лет.

Сравнение факторинга и форфейтинга

Сходство:

- Привлечение к сделке третьих лиц.
- Финансирование третьим лицом одной из сторон сделки.
- Финансирование в обоих случаях осуществляется за счет уступки прав требования.

Различия:

- Факторинг подразумевает уступку денежного требования. Форфейтинг — долговые обязательств.
- Факторинг используется на внутреннем и международном рынке. Форфейтинг — на международном рынке.
- При факторинге может применяться регресс (риск невозврата финансирования принимается на обе стороны контракта – продавца и покупателя). Форфейтинговые сделки оформляются без регресса.
- Факторинг применяется как для больших, так и для маленьких контрактов. Форфейтинг — используется в крупных сделках, когда векселя покупателя охотно принимаются банками.

Мировой кредитный рынок – это особая сфера рыночных отношений, где осуществляется движение капитала между странами на условиях возвратности, платности и формируется спрос и предложение на кредитные ресурсы

Нормальные условия функционирования международного кредита означают:

- стабильность и предсказуемость развития международной экономики;

- выполнение заемщиками своих обязательств, полная оплата ими своих долгов.

Тема 6. Управление внешнеэкономической деятельностью.

Развитие внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь ориентируется на решение следующих задач:

- ◆ Интеграцию страны в мировую экономику
- ◆ Развитие экономического и политического союза с Россией
- ◆ Выравнивание сальдо внешнеторгового и платежного балансов
- ◆ Совершенствование структуры внешней торговли в товарном и географическом аспектах
- ◆ Выход на новые международные рынки и диверсификация экспорта на освоенных рынках
- ◆ Сохранение экономической, экологической безопасности страны
- ◆ Проведение переговоров по вступлению Республики Беларусь в ВТО

Республика Беларусь с 1992 года является членом следующих международных финансовых организаций:

- ◆ **Международного валютного фонда (МВФ)**
- ◆ **Группы Всемирного банка, в том числе**
Международного банка реконструкции и развития (МБРР);
Международной финансовой корпорации (МФК);
Многостороннего агентства по гарантиям инвестиций (МАГИ);
Международного центра по урегулированию инвестиционных разногласий (МЦУИР).
- ◆ **Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР) Органы Государственного управления ВЭД.**

1. Президент Республики Беларусь

2. Законодательная власть – Национальное собрание (Совет Республики и

Палата представителей)

3. Исполнительная власть – Правительство (Совет Министров Республики Беларусь)

4. Судебная власть – Суды Республики Беларусь

Общее руководство внешнеэкономической деятельностью осуществляет *Правительство*.

В качестве его постоянного органа функционирует Валютно-кредитная комиссия (ВКК), которая рассматривает стратегические вопросы развития ВЭД, решает вопросы использования валютных средств, выдачи государственных гарантий под иностранные кредиты и т.д.

МИНИСТЕРСТВО ЭКОНОМИКИ

Перспективные вопросы развития ВЭД, ее роли в осуществлении структурной политики разрабатывает *Министерство экономики*, которое является центральным органом исполнительной власти, осуществляющим государственную экономическую политику в области ВЭД.

- разрабатывает с участием заинтересованных министерств предложения по формированию внешнеэкономической политики, развитию ВЭД, в том числе с государствами – участниками СНГ и другими бывшими республиками, взаимовыгодного торгового и экономического сотрудничества с ними; определяет ресурсные возможности осуществления внешнеэкономических операций по важнейшим товарам и услугам, объемы валютных поступлений и платежей;
- подготавливает предложения по заключению межправительственных договоров по вопросам ВЭД, включая объемы и номенклатуру взаимных поставок продукции, а также предложения по механизму регулирования ВЭД;

- определяет в установленном порядке квоты экспортных поставок стратегических видов сырья и продукции, согласовывает вопросы экономического сотрудничества с зарубежными странами;
- участвует в разработке направлений использования централизованных валютных ресурсов, валютно-кредитной политики, в формировании платежного баланса, организует работу по привлечению и использованию в экономике Беларуси иностранных кредитных ресурсов, формирует товарное наполнение кредитов, получаемых под правительственные гарантии, вносит предложения о размерах экспортных и импортных тарифов и пошлин;
- участвует в установленном порядке в согласовании вопросов ВЭД с торгово-экономическими союзами, международными экономическими и финансовыми организациями; в пределах своей компетенции организует работу межправительственных комиссий.
- при разработке проблем инвестиционной политики дает предложения по привлечению иностранных инвесторов. Минэкономики вносит в МИД предложения по формированию состава экономических служб посольств и других дипломатических представительств Беларуси за рубежом.

МИНИСТЕРСТВО ФИНАНСОВ

Министерство финансов (Минфин) и Национальный банк, которые определяют порядок финансирования и кредитования ВЭД, издают нормативные документы по этим вопросам. Минфин регулирует вопросы налогообложения при осуществлении ВЭД.

Нацбанк является основным органом, регулирующим валютные операции в стране, определяющим порядок валютных операций, связанных с движением капитала, порядок функционирования валютных бирж и др.

Основные цели деятельности Национального банка

- защита и обеспечение устойчивости белорусского рубля, в том числе его покупательной способности и курса по отношению к иностранным валютам;
- развитие и укрепление банковской системы Республики Беларусь;
- обеспечение эффективного, надежного и безопасного функционирования платежной системы и др.

Функции Национального банка

- разрабатывает и совместно с Правительством Республики Беларусь проводит единую денежно-кредитную политику Республики Беларусь
- осуществляет эмиссию денег;
- является для банков кредитором последней инстанции, осуществляет их рефинансирование;
- **осуществляет валютное регулирование;**
- **организует и осуществляет валютный контроль как непосредственно, так и через уполномоченные банки в соответствии с законодательством Республики Беларусь;**
- осуществляет эмиссию ценных бумаг Национального банка;
- **организует эффективное, надежное и безопасное функционирование системы межбанковских расчетов;**
- консультирует, кредитует и выполняет функции финансового агента Правительства Республики Беларусь и местных исполнительных и распорядительных органов по вопросам исполнения республиканского и местных бюджетов
- осуществляет государственную регистрацию банков и небанковских кредитно-финансовых организаций, производит выдачу им лицензий на осуществление банковских операций;

- осуществляет регулирование деятельности банков и небанковских кредитно-финансовых организаций по ее безопасному и ликвидному осуществлению и надзор за этой деятельностью;
- **устанавливает порядок осуществления банковских операций;**
- **регистрирует ценные бумаги банков и небанковских кредитно-финансовых организаций в соответствии с законодательством ;**
- разрабатывает и утверждает методику бухгалтерского учета и отчетности для банков и небанковских кредитно-финансовых организаций;
- определяет порядок проведения безналичных и наличных расчетов в Республике Беларусь;
- осуществляет операции, необходимые для выполнения основных целей деятельности Национального банка;
- **принимает участие в разработке прогноза платежного баланса Республики Беларусь и организует составление платежного баланса Республики Беларусь;**
- **создает золотовалютные резервы, в том числе золотой запас, и управляет ими;**
- устанавливает цены купли-продажи драгоценных металлов и драгоценных камней при осуществлении банковских операций;
- **организует инкассацию и перевозку денежной наличности, валютных и других ценностей;**
- осуществляет контроль за обеспечением безопасности и защиты информации в банковской системе;
- **заключает соглашения с центральными (национальными) банками и кредитными организациями иностранных государств;**

- дает согласие на осуществление банками и небанковскими кредитнофинансовыми организациями операций с ценными бумагами;
- выполняет другие функции в соответствии с настоящим Кодексом и иными законодательными актами Республики Беларусь.

ПОСОЛЬСТВА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Основные задачи и функции:

- представительство Республики Беларусь в государстве пребывания; обеспечение национальных интересов, реализация внешнеполитического и внешнеэкономического курса Республики Беларусь в государстве пребывания;

- выполнение поручений Президента Республики Беларусь, Правительства Республики Беларусь, МИДа, а также согласованных с МИДом и направленных через МИД поручений других государственных органов и запросов государственных органов и организаций;

- сбор информации о государстве пребывания, анализ отношений

Республики Беларусь с этим государством, его внешней и внутренней политики, положения в мировом сообществе, а также изучение деятельности других государств, международных организаций и межгосударственных образований в регионе государства пребывания; и др.

- обеспечение дипломатическими средствами развития сотрудничества Республики Беларусь с государством пребывания в политической, торговоэкономической, научно-технической, культурной и других областях, представляющих взаимный интерес, оказание содействия государственным органам и при необходимости организациям Республики Беларусь в установлении контактов с государственными органами, общественными объединениями и представителями деловых кругов государства пребывания;

- получение в установленном порядке от государственных органов, а также организаций документов, справочных и иных материалов, необходимых для решения вопросов, входящих в компетенцию Посольства, передача в установленном порядке информации указанным органам и организациям;

- поддержание контактов с государственными органами государства пребывания, общественными объединениями, деловыми, научными и культурными кругами, средствами массовой информации, представителями дипломатического корпуса в государстве пребывания;

- распространение в государстве пребывания официальной информации о внешней и внутренней политике Республики Беларусь, ее социальноэкономической, культурной и научной жизни;

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТАМОЖЕННЫЙ КОМИТЕТ

- Организация таможенного контроля. *Непосредственно таможенный контроль на местах осуществляется таможенными учреждениями (таможнями, таможенными постами) и таможенными уполномоченными*
- издает нормативные акты по таможенным вопросам, обязательные для находящихся на территории Беларуси иностранных юридических и физических лиц.

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ПОГРАНИЧНЫЙ КОМИТЕТ

- проведение государственной пограничной политики и обеспечение пограничной безопасности;
- организация охраны Государственной границы Республики Беларусь (далее — Государственная граница);
- осуществление руководства органами пограничной службы;
- организация взаимодействия и координация деятельности государственных органов и иных организаций в области проведения

государственной пограничной политики и обеспечения пограничной безопасности;

- участие в решении задач по обороне Республики Беларусь;
- организация пропуска через Государственную границу физических лиц, а также в пределах своей компетенции транспортных средств;
- предупреждение и пресечение правонарушений, создающих угрозу пограничной безопасности;
- всестороннее обеспечение оперативно-служебной и иной деятельности органов пограничной службы;
- реализация государственной политики в области идеологии и работы с кадрами в органах пограничной службы;
- выполнение иных задач, предусмотренных законодательными актами.

БЕЛОРУССКАЯ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА

создана предприятиями и организациями для содействия развитию их ВЭД и представления их интересов как в стране, так и за рубежом.

При ТПП функционируют Арбитражный суд

Основными направлениями деятельности ТПП являются:

- консультационно-посредническая деятельность,
- информационное обслуживание,
- товарное кодирование,
- сотрудничество с организациями деловых кругов зарубежных стран,
- выставочная работа,
- патентование изобретений,
- экспертиза экспортных товаров,
- внешнеэкономическая реклама и др.

ТОРГОВЫЕ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА ЗА РУБЕЖОМ

Основные задачи :

- представление государственных интересов в странах пребывания по всем вопросам ВЭД и обеспечение их защиты;
- проведение эффективной внешнеэкономической политики;
- содействие развитию экономических связей между РБ и странами пребывания, улучшение структуры взаимной торговли;
- контроль за соблюдением государственных интересов всеми белорусскими участниками ВЭД, координирование их деятельности в стране пребывания. Защита в этих странах интересов предприятий и организаций РБ;
- наблюдение за исполнением заключенных между РБ и страной пребывания международных договоров по вопросам ВЭД, в том числе торгового, промышленного, экономического и технического сотрудничества, участие в разработке предложений и переговорах по заключению таких договоров.

Тема 7. Регулирование внешнеэкономической деятельностью.

Международно-правовые акты подразделяются на:

- ***Диспозитивные***

В рамках которых субъекты международного права могут самостоятельно (по своему усмотрению) выбирать варианты своего поведения, не выходя при этом за пределы нормативного правового регулирования нормативных правовых актов, имеющих высшую юридическую силу.

Так, большинство обязательств, закрепленных в Венских конвенциях 1969 г. и 1986 г., регулируются диспозитивными нормами, что вытекает из содержания и структуры статей конвенций. Типичным является использование формулировки «если договор не предусматривает иное», допускающей возможность другой трактовки правила, следующей за такой формулировкой.

- ***Императивные.***

Императивные нормы - это нормы высшей юридической силы. Обязательность этих норм распространяется на всех субъектов международного права во всех сферах сотрудничества.

Отличительной особенностью императивных норм является также их обычно-правовое происхождение. Пример: принципы и нормы, закрепляющие исторически сложившиеся общепризнанные моральные стандарты мирового сообщества (принципы справедливости, добросовестности, не злоупотребления правом); принципы и нормы, закрепляющие достигнутый уровень гуманности, касающийся соблюдения прав человека, национальных меньшинств, коренных народов, защиты жертв вооруженных конфликтов, запрещения применения оружия массового уничтожения и др.

Международное внешнеэкономическое право – совокупность принципов и норм, регулирующих отношения между государствами и другими субъектами международного права.

Международное регулирование внешнеэкономических отношений осуществляется на основе:

- 1) международных договоров (конвенций);
- 2) международных обычаев
- 3) решений (рекомендаций, постановлений) международных организаций;
- 4) решений межгосударственных экономических конференций;

МЕЖДУНАРОДНЫЕ КОНВЕНЦИИ

международное соглашение, устанавливающее взаимные права и обязанности государств, ратифицировавших его.

Это международные соглашения, регулирующие отношения между государствами в какой-либо специальной области (конвенция по морскому праву, связанная с освоением космоса, направленная на защиту прав человека и

др.)

Принцип международных конвенций

- **состоит в унификации правовых норм с целью единообразного применения тех или иных способов регулирования международной деятельности.**
- **они имеют *диспозитивный характер* и могут приниматься отдельными странами с оговорками.**
- **международные конвенции вступают в силу после ратификации определённым количеством стран-участниц.**

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОБЫЧАЙ

правило, сложившееся в результате длительного применения в отношениях между всеми или некоторыми государствами, но не закреплённое в международном договоре.

Международный обычай должен отвечать таким признакам, как:

- 1) длительность существования;
- 2) устойчивость в практике;
- 3) признание государствами этого правила поведения в качестве общеобязательной нормы.

Существуют области, где обычаи занимают особое место, т. к. традиционно эти отношения регулировались обычным правом (это международная торговля, мореплавание, кредитно-расчётные отношения).

ТРИ ГРУППЫ МЕЖДУНАРОДНО-ПРАВОВЫХ АКТОВ

- *многосторонние,*
- *двусторонние*
- *региональные.*

Многосторонние международные договоры (конвенции)

В сфере ВЭД устанавливают, что страны, являющиеся их участницами, применяют единые правовые нормы при регулировании внешнеэкономических правоотношений, описанных в данных конвенциях.

Двусторонние международные договоры

Заключаемые между двумя субъектами международного права - странами, или объединениями стран по принципу взаимности (*reciprocity*), направленные на урегулирование между ними отношений. Основные вопросы, касаются устранения двойного налогообложения, установления режима внешней торговли, транспортных перевозок и др.

Право региональных договорных объединений

Во взаимоотношениях Беларуси с отдельными странами параллельно действуют условия конвенций и двусторонних договоров. Среди последних параллельно действуют договоры с *региональными объединениями* (СНГ, ЕС и др.) и странами-участницами этих объединений.

Представляет собой комплекс нормативных актов, регулирующих внутренние правоотношения между государствами, объединившимися по территориально-экономическому признаку (н-р, таможенный союз).

Государственное регулирование внешнеторговой деятельности осуществляется посредством:

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

Механизм государственного регулирования *представляет собой совокупность* 2-х составляющих:

1. Институты, осуществляющие государственное регулирование ВЭД

- уполномоченные государственные органы

- различные негосударственные институты

2. **Формы, методы и инструменты государственного регулирования ВТД** **Экономические инструменты** – инструменты, воздействующие через стоимостные показатели: таможенные пошлины и таможенные сборы, налогообложение экспортно-импортных операций, тарифные льготы и др.

Административные средства: квотирование, лицензирование, установление запретов, предписания санитарного и ветеринарного характера, технические стандарты и др.

Таможенно - тарифное регулирование

Метод государственного регулирования внешней торговли товарами, осуществляемый путем установления, введения, изменения и прекращения действия таможенных пошлин на товары, перемещаемые через таможенную границу Республики Беларусь.

Цели применения:

- регулирования внешней торговли товарами;
- для защиты внутреннего рынка;
- стимулирование прогрессивных структурных изменений в экономике

Функции

- **протекционистская** - защита отечественных производителей;
- **фискальная** – поступление средств от взимания таможенных платежей в бюджет;
- **регулирующая** – регулирование количества и качества ввозимых/вывозимых товаров.

Таможенные платежи – это пошлины, сборы, налоги, взимаемые в республиканский бюджет таможенными органами;

Для целей исчисления таможенных платежей применяются ставки, соответствующие наименованию и (или) классификации товаров в соответствии с Таможенным тарифом Республики Беларусь (гармонизированной с ТН ВЭД), иными законами и (или) актами Президента Республики Беларусь.

Основой для расчета таможенных пошлин являются ставки установленные Указом Президента РБ от 31.12.2007 № 699"Об утверждении ставок ввозных таможенных пошлин",

- адвалорные – в % от таможенной стоимости;
- специфическая – в установленном размере за облагаемую единицу измерения - в евро;
- комбинированные – например 20% но не < 10 евро

Таможенные сборы – плата за совершение юридически значимых действий со стороны таможенных и иных органов. Таможенные органы РБ могут взимать следующие таможенные сборы:

- 1) за таможенное оформление
- 2) за таможенное сопровождение товаров
- 3) за принятие таможенными органами предварительного решения
- 4) за выдачу марок, выдачу знаков для обозначения товаров и др.

Виды таможенных сборов, а также порядок их взимания и ставки предусмотрены указом Президента от 13.07.2006 «О таможенных сборах».

Акциз – косвенный налог, который входит в состав цены отдельных товаров (подакцизные товары). Акциз может взиматься как с отечественных, так и с иностранных товаров.

Перечень подакцизных товаров приведен в Налоговом кодексе РБ (особенная часть) от 29.12.2009 №71-3 (ст.111)

Ставки установлены Указом Президента РБ от 31.12.2019 г. № 503.

Налог на добавленную стоимость представляет собой форму изъятия в бюджет некоторой части добавленной стоимости, создаваемой на всех стадиях производства.

В соответствии с Налоговым кодексом РБ:

- 10% (в отношении продовольственных товаров и товаров для детей по перечням, определенным постановлением Совета Министров РБ от 09.02.2000 № 175)
- 20% (в отношении остальных товаров) от таможенной стоимости ввозимых товаров, к которой добавляются подлежащие уплате таможенные сборы за таможенное оформление, таможенная пошлина и сумма акциза по подакцизным товарам.

Нетарифное регулирование

Введение количественных и (или) иных ограничений внешней торговли товарами исходя из интересов экономической политики Республики Беларусь (меры экономической политики) или по основаниям неэкономического характера. Устанавливаются Президентом Республики Беларусь или по его поручению Правительством Республики Беларусь

Некоторые случаи применения нетарифных методов:

- различия между внутренними и мировыми ценами и несоответствие их структуры по ряду основных товаров белорусского экспорта;
- дефицит сырьевых и иных товаров на внутреннем рынке;
- защита общественной морали, правопорядка, охрана жизни и здоровья граждан, окружающей среды, животных и растений;
- обеспечение обороны страны и безопасности государства;
- необходимость выполнения международных обязательств, принятых на себя Республикой Беларусь

Эффективность нетарифных методов регулирования торговли:

- ❖ они не связаны какими-либо международными обязательствами и методика их применения полностью регулируется национальными государственными органами;
- ❖ они более удобны в достижении искомого результата во внешнеэкономической политике;
- ❖ они позволяют учесть конкретную ситуацию и применить адекватные меры защиты национального рынка в рамках конкретно определенного срока;
- ❖ они не являются дополнительным налоговым бременем для населения.

Пять основных групп нетарифных ограничений

- количественные ограничения импорта и экспорта;
- таможенные и административные импортно-экспортные формальности;
- стандарты и требования к качеству товаров;
- ограничения, заложенные в механизме платежей;
- участие государства во внешнеторговых операциях

К количественным ограничениям импорта и экспорта относят:

- Квотирование
- Лицензирование
- Декларирование
- Добровольные ограничения экспорта и соглашения об упорядочении рынка
- Эмбарго

Таможенные и административные импортно-экспортные формальности

- Антидемпинговые пошлины
- Методы оценки таможенной стоимости товаров
- Требования о содержании местных компонентов

- Таможенные и консульские формальности
- Товаросопроводительные документы и другие

Демпинг – это импорт товара на таможенную территорию Беларуси по цене ниже **нормальной стоимости** такого товара. Нормальная стоимость товара – это цена товара на внутреннем рынке экспортёра при обычном ходе торговли

Механизм платежей

К ним относят: импортные депозиты, механизм установления валютных курсов, пограничный налоговый режим и скользящие сборы.

Импортный депозит – предварительный залог, который импортер должен внести в свой банк перед закупкой иностранного товара.

Государственные закупки

Требует от предприятий и государственных органов покупать определенные товары только у национальных фирм.

В сочетании с лозунгом «покупай все отечественное» это создает большие трудности для импорта.

Выделяют два основных направления, по которым развивается система регламентирования государственных закупок: создание дискриминационного режима в области цен для иностранных экспортеров и формирование системы предписаний, определяющих условия, на которых заказ может быть выдан иностранному поставщику

«Вспомогательные» методы государственного регулирования - меры экономического и административного характера:

- кредитование участников внешнеторговой деятельности;
- функционирование систем гарантий и страхования экспортных кредитов;
- организация торговых выставок и ярмарок;

- проведение кампаний по продвижению белорусских товаров, услуг, интеллектуальной собственности на мировые рынки;
- информационное обеспечение внешнеторговой деятельности.

Тема 8. Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности

Товарная номенклатура – это совокупность названий товаров, с которыми в своей профессиональной деятельности сталкиваются должностные лица таможенных органов и декларанты.

Существенными характерными чертами товара, перемещаемого через таможенную границу, являются его материально-вещественная форма и транспортабельность.

Классификатор – это систематизированный перечень классифицируемых объектов, позволяющий находить место каждому объекту и присваивать ему определенное условное обозначение, называемое кодом.

Товарная номенклатура фактически является классификатором товаров. ТН ВЭД – это товарный классификатор, предназначенный для классификации товаров в таможенных целях.

(В ТН ВЭД множество (любые движимые товары, участвующие во внешнеторговом обороте, перемещаемые через таможенную границу) разделены на подмножества (разделы, группы, подгруппы, позиции и т.д.) в соответствии с определенной системой классификации). Назначение ТН ВЭД

- Обеспечение классификации всех товаров, обращающихся во внешнеторговом обороте;
- Использование единого понятийного аппарата, облегчающего деятельность таможенных органов, экспертов, производителей, экспортеров, импортеров и перевозчиков товаров;
- Осуществление сопоставления статистических данных внешней торговли;

- Стандартизация внешнеторговой документации;
- Унификация коммерческих и таможенных документов.

Сфера применения ТН ВЭД

1. Осуществление мер таможенно-тарифного регулирования внешнеторговой и иных видов внешнеэкономической деятельности

2. Нетарифное регулирование внешнеторговой и иных видов внешнеэкономической деятельности

3. Ведение таможенной статистики

ТН ВЭД имеет древовидную структуру кодов товаров: вначале более общие наименования товаров первого уровня, которые разделяются на более конкретные наименования второго уровня и т.д.

Каждый последующий уровень дает более конкретное описание товара относительно предыдущих наименований.

Объект классификации – все транспортабельные (движимые) товары международной торговли, перемещаемые через таможенные границы двух или более государств.

Разделение на подмножества произведено по определенной совокупности признаков. Для формирования каждого подмножества использовалась своя совокупность признаков.

Для осуществления государственного регулирования экспорта и импорта товаров в Евразийском экономическом союзе применяется международный классификатор – ТН ВЭД ЕАЭС.

В основу его построения заложен опыт международной торговли и положения Международной конвенции о Гармонизированной системе описания и кодирования товаров.

Гармонизированная система – это номенклатура, включающая в себя товарные позиции и субпозиции, относящиеся к ним цифровые коды, сгруппированные по определенным признакам в группы и разделы,

примечания, а также основные правила толкования Гармонизированной системы.

Первые шесть знаков кодового обозначения товара соответствуют номенклатуре ГС, седьмой и восьмой знаки – Комбинированной номенклатуре Европейского сообщества, девятый знак – ТН ВЭД СНГ. Десятый знак кода товара предназначен для детализации товаров на уровне ТН ВЭД ЕАЭС.

В ГС применяется «дефисная система» - проставление различного числа дефисов (черточек) перед наименованиями субпозиций.

Разное число дефисов соответствует глубине детализации. Дефисы показывают подчиненность наименований. Поиск кода товара ведется от меньшего числа черточек к большему.

ГС имеет субпозиции с одним или двумя дефисами.

Метод дифференцирования, используемый при построении товарной номенклатуры.

Из группы товаров выделяются некоторые виды (обычно те, которые имеют значительный объем в торговле) и поименовываются, а остальные виды включаются в более обобщенные группировки, которые называются «прочие» (иногда их называют «корзиночные позиции»).

Применение этого метода обеспечивает полноту данной товарной номенклатуры, а именно: любой товар внешнеторгового оборота может быть отнесен к определенной классификационной группировке; не поддающихся классификации товаров не существует.

Определение кода товара.

- Определение кода товара заключается в поэтапном нахождении такого описания товара, которому соответствует максимальное количество дефисов.

- На первом этапе определения кода необходимо выбрать товарную позицию – это самый главный этап при классификации товара. Для этого вначале определяем раздел и группу.
- Затем определяем соответствующее товару описание субпозиции (подсубпозиции) с одним дефисом.
- На следующем этапе определяется описание с 2-мя дефисами и т.д. до описания с максимальным количеством дефисов.

При классификации товара в соответствии с текстом товарной позиции необходимо знать, что в ГС.

Запятая между двумя частями данного текста означает, что характеристика товара «из черных металлов» относится ко всем изделиям, упомянутым до запятой, то есть как к самим цепям, так и к их частям.

Знак препинания «;» в тексте товарной позиции означает, что после него начинается описание совершенно новых товаров. Любая характеристика определенного товара, упомянутая до этого знака, не распространяется на товары, упомянутые после него, и наоборот. Таким образом, наличие «;» в наименовании товарной позиции имеет значение «.»

Основной принцип классификации товаров – принцип однозначности, или другими словами – отсутствие повторов.

Для соблюдения принципа однозначности в ГС были разработаны специальные положения – Основные правила интерпретации (ОПИ).

При классификации товаров в соответствии с ТН ВЭД ЕАЭС правила ОПИ ТН ВЭД применяются на каждом уровне определения классификационного кода товара.

Тема 9. Формы управления внешнеэкономической деятельностью на предприятии.

Классификация предприятий и организаций в сфере ВЭД

- По национальной принадлежности капитала и контролю
 - национальные
 - иностранные
 - смешанные
- По правовому положению
 - коммерческие организации, имеющие целью своей деятельности извлечение прибыли: хозяйственные товарищества и общества (ОАО, ОДО, ООО); производственные кооперативы; государственные муниципальные унитарные предприятия.
 - некоммерческие организации — осуществляют предпринимательскую деятельность лишь в рамках той цели, ради которой они созданы: общественные организации; потребительские кооперативы; объединения (ассоциации и союзы).
- По виду хозяйственной деятельности и характеру совершаемых операций
 - предприятия - производители продукции по отраслям
 - содействующие организации – смешанные общества созданные экспортерами за границей для торгово-сбытовой, предпродажной и другой деятельности. К ним относят: аудиторские фирмы, консалтинговые компании, инжиниринговые фирмы.
 - организации-посредники – объединения, обеспечивающие импортные закупки, проведение специализированных выставок, оказание помощи в организации хранения и перевозки грузов и др. К ним относят: агенты, брокеры, дилеры и т.п.

Аудиторские фирмы предоставляют предприятиям и организациям консультационные услуги и контролируют состояние их финансовой деятельности и бухгалтерского учета.

Консалтинговая фирма – это организация, оказывающая услуги консультативного характера продавцам, покупателям и производителям по вопросам, касающимся закупки товаров за рубежом, а также их таможенного оформления, транспортировки и других операций.

Консалтинговые фирмы предоставляют услуги по:

- исследованию и прогнозированию рынка (товаров, услуг, лицензий, ноухау и т.д.)
- цен мировых товарных рынков
- оценке торгово-политических условий
- экспортно-импортных операций
- разработке технико-экономических обоснований на объекты международного сотрудничества и создание совместных предприятий
- разработке экспортной стратегии
- проведению комплекса маркетинговых исследований, разработке маркетинговых программ
- анализу финансово-хозяйственной деятельности предприятий с учетом внутренней и внешней среды, а также характеристик конкретных рынков, на которых предприятия осуществляют экспортно-импортные операции.

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

Ведущими экспортерами инжиниринговых услуг являются компании таких стран с рыночной экономикой, как США, Великобритания, Франция, ФРГ, Япония.

Различают три вида инжиниринга: консультативный, технологический, строительный.

Консультационный 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 услуг и выполнение поставок, необходимых для строительства нового объекта, получило название комплексного инжиниринга.

Посреднические фирмы

В юридическом и хозяйственном отношении не зависимые от производителя и потребителя товаров (сбытовые, экспортные и другие дочерние фирмы и филиалы промышленных компаний к этой категории фирм не относятся).

Торгово-посреднические фирмы **действуют в целях извлечения прибыли**, получаемой либо в результате разницы между ценами закупки и продажи, либо в виде вознаграждения за предоставленные услуги по продвижению товаров на внешние рынки.

Торгово-посреднические фирмы имеют, как правило, собственную материально-техническую базу — склады, демонстрационные залы, розничные магазины.

Основные группы посредников

- не имеющие права подписывать сделки с третьими лицами (агенты-представители, брокеры, маклеры);
- подписывающие сделки с третьими лицами от своего имени, но за счет доверителя (комиссионеры, консигнаторы);
- подписывающие сделки с третьими лицами от имени и за счет доверителя (агенты-поверенные, торговые агенты):
- подписывающие сделки с третьими лицами от своего имени и за свой счет (дистрибьюторы, дилеры).

Биржа – место, где заключаются сделки между покупателями и продавцами, несет функцию учета, реализации и организации фактической сделки, а так же гарантирует расчет по заключенным контрактам.

В зависимости от торгуемых инструментов биржи разделяют на: товарные, валютные, фондовые, фьючерсные.

Брокерские конторы действуют по сбыту и приобретению товаров, но сами стороной договора ни в качестве продавца, ни в качестве покупателя не выступают. Задача - найти покупателя для продавца и продавца для покупателя и содействовать подписанию контракта между ними.

Торговые дома – многопрофильные компании или ассоциации; занимаются торгово-посреднической и коммерческой деятельностью, иногда производственной; действуют как в собственной стране, так и за рубежом.

Дистрибьюторы – продают товары от своего имени и за свой счет, несут все риски, связанные с порчей или утратой товаров, а также с неплатежеспособностью покупателей.

Оффшорный бизнес

«Офшор» – это компания, ведущая коммерческую деятельность на определенной территории, на которой созданы особые, льготные условия для

финансово-экономического управления активами зарубежных юридических лиц.

Основные привлекательные факторы таких зон:

- низкие налоги или их отсутствие;
- легкость регистрации
- простота отчетности и управления К оффшорным

компаниям относят:

- Организация, зарегистрированная на территории, где хозяйственная деятельность незначительна или вообще отсутствует
- Компания, работа которой находится вне юрисдикции какого-либо государства

Тема 10. Страна происхождения товара

Страной происхождения товара считается государство, где товар был полностью произведен или подвергнут достаточной переработке.

Товары, полностью полученными или произведёнными в конкретном государстве – это такие товары, как минеральное сырье, добытое из недр данной страны; овощная продукция и животные, выращенные на территории данной страны; продукция из них; товары, добытые охотой на ее территории или рыболовством за пределами ее территориальных вод, но ее рыболовными судами; а также товары, произведенные исключительно из вышеперечисленного сырья.

Критерии достаточной переработки

1. Если в производстве товаров участвуют две страны и более, страной происхождения товаров считается страна, в которой были осуществлены последние операции по переработке или изготовлению товаров, отвечающие критериям достаточной переработки.

2. Если в отношении отдельных видов товаров или какой-либо страны особенности определения страны происхождения товаров особо не оговариваются, применяется общее правило: товар считается происходящим из данной страны, если в результате осуществления операций по переработке или изготовлению товаров произошло изменение классификационного кода товаров по Товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности на уровне любого из первых четырех знаков.

3. Для определения страны происхождения товаров также используются следующие критерии достаточной переработки:

- выполнение определенных производственных или технологических операций, достаточных для того, чтобы страной происхождения товаров считалась страна, где эти операции имели место

- изменение стоимости товаров, когда процентная доля стоимости использованных материалов или добавленной стоимости достигает фиксированной доли в цене конечной продукции (правило адвалорной доли) – т.е. предельно допустимая доля импортных материалов в стоимости всех материалов, из которых произведен товар.

4. Не отвечают критериям достаточной переработки:

- операции по обеспечению сохранности товаров во время их хранения или транспортировки

- операции по подготовке товаров к продаже и транспортировке (деление партии, формирование отправок, сортировка, переупаковка)

- простые сборочные операции и иные операции, осуществление которых существенно не изменяет состояние товара

- смешивание товаров, происходящих из различных стран, если характеристики конечной продукции существенно не отличаются от характеристик смешиваемых товаров

Происхождение товара подтверждается во всех случаях, когда применение мер таможенно-тарифного регулирования, запретов и

ограничений, мер защиты внутреннего рынка зависит от происхождения товаров.

Документами о происхождении товара являются

- Декларация о происхождении товара

Или

- Сертификат о происхождении товара

Если в сертификате о происхождении товара сведения о стране происхождения товаров основаны на иных критериях, чем те, которые применяются в Беларуси, страна происхождения товаров определяется в соответствии с критериями, применяемыми в Республике Беларусь.

При вывозе товаров с таможенной территории сертификат выдается органами или организациями, уполномоченными Президентом или Правительством Республики Беларусь, если он необходим по условиям контракта, по национальным правилам страны ввоза товаров или если наличие указанного сертификата предусмотрено международными договорами Республики Беларусь.

Сертификат представляется одновременно с таможенной декларацией и другими документами при таможенном оформлении товаров, ввозимых на таможенную территорию

При ввозе товаров на таможенную территорию представляется в случае, если стране происхождения данных товаров Республика Беларусь предоставляет тарифные преференции в соответствии с международными договорами Республики Беларусь, законами и (или) актами Президента Республики Беларусь.

Документ, подтверждающий страну происхождения товаров, представляется таможенному органу одновременно с таможенной декларацией.

Таможней может быть отказано в пропуске лишь при наличии достаточных оснований полагать, что груз происходит из страны, товары

которой не подлежат пропуску в страну ввоза в соответствии с международными соглашениями, действующими для этого государства и / или его национальным законодательством.

Товары, происхождение которых достоверно не установлено, пропускаются в страну ввоза с уплатой таможенных пошлин по максимальным ставкам таможенного тарифа страны ввоза.

Тема 11. Оферта. Виды оферт.

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. offero - предлагаю), 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 oferent 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 oferentом.

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

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

В случае свободной оферты oferent 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 (контрoferту), вышлет ему свое подтверждение (акцепт) контрoferты. При этом продавец акцептует более предпочтительную для него оферту, а не ту, которую получил раньше.

Существуют также:

Безотзывная оферта. Такую оферту еще называют закрытой. Суть ее в том, что oferent не может отозвать ее ни при каких обстоятельствах, даже если условия не приняты акцептантом. Чаще всего с помощью такого соглашения регулируют условия купли-продажи на рынке ценных бумаг.

Публичная оферта. Адресована большому, принципиально не ограниченному кругу лиц. Признаки публичной оферты:

- предложение формулируется устно, а покупатель не должен подписывать дополнительные документы, чтобы принять оферту (покупатель платит за товар и получает чек);
- покупателем выступает любое лицо;
- это самая распространенная форма рекламы в сети, на телевидении, каталогах и в обычных магазинах.

Акцепт должен быть полным и безоговорочным. Молчание не признается акцептом.

Отзыв акцепта возможен лишь до того момента, когда договор будет считаться заключенным. В случаях, когда извещение об отзыве акцепта опережает сам акцепт (то есть акцепт еще не получен лицом, направившим оферту) либо поступает одновременно с ним, акцепт признается не полученным.

Если срок для акцепта не определен ни самой офертой, ни законом или иным правовым актом, то обязательным условием, при котором договор будет считаться заключенным, является получение извещения об акцепте его оферты в течение нормально необходимого для этого времени.

Когда оферта сделана устно без указания срока для акцепта, договор считается заключенным, если другая сторона немедленно заявила об ее акцепте.

Тема 12. Формы расчетов во внешнеэкономической деятельности.

Во внешнеэкономической деятельности могут быть использованы следующие формы международных расчетов: наличный расчет, банковский перевод, инкассо, аванс, расчет по открытому счету, вексель, оплата в кредит, чек и аккредитивы.

Факторы, влияющие на выбор форм международных расчетов:

- Вид товара, являющегося объектом внешнеторговой сделки
- Платежеспособность и репутация контрагентов по внешнеэкономическим сделкам, определяющие характер компромисса между ними
- Уровень спроса и предложения на данный товар на мировых рынках
- При проведении расчетов с использованием заемных средств кредитор также может оказывать воздействие на выбор форм международных расчетов

Особенности международных расчетов

- Импортеры, экспортеры и их банки вступают в обособленные от внешнеторгового контракта отношения
- Международные расчеты регулируются нормативными национальными законодательными актами
- Международные расчеты - объект унификации, что обусловлено интернационализацией хозяйственных связей, глобализацией банковских операций
- Международные расчеты имеют, как правило, документарный характер
- Международные платежи осуществляются в различных валютах
- В рамках одного контракта может применяться несколько разных форм международных расчетов (комбинированные расчеты)

Банковский перевод – поручение одного банка другому выплатить получателю перевода (бенефициару) определенную сумму денег.

Инкассо – поручение экспортера своему банку получить от импортера платеж против представления соответствующих документов (банк не принимает на себя платежные обязательства, он является посредником при передаче документов и осуществлении платежа).

Недостатки инкассо:

- Длительность проведения документов через банк и период их оплаты (иногда он достигает нескольких месяцев);
- Экспортер несет риск, связанный с возможным отказом импортера от оплаты. В таком случае экспортер будет нести расходы, связанные с хранением, продажей груза третьему лицу или возврат его обратно в страну;
- Экспортер несет также политические риски, риски перевода валютных средств.

Расчеты по открытому счету – экспортер отгружает товар импортеру без оплаты и одновременно направляет в его адрес счет на оплату, относя сумму задолженности в дебет счета, открытого им на имя покупателя - открытого счета.

Импортер совершает периодические платежи экспортеру при регулярных поставках не по каждой партии, а периодически (раз/месяц, квартал). Наиболее выгоден для импортера. Применяется между деловыми партнерами, доверяющими друг другу

Расчеты с использованием векселей, чеков, банковских карточек. Используются, в основном, при осуществлении различных неторговых валютных операций. За оплату векселя ответственность несет акцептант (банкимпортер), давший согласие его оплатить.

Чек - денежный документ установленной формы, содержащий приказ банку выплатить обозначенную на нем валюту его владельцу.

Аккредитив. Форма расчетов, согласно которой банк по поручению покупателя обязуется заплатить определенную сумму продавцу при условии предоставления последним в банк определенных документов на отгрузку товаров, оказание услуг, выполнение работ.

Участники аккредитива.

Покупатель (плательщик, приказодатель, аппликант) — оформляет поручение в банке об исполнении (раскрытии) аккредитива на имя продавца.

Продавец (получатель средств, бенефициар) — для получения причитающихся ему денег должен обратиться в банк и предоставить заранее согласованный пакет документов.

Банк-эмитент — принимает от покупателя заявление на оформление аккредитива и открывает для него счет для внесения денег, а также дает банку продавца полномочия на исполнение аккредитива.

Исполняющий банк по аккредитиву — это финансовое учреждение, которое в соответствии с инструкциями банка покупателя и при условии получения подтверждающих документов выплачивает деньги продавцу.

НЕДОСТАТКИ

- платеж производится на основании представленных экспортером документов, независимо от характеристик самих товаров;
- длительность прохождения документов через банки;
- высокая стоимость аккредитива;
- множество процедур и значительная продолжительность расчетов, в связи с чем открытие аккредитива на небольшие суммы нецелесообразно;
- отвлечение из оборота средств приказодателя на продолжительные сроки

ПРЕИМУЩЕСТВА

- гарант получения средств за оказанные услуги поставщиком;
- обеспечение соблюдения всех пунктов договора;
- если партнер не исполнит условия договора или сделка будет отменена, лицо может вернуть свои средства в полном объеме;
- ответственность за исполнение сделки несет банк, который является незаинтересованной стороной;

- возможность осуществлять безопасные сделки с новым партнером, уверенности в добросовестности которого нет;
- надежные операции с большими суммами средств. Для выплаты не потребуется думать над тем, как перевозить такое количество наличных без риска для себя.

Для открытия аккредитива импортеру необходимо представить в банк копию контракта, предусматривающую форму оплаты за товар (услуги) – аккредитив; оформить паспорт импортной сделки (при расчетах за товар); предоставить в банк заявление на выставление аккредитива; предоставить в банк денежное обеспечение.

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 (куплипродажи 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–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. Обратный 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 13. Таможенные процедуры

Выбор таможенного режима при импорте и экспорте товаров определяет, в каком порядке товары будут перемещены через таможенную границу; условия, на которых товар будет находиться и использоваться на территории страны и вне нее; права и обязанности лица, выбравшего таможенный режим, а также требования к товарам и правовому статусу лица, перемещающего товары и транспортные средства через таможенную границу. Таким образом, правильный выбор таможенного режима – залог успеха внешнеэкономических операций.

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

Таможенный контроль за соблюдением условий таможенных процедур, при помещении под которые товары не приобретают статус товаров Таможенного союза, проводится таможенными органами того государства члена Таможенного союза, на территории которого товары выпущены в соответствии с такой таможенной процедурой

Ответственность за несоблюдение условий и требований таможенной процедуры несет декларант в соответствии с законодательством государств – членов Таможенного союза.

Согласно Разделу 6 Таможенного кодекса Таможенного союза Республики Беларусь, Российской Федерации и Республики Казахстан, выделяются следующие таможенные процедуры.

1. Выпуск для внутреннего потребления – таможенная процедура, при помещении под которую иностранные товары находятся и используются на таможенной территории Таможенного союза без ограничений по их пользованию и распоряжению.

Товары помещаются под таможенную процедуру выпуска для внутреннего потребления при соблюдении следующих условий:

- 1) уплаты ввозных таможенных пошлин, налогов, если не установлены тарифные преференции, льготы по уплате таможенных пошлин, налогов;
- 2) соблюдения запретов и ограничений;
- 3) представления документов, подтверждающих соблюдение ограничений в связи с применением специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер.

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

Товары помещаются под таможенную процедуру экспорта при соблюдении следующих условий:

- 1) уплаты вывозных таможенных пошлин, если не установлены льготы по уплате вывозных таможенных пошлин;
- 2) представления сертификата о происхождении товара в отношении товаров, включенных в сводный перечень товаров, формируемый Комиссией Таможенного союза в соответствии с международными договорами

государств – членов Таможенного союза, регулируемыми вопросы применения вывозных таможенных пошлин в отношении третьих стран.

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

Таможенный транзит не применяется в отношении товаров, перевозимых воздушным транспортом, если воздушное судно во время совершения международного рейса в месте прибытия совершает промежуточную или вынужденную (техническую) посадку без частичной разгрузки (выгрузки) товаров.

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

Под таможенную процедуру таможенного склада могут помещаться любые иностранные товары, за исключением: товаров, срок годности и (или) реализации которых на день их таможенного декларирования в соответствии с таможенной процедурой таможенного склада составляет менее 180 (ста восьмидесяти) календарных дней; товаров, перечень которых определяется решением Комиссии Таможенного союза.

С разрешения таможенного органа с товарами, помещенными под таможенную процедуру таможенного склада, могут совершаться простые сборочные операции, а также операции по:

- отбору проб и образцов;

□ подготовке товаров к продаже и транспортировке, включая дробление партии, формирование отправок, сортировку, упаковку, переупаковку, маркировку, операции по улучшению товарного вида.

5. Переработка на таможенной территории – таможенная процедура, при которой иностранные товары используются для совершения операций по переработке на таможенной территории Таможенного союза в установленные сроки с полным условным освобождением от уплаты ввозных таможенных пошлин, налогов и без применения мер нетарифного регулирования с последующим вывозом продуктов переработки за пределы таможенной территории Таможенного союза.

Операции по переработке товаров в таможенной процедуре переработки на таможенной территории включают:

- 1) переработку или обработку товаров, при которой иностранные товары теряют свои индивидуальные характеристики;
- 2) изготовление товаров, включая монтаж, сборку, разборку и подгонку;
- 3) ремонт товаров, включая восстановление, замену составных частей;

6. Переработка вне таможенной территории – таможенная процедура, при которой товары Таможенного союза вывозятся с таможенной территории Таможенного союза с целью совершения операций по переработке вне таможенной территории Таможенного союза в установленные сроки с полным условным освобождением от уплаты вывозных таможенных пошлин и без применения мер нетарифного регулирования с последующим ввозом продуктов переработки на таможенную территорию Таможенного союза.

Операции по переработке товаров в таможенной процедуре переработки вне таможенной территории включают:

- 1) переработку или обработку товаров, при которой товары теряют свои индивидуальные характеристики;

- 2) изготовление товаров, включая монтаж, сборку, разборку и подгонку;
- 3) ремонт товара, включая его восстановление, замену составных частей.

7. Переработка для внутреннего потребления – таможенная процедура, при которой иностранные товары используются для совершения операций по переработке на таможенной территории Таможенного союза в установленные сроки без уплаты ввозных таможенных пошлин, с применением запретов и ограничений, а также ограничений в связи с применением специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер при условии последующего помещения продуктов переработки под таможенную процедуру выпуска для внутреннего потребления с уплатой ввозных таможенных пошлин по ставкам, применяемым к продуктам переработки.

Операции по переработке товаров в таможенной процедуре переработки для внутреннего потребления включают:

- 1) переработку или обработку товаров, при которой иностранные товары теряют свои индивидуальные характеристики;
- 2) изготовление товаров, включая монтаж, сборку, разборку и подгонку

8. Временный ввоз (допуск) – таможенная процедура, при которой иностранные товары используются в течение установленного срока на таможенной территории Таможенного союза с условным освобождением, полным или частичным, от уплаты ввозных таможенных пошлин, налогов и без применения мер нетарифного регулирования с последующим помещением под таможенную процедуру реэкспорта.

Срок временного ввоза товаров устанавливается таможенным органом на основании заявления декларанта исходя из целей и обстоятельств такого ввоза и не может превышать 2 года со дня помещения товаров под таможенную процедуру временного ввоза.

Не допускается помещение под таможенную процедуру временного ввоза (допуска):

1) пищевых продуктов, напитков, включая алкогольные, табака и табачных изделий, сырья и полуфабрикатов, расходуемых материалов и образцов, за исключением случаев их ввоза в единичных экземплярах в рекламных и (или) демонстрационных целях или в качестве выставочных экспонатов либо промышленных образцов;

2) отходов, в том числе промышленных;

3) товаров, запрещенных к ввозу на таможенную территорию Таможенного союза.

9. Временный вывоз – таможенная процедура, при которой товары Таможенного союза вывозятся и используются в течение установленного срока за пределами таможенной территории Таможенного союза с полным освобождением от уплаты вывозных таможенных пошлин и без применения мер нетарифного регулирования с последующим помещением под таможенную процедуру реимпорта.

Временно вывезенные товары должны оставаться в неизменном состоянии, кроме изменений вследствие естественного износа или естественной убыли при нормальных условиях перевозки, хранения и использования.

10. Реимпорт – таможенная процедура, при которой товары, ранее вывезенные с таможенной территории Таможенного союза, ввозятся обратно на таможенную территорию Таможенного союза без уплаты ввозных таможенных пошлин, налогов и без применения мер нетарифного регулирования.

Под таможенную процедуру реимпорта могут помещаться ранее вывезенные товары:

1) помещенные под таможенную процедуру экспорта либо являвшиеся продуктами переработки товаров, помещенных под таможенную процедуру

переработки на таможенной территории, и вывезенные с таможенной территории Таможенного союза в соответствии с таможенной процедурой реэкспорта, если:

□ эти товары помещаются под таможенную процедуру реимпорта в течение 3 (трех) лет со дня, следующего за днем их перемещения через таможенную границу при вывозе с таможенной территории Таможенного союза

□ эти товары находятся в неизменном состоянии, за исключением изменений вследствие естественного износа или естественной убыли при нормальных условиях перевозки, хранения и использования.

2) помещенные под таможенную процедуру временного вывоза, если эти товары ввозятся в течение срока временного вывоза и находятся в том же состоянии за исключением изменений вследствие естественного износа или естественной убыли при нормальных условиях перевозки, хранения и использования, а также изменений, которые допускаются в отношении таких товаров при их использовании в соответствии с таможенной процедурой временного вывоза;

3) помещенные под таможенную процедуру переработки вне таможенной территории, если эти товары ввозятся в течение срока переработки и находятся в том же состоянии, в котором они были вывезены с таможенной территории Таможенного союза, за исключением изменений вследствие естественного износа или естественной убыли при нормальных условиях перевозки, хранения и использования;

4) являющиеся продуктами переработки товаров, помещенных под таможенную процедуру переработки вне таможенной территории, если целью переработки был безвозмездный (гарантийный) ремонт и эти товары помещаются под таможенную процедуру реимпорта в течение срока переработки.

11. Резэкспорт – таможенная процедура, при которой товары, ранее ввезенные на таможенную территорию Таможенного союза, либо продукты переработки товаров, помещенных под таможенную процедуру переработки на таможенной территории, вывозятся с этой территории без уплаты и (или) с возвратом уплаченных сумм ввозных таможенных пошлин, налогов и без применения мер нетарифного регулирования.

Обязательным условием при заявлении таможенной процедуры резэкспорта иностранных (ранее ввезенных) товаров является, проведение таможенного досмотра при ввозе товаров на таможенную территорию ЕАЭС, и в случае возврата поставщику повторное проведение таможенного досмотра на вывоз.

В наше время данная таможенная процедура «резэкспорт» очень сложна и практически не используется, а возврат товаров осуществляется процедурой – экспорт.

12. Беспшлинная торговля – таможенная процедура, при которой товары реализуются в розницу в магазинах беспшлинной торговли физическим лицам, выезжающим с таможенной территории Таможенного союза, либо иностранным дипломатическим представительствам, приравненным к ним представительствам международных организаций, консульским учреждениям, а также дипломатическим агентам, консульским должностным лицам и членам их семей, которые проживают вместе с ними, без уплаты таможенных пошлин, налогов и без применения мер нетарифного регулирования.

13. Уничтожение – таможенная процедура, при которой иностранные товары уничтожаются под таможенным контролем без уплаты ввозных таможенных пошлин, налогов и без применения мер нетарифного регулирования.

Под уничтожением товаров понимаются обезвреживание, полное уничтожение или иное приведение товаров в состояние, при котором они частично или полностью утрачивают свои потребительские и иные свойства и

не могут быть восстановлены в первоначальном состоянии экономически выгодным способом.

Помещение товаров под таможенную процедуру уничтожения допускается на основании заключения соответствующего уполномоченного государственного органа, выдаваемого в соответствии с законодательством государств – членов Таможенного союза, о возможности уничтожения, в котором указываются способ и место уничтожения.

Под таможенную процедуру уничтожения не могут помещаться следующие категории товаров:

- 1) культурные, археологические, исторические ценности;
- 2) животные и растения, относящиеся к видам, охраняемым в соответствии с законодательством государств – членов Таможенного союза и (или) международными договорами их частей и дериватов, за исключением случаев, когда требуется их уничтожение в целях пресечения эпидемий и эпизоотий и распространения карантинных объектов;
- 3) товары, принятые таможенными органами в качестве предмета залога, до прекращения отношений залога;
- 4) изъятые товары или товары, на которые наложен арест, в том числе являющиеся вещественными доказательствами, в соответствии с законодательством государств – членов Таможенного союза.

Уничтожение товаров не допускается, если такое уничтожение:

- 1) может причинить вред окружающей среде или представляет опасность для жизни и здоровья людей;
- 2) производится путем потребления товаров в соответствии с их обычным предназначением;
- 3) может повлечь расходы для государственных органов государств – членов Таможенного союза.

Уничтожение товаров производится за счет декларанта таможенной процедуры уничтожения. Уничтожение товаров производится в сроки,

установленные таможенным органом исходя из времени, необходимого для фактического уничтожения этих товаров, способа и места их уничтожения.

14. Отказ в пользу государства – таможенная процедура, при которой иностранные товары безвозмездно передаются в собственность государства – члена Таможенного союза без уплаты таможенных платежей и без применения мер нетарифного регулирования.

Особенности процедуры:

- В рамках процедуры можно задекларировать только товары, произведенные за рубежом;
- Не декларируются запрещенные к ввозу товары (наркотики, оружие, товары с истекающим сроком годности, отходы производства, опасные химические соединения, и др.);
- При процедуре действует принцип материальной выгоды – таможенные органы не выпустят товары, хранение и реализация которых будет стоить государству дороже возможной выгоды.

Тема 14. Международные перевозки.

Транспортное обеспечение внешнеэкономической деятельности.

Классификация международных перевозок

По виду транспорта:

- автотранспорт;
- воздушный транспорт;
- железнодорожный транспорт;
- трубопроводный транспорт; смешанные перевозки.

По _____ характеру

перевозки:

внешнеторговые;
международные.

По «предмету» перевозки:

- Перевозки пассажиров;
- Перевозки грузов;
- Перевозки грузобагажа;

По характеру перевозимого груза:

- генеральные грузы;
- наливные грузы;
- навалочные грузы; насыпные грузы.

По типу международного маршрута:

- соседские перевозки (в соседние страны);
- транзитные перевозки;
- сквозные перевозки (например Москва – Калининград через Беларусь и Литву).

По периодичности перевозки:

- регулярные;
- нерегулярные (чартерные).

По порядку прохождения границы:

- перегрузочные;
- бесперегрузочные.

По виду сообщения:

- прямое;
- не прямое.

Транспортно-технологическая система (ТТС) – комплекс

взаимосвязанных технических, технологических, экономических, коммерческоправовых и организационных мероприятий, обеспечивающих наибольшую экономическую эффективность перевозки различных грузов.



Пакетная ТТС - для перевозки тарно-штучных грузов широкой номенклатуры, сформированных в виде укрупненных грузовых мест — транспортных пакетов с использованием пакетирующих средств, обеспечивающих в процессе перевозки сохранность грузов, возможность погрузки и выгрузки их с помощью механизмов.

Контейнерная ТТС предназначена для перевозки генеральных, в том числе ценных, грузов. Доставка грузов в контейнерах осуществляется по транспортной схеме «от двери до двери», т.е. от отправителя груза до получателя без перегрузки в пути следования.

По назначению контейнеры бывают общего (универсальные) и специального назначения (специализированные).

Для насыпных, жидких и газообразных грузов используются контейнеры-цистерны трех типов.

По массе различают малотоннажные (грузоподъемностью до 2,5 т), среднетоннажные (от 2,5 до 10т) и крупнотоннажные (свыше 10т) контейнеры.

Трейлерная ТТС используется на морском транспорте для перевозки пакетированных и непaketированных тарно-штучных грузов, уложенных в

трейлеры (грузовые площадки на колесном ходу) или ролл-трейлеры (специальные платформы на колесном ходу). Погрузка морского судна осуществляется автотранспортом через бортовые проемы по специальным переходным устройствам — аппаратам. В практике работы морского транспорта используются одноосные, двухосные и четырехосные роллтрейлеры.

Паромная ТТС предназначена для перевозки железнодорожных вагонов, автомашин, прицепов и полуприцепов на специализированных судах — паромах. Паромы оборудованы путями для передвижения вагонов.

Лихтерная ТТС предназначена для перевозки навалочных, насыпных и генеральных грузов с помощью несамоходных барж — лихтеров грузоподъемностью от 140 до 1000 т. Лихтеры загружают в речном порту, затем из них формируют составы и буксируют в морской порт, где с помощью лифтовой системы поднимают на борт судна — лихтеровоза.

Кассетная ТТС отличается от других систем тем, что укрупненное грузовое место — кассета может быть весом 500 т и более. Применяются кассеты двух типов — плоская платформа и плавучая секция.

Плоские платформы формируются на причале и устанавливаются в трюм или на палубу судна. Плавучие секции — это составная часть самого судна, разделенного на части. Составное судно похоже на лихтеровоз.

Комбинированная ТТС представляет собой сочетание перечисленных систем, где используются различные способы укрупнения грузовых мест.

Качество международной транспортной услуги — — это субъективная оценка характеристик организованной международной перевозки, выраженная в виде среднего балла на основе бальной оценки каждого показателя качества перевозки.

Сфера исключительного действия вида транспорта предполагает, что рассматриваемый вид транспорта на рассматриваемом маршруте в силу

технических, коммерческих, географических, политических факторов может осуществить перевозку данного груза без конкуренции со стороны других видов транспорта.

Сфера взаимозаменяемости видов транспорта предполагает, что организация перевозки рассматриваемого рода груза по рассматриваемому маршруту может быть осуществлена несколькими видами транспорта с приблизительно одинаковым набором качественных показателей.

Сфера исключительного действия видов транспорта может изменяться:

- ✓ в сторону расширения, в связи с введением ограничений на перевозки на отдельных видах транспорта, в связи с обострившимися политическими и социальными конфликтами и т.д.;
- ✓ сужаться, в связи с НТП на видах транспорта и использованием прогрессивных транспортных технологий.

Факторы, влияющие на выбор видов транспорта (modal choice)

Экономические факторы:

- + стоимость перевозки;
- + стоимостная оценка качества перевозки.

Внеэкономические факторы:

- + географический фактор.
- + политический фактор.
- + социальный фактор.

Виды и особенности морских перевозок.

– Регулярное судоходство

- Линейное (это перевозка грузов по заранее установленным маршрутам, согласно расписанию, действующему в течение длительного периода);
- перевозка последовательными рейсами (форма судоходства, при которой крупный грузоотправитель заключает долговременное

соглашение с судоходной компанией на организацию перевозок судовых партий груза по заранее установленному маршруту согласно расписанию без захода в промежуточные порты).

- Трамповое судоходство (не регулярная форма, чартерное судоходство)
- перевозка крупных (судовых) партий грузов, носящая уникальный и, как правило, единовременный характер. Осуществляется на основе договора-чартера между судовладельцем и грузовладельцем.

Методы определения фрахтовых ставок при трамповом судоходстве

Метод прямого аналога – по аналогии с фрахтовой ставкой на точно такую же перевозку.

Метод коэффициентов приведения – фрахтовая ставка определяется с помощью поправочных коэффициентов.

Метод идеи фрахтовой ставки – идея фрахтовой ставки определяется на основе величины тайм-чартерного эквивалента (ТЧЭ) и величины рейсовых расходов.

Документы международной морской перевозки Коносамент - Bill of Lading (B/L)

выполняет следующие функции:

1. Договор перевозки
2. Подтверждение принятия груза к перевозке.
3. Товарораспорядительная функция

Виды коносаментов:

Именной (Straight B/L) (Not negotiable)

Ордерный (Order B/L)

На предъявителя (Bearer B/L)

Долевой (Delivery B/L)

Сквозной (Trough B/L)

Бортовой (Shipped B/L)

На груз, принятый к перевозке (Received B/L)

Чартерный (Charter B/L)

Чартер - charter party (CP)

выполняет следующие функции:

1. Договор перевозки
2. Подтверждение принятия груза к перевозке

Виды чартеров:

Рейсовый (Trip CP)

На круговой рейс (Round Trip CP)

На срок (Time CP)

Фрахтование без экипажа (Bare Boat CP)

Фрахтование с экипажем (Demise CP)

Фрахтование по твердой цене независимо от количества груза (Lumpsum CP)

Частичный (Space CP)

Организация и условия международных перевозок на железнодорожном транспорте

Международные конвенции по железнодорожным перевозкам СИМ-

COTIF - Бернские правила (1890, 1914, 1980 гг.)

Страны Западной Европы, Азии и Сев. Африки

СМГС (AIGC) – Соглашение о международном железнодорожном грузовом сообщении (1951, 1953, 1956 гг.)

Страны СНГ, Болгария, Польша, КНР, Монголия, КНДР, Вьетнам

Двусторонние соглашения стран-членов СМГС и СИМ-COTIF

Накладная СМГС

Железнодорожная накладная (СМГС) оформляется на стандартных бланках. Как правило, заполнение происходит на двух языках. Один экземпляр остается у отправителя, второй перемещается вместе с грузом.

В железнодорожной накладной должна содержаться следующая информация:

- место и дата составления;
- фамилия и адрес отправителя и получателя;
- фамилия и адрес перевозчика;
- место и дата приема к перевозке груза;
- место выдачи;
- наименование характера груза и способа упаковки;
- количество грузовых мест и особые обозначения и номера;
- номер вагона в случае повагонных отправок;
- номер железнодорожного средства передвижения;
- масса брутто груза;
- подробный перечень документов, которые приложены к накладной или держатся для перевозчика;
- расходы, связанные с перевозкой.

Важно знать! По регламенту в комплекте с накладной СМГС обязательно должны идти сопровождающие документы, а именно спецификации, упаковочные листы, сертификаты и другие.

Организация и условия международных перевозок на автомобильном транспорте

Международные конвенции и соглашения по автомобильным перевозкам

СМР (КДПГ)- Конвенция о дорожной перевозке грузов (1956, 1978 гг.)

СМА – Соглашение о международных автомагистралях (1975 г.)

ДОПОГ – Европейское соглашение о перевозке опасных грузов (1957 г.)

Соглашение о системе налогового обложения международных автомобильных перевозок (1950 г.)

Соглашения о таможенных транзитных системах - Конвенция TIR (МДП)

Двусторонние соглашения

Международная товарно-транспортная накладная International Frachtbrief (CMR)

Выдается в 3 оригинальных экземплярах: Отправителю, Перевозчику, Получателю.

CMR – документ, отражающий основные сведения, касающиеся перемещения груза через границу. CMR содержит следующую информацию:

- количество транспортируемого товара, его характер;
- сведения о компании-перевозчике;
- место происхождения товара и сведения об отправителе;
- кто получатель груза;
- маршрут транспортировки;
- документация, на основании которой осуществляется перевозка;
- сроки доставки.

Основы организации международных воздушных перевозок

Международные конвенции по воздушным перевозкам

Осуществляемые по миру грузовые авиаперевозки регулируются согласно правилам, установленным в рамках Варшавской и Монреальской конвенций о международных воздушных перевозках.

Варшавская конвенция, известная как "Конвенция для унификации некоторых правил, касающихся международных воздушных перевозок" вступила в силу **12 октября 1929 года**, в эпоху зарождения коммерческих воздушных перевозок.

Корректировалась Гаагским протоколом 1955 года.

Монреальская конвенция от 28 мая 1999 года так же, как и Варшавская обеспечивает защиту интересов потребителей при международных воздушных перевозках. На сегодняшний день она является более дополненной и усовершенствованной.

Авианакладная грузовая (Air Waybill) - документ, который выписывает грузоотправитель, в котором подтверждается наличие договора между грузоотправителем и перевозчиком о перевозке грузов по авиалиниям перевозчика. Авианакладная не является ни товарораспорядительным, ни передаточным документом. Авианакладная удостоверяет: заключение договора перевозки, принятие товара к перевозке и условия перевозки.

Авианакладная грузовая (AWB)

представляет собой комплект, состоящий из 8-12 экземпляров (3 оригинала, с текстом договора на оборотной стороне, и копий).

Тема 15. Логистика транспортного обеспечения эффективности внешнеэкономической деятельности (ТО ВЭД).

Логистика – это наука о создании высокоэффективной системы обеспечения производства, распределения и потребления готовой продукции.

Транспортная логистика — раздел логистики, занимающийся вопросами организации доставки, то есть транспортировки каких-либо материальных объектов (продукция, вещества) из одного пункта в другой по оптимальному маршруту.

Главная цель транспортной логистики

Целью является транспортировка какого-либо груза из точки А в точку Б с оптимальным соотношением цены и качества.

Следует выбирать наиболее подходящие виды транспорта, маршруты, скорость перевозки, а также сводить к минимуму порчу груза. Иногда лучше выбрать более дорогой и долгий вариант, чтобы избежать повреждения товара.

Функции транспортной логистики

- Планирование и организация доставки груза;
- Оформление необходимых документов и юридическое сопровождение перевозки;
- Погрузка и разгрузка товара;
- Информационное сопровождение;
- Оптимизация процесса с целью улучшения качества транспортировки и минимизации затрат.
- При необходимости могут быть включены дополнительные услуги, например, таможенные услуги или страхование.

Основные задачи транспортной логистики:

- ❖ Анализ пунктов доставки, свойств груза и построение предварительного маршрута;
- ❖ Выбор подходящего вида транспорта;
- ❖ Выбор перевозчика и логистических партнёров;
- ❖ Построение маршрута со всеми ключевыми точками;
- ❖ Контроль груза во время транспортировки; ❖ Оптимизация показателей перевозки.

Перевозки делятся на:

- Униmodalные. Осуществляются одним транспортом.
- Мультиmodalные. Несколько видов транспорта, которые контролируются одним организатором.
- Интерmodalные. Несколько видов транспорта, которые курируют разные организаторы.

- Смешанные. Перевозки, которые осуществляются одним видом транспорта, но при этом требуют использования кросс-докинга (временного хранения на маршруте, сквозного складирования).

Комбинированные. То же, что и смешанные, но осуществляющиеся двумя и более видами транспорта

Система международного товародвижения – это деятельность по планированию, претворению в жизнь и контролю над физическим перемещением груза от места его происхождения в одной стране до места потребления в другой с целью удовлетворения нужд потребителя и с выгодой для организатора товародвижения.

Составляющие системы международного товародвижения:

- ✘ Транспортные средства, коммуникации и устройства всех видов транспорта.
- ✘ Складское хозяйство.
- ✘ Материально-техническая база посреднических организаций, оказывающих вспомогательные транспортные услуги.
- ✘ Технические средства информационно-управляющих систем.
- ✘ Нормативно-правовая база в области регулирования международных перевозок

Направления развития системы международного товародвижения

- ✘ Организация товародвижения на основе логистических схем:
 - + FDTD – from door to door (от двери до двери).
 - + JIT – just in time (точно вовремя).
 - + JOD – just on demand (по потребности).
 - + KANBAN – минуя склады.
- ✘ Укрупнение субъектов системы товародвижения.
- ✘ Специализация мелких организаций на оказании какого-либо одного вида услуг.

- ✗ Повышение качества транспортного, складского и других видов обслуживания.

Транспортно-экспедиционное обслуживание (ТЭО) – деятельность в области перевозок, охватывающая весь комплекс операций и услуг по доставке товара от производителя продукции к потребителю.

Участники ТЭО:

Экспедитор — сторона договора транспортной экспедиции, организующая и предоставляющая транспортно-экспедиционные услуги (ТЭУ).

Грузоотправитель — потребитель ТЭУ, уполномоченный по договору транспортной экспедиции на сдачу груза экспедитору.

Грузополучатель — потребитель ТЭУ, уполномоченный по договору транспортной экспедиции на прием груза от экспедитора.

Перевозчик — сторона договора перевозки, которая обязуется доставить вверенный ему груз в пункт назначения и выдать его грузополучателю или передать другой транспортной организации.

Под этапами ТО ВЭД понимается совокупность отдельных транспортных и вспомогательных операций, предшествующих, сопутствующих и завершающих процесс транспортировки товаров.

Наиболее распространенные транспортно-экспедиционные операции:

- **консультации** по выбору транспортных средств в плане их пригодности для перевозки данного груза, стоимости и эксплуатационных свойств;
- **посредничество** в переговорах по заключению договоров куплипродажи, в частности касающихся транспортных условий;
- **посредничество** в заключении договоров перевозки;
- **подготовка** и оформление всех документов, связанных с перевозкой;
- **организация** и доставка груза со склада грузоотправителя на железнодорожную станцию или порт и в обратном направлении;

- **организация** и производство погрузочно-разгрузочных работ, хранения и перегрузки грузов;
- **переупаковка** и **перемаркировка** груза;
- **прием и сдача** груза, проверка его сохранности; оформление актов о недостатке, излишке, порче, повреждении груза или тары;
- **организация** сопровождения груза и переоборудование транспортных средств для перевозки специфических грузов;
- **таможенное оформление;**
- **производство расчетов** как за товары, так и за их перевозку.

Товаросопроводительные документы

- ☛ Транспортная накладная. Является основным документом на перевозку, имеет утвержденную форму, содержит информацию о перевозимом грузе, его составе, количестве и т.п.
- ☛ Инвойс (с указанием таможенных кодов товаров) - документ, удостоверяющий фактическую поставку товара и стоимость
- ☛ Экспортная, транзитная декларация;
- ☛ Спецификация на товар (по требованию таможни)
- ☛ Технические описания товара (по требованию)
- ☛ Характеристики и экспертные заключения на товар (по требованию)
- ☛ Сертификационные документы, включая сертификаты соответствия, сертификат страны происхождения и другие, декларации соответствия
- ☛ Гигиенические, санитарные и прочие заключения (зависит от типа товара)

При экспедировании могут возникнуть и другие посреднические операции:

➤ страхование:

а) груза

b) ответственности

автоперевозчика, ➤ лизинг и
агентирование транспортных
средств, ➤ брокерская
деятельность.

Объектом страхования является имущественный интерес Страхователя, связанный с повреждением, гибелью или утратой грузов при перевозке, хранении, перегрузке.

Страхование ответственности автоперевозчика – это страховая защита юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, осуществляющих перевозки грузов на собственном или арендованном транспорте.

Лизинг – это финансовая аренда с правом выкупа.

Суть заключается в том, что лизинговая компания по поручению клиента покупает конкретный товар (например, машину) и передает ее клиенту в личное пользование. Клиент регулярно осуществляет лизинговые платежи – примерно по той же логике, что и платежи по кредиту. До того момента, как долг не будет погашен полностью, товар остается собственностью лизинговой компании. То есть клиент его арендует, но с правом выкупа. Когда все необходимые платежи будут выплачены в полном объеме, товар перейдет в собственность клиента.

Транспортное агентирование – это вид транспортно-экспедиционной деятельности, которая подразумевает оказание транспортно-экспедиционных услуг транспортными агентами.

Транспортный агент осуществляет организацию перевозки и экспедирования грузов.

Транспортный агент может действовать как от своего имени за счет заказчика, так и от имени и за счет заказчика.

Таможенный брокер – это специально уполномоченное должностное лицо или организация, которая оказывает различные виды брокерских услуг такие как: декларирование грузов, осуществление лицензирования, полное оформление импортных и экспортных товаров.

Таможенный брокер – это квалифицированный таможенный представитель интересов декларанта и посредник между декларантом и таможней.

Обязательным условием предоставления услуг таможенного представителя выступает наличие лицензии на осуществление соответствующей деятельности. Компания-брокер заносится в реестр таможенных представителей

Выручка экспедитора - его вознаграждение - сумма, полученная от клиента за оказанные ему услуги, за вычетом средств, перечисленных перевозчикам и иным третьим лицам, связанным с выполнением обязанностей экспедитора по договору транспортной экспедиции.

Тема 16. Страхование во внешнеэкономической деятельности

В специальном значении «страховать»- это обеспечивать защиту от возможного ущерба путем периодических взносов специальному учреждению, которое выплачивает денежное возмещение в случае такого ущерба.

Страховая защита обусловлена следующими факторами:

- 1) случайным характером наступления страхового события (стихийного бедствия);
- 2) выражением ущерба в натуральной или денежной форме;
- 3) объективной потребностью возмещения ущерба;

- 4) реализацией мер по предупреждению и преодолению последствий страхового события

Функции страхования

- рисковая
- сберегательная (накопительная)
- предупредительная
- контрольная

Классификация страхования

1. по способу вовлечения в страховое общество

- добровольное страхование
- обязательное страхование

2. по форме организации

- государственные страховые услуги предоставляют государственные страховые организации
- коммерческие страховые услуги предоставляют страховые компании (в форме акционерных, полных, коммандитных обществ и обществ с дополнительной ответственностью)
- взаимные страховые услуги предоставляют общества взаимного страхования

3. по страховым рискам от:

- несчастных случаев
- морское и авиационное
- гражданской ответственности
- транспортное
- огневое
- жизни и пенсий

- непогашения кредитов и финансовых потерь

4. по объектам страхования

- Личное

(объект – жизнь, здоровье и трудоспособность граждан)

- Имущественное

(объект - имущество юр. и физ. лиц)

- Страхование ответственности

(объект – ответственность перед третьими лицами)

Страховой фонд – это совокупность натуральных запасов и финансовых резервов общества, предназначенных для предупреждения, локализации и возмещения ущерба, причиняемого обществу и отдельным гражданам стихийными бедствиями, техногенными факторами и различного рода случайностями

Три основные организационные формы страховых фондов

- Централизованный страховой фонд
- Фонды страховых организаций
- Децентрализованные фонды самострахования

Страховой рынок- это особая социально- экономическая структура, определенная сфера денежных отношений, где объектом купли - продажи выступает страховая защита и формируется предложение и спрос на неё.

Структура страхового рынка по институциональному признаку

Акционерные страховые компании

Взаимные страховые компании (общество взаимного страхования)

Корпоративные страховые компании

Государственные страховые компании

Структура страхового рынка по территориальному признаку

Региональный страховой рынок

Национальный страховой рынок

Международный страховой рынок

Сущность, особенности и задачи актуарных расчетов

Актуарные расчеты - это система математических и статистических методов, с помощью которых производится исчисление страховых тарифов

Актуарные расчеты преследуют следующие цели:

- 1) определение и анализ расходов на страхование конкретного объекта, себестоимость страховой услуги;
- 2) расчет тарифа по конкретному виду страхования, стоимости услуги, оказываемой страховщиком страхователю.

Тарифная ставка (страховой тариф) - ставка вноса с единицы страховой суммы или объекта страхования - брутто-ставка

Брутто-ставка состоит из двух частей: нетто-ставки и нагрузки.

Нетто-ставка выражает цену страхового риска: пожара, наводнения, взрыва и т. д.

Нагрузка покрывает расходы страховщика по организации и проведению страхового дела, включает отчисления в запасные фонды, содержит элементы прибыли

Виды и сферы страхования ВЭД

Морского транспорта

Цель: обеспечить защиту судовладельцев и других лиц, причастных к эксплуатации судов, при нанесении ущерба либо гибели судов. Страхование фрахта (англ. freight – фрахт, груз) – страхование платы за перевозку груза. В зависимости от условий оплаты фрахта в качестве страхователя могут выступать владелец груза, перевозчик (судовладелец), либо тот и другой вместе. Страхование фрахта обычно включается в договор страхования груза. Договор страхования груза – «карго» – заключается либо на конкретную перевозку определенного груза, либо на определенный отрезок времени.

Авиационного транспорта

Представляет собой страхование самолетов, перевозимого ими грузов, гражданской ответственности авиа перевозчиков, страхование потерь прибыли и т.п.

Железнодорожного транспорта

Представляет собой страхование убытков, понесенных при повреждении или гибели транспортного средства.

Автомобильного транспорта

Автотранспортное страхование в международном страховании преимущественно представлено основным видом – страхованием гражданской ответственности владельцев автотранспортных средств по «Зеленой карте».

Страхование финансово-кредитной сферы

Особое место среди коммерческих рисков занимают *валютные риски* как опасность валютных потерь в результате изменения курса валюты цены (займа) по отношению к валюте платежа в период между подписанием внешнеторгового или кредитного соглашения и осуществлением платежа по нему.

МЕТОДЫ СТРАХОВАНИЯ ВАЛЮТНЫХ РИСКОВ

- Валютно-финансовые и платежные условия внешнеэкономических сделок;
- Защитные оговорки;
- Хеджирование.

Валютно-финансовые и платежные условия внешнеэкономических сделок

Это условия, зафиксированные в контракте в результате переговоров участников сделки. При согласовании этих условий проявляется противоположность интересов контрагентов.

Выбор условий сделок зависит от характера экономических и политических отношений между странами, соотношения сил

контрагентов и степени их компетентности, а также от традиций и обычаев международной торговли данным товаром.

Валютно-финансовые и платежные условия внешнеэкономических сделок включают следующие основные элементы:

- ❖ валюту цены;
- ❖ валюту платежа; ❖ условия платежа;
- ❖ средства платежа;
- ❖ формы расчетов;
- ❖ банки, через которые будут осуществляться эти расчеты.

Защитные оговорки

Договорные условия, включаемые в соглашения и контракты, предусматривающие возможность их пересмотра в процессе исполнения в целях страхования валютных, кредитных и других рисков.

Золотая оговорка – разновидность защитной оговорки, основанная на фиксации золотого содержания валюты платежа на дату заключения контракта и пересчете суммы платежа пропорционально изменению этого золотого содержания на дату исполнения (в связи с Ямайской валютной реформой, отменившей золотые паритеты, перестала применяться)

Валютная оговорка – условие в международном торговом, кредитном или другом соглашении, оговаривающее пересмотр суммы платежа пропорционально изменению курса валюты оговорки

Хеджирование валютных рисков – защита денег от неблагоприятных изменений курсов валют. Смысл хеджирования – согласование курса при заключении сделки, по которому в будущем будет выполнена сделка.

Осуществляя хеджирование, вы избежите денежных потерь в случае будущего изменения курса, сможете рассчитывать прибыль, зарплату, исключая возможные риски.

Один из примеров – форвардный контракт.

СТРАХОВАНИЕ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

обеспечивает защиту интересов национальных и зарубежных инвесторов при проведении финансово-кредитных операций в виде компенсации ущерба в случае невыполнения договорных обязательств, национализации, реквизиции, конфискации и т.д.

ПРАКТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

Заключение международных торговых сделок

Международная коммерческая практика основана на заключении внешнеторговых сделок. Свидетельством международного характера сделки является условие о расположении коммерческих предприятий контрагентов в разных государствах.

Тематика практической работы нацелена на то, чтобы привить студентам навыки исследовательской работы по экономике на основе анализа источников, умение рассмотреть важнейшие теоретические и практические аспекты международных экономических связей, а также давать современную их интерпретацию.

Практическая работа непосредственно связана с маркетингом, экономической теорией, мировой экономики, правовыми вопросами, а также с целым рядом конкретных экономических дисциплин. Специфика состоит в динамичности изучаемого материала, а это требует привлечения дополнительных источников информации, широкого использования экономических данных. Большую помощь в этом отношении приносит систематическое знакомство с информацией в Интернете, а также с изданиями, как например «Плановый отдел», «Внешнеэкономический бюллетень», «Дело», «Деловой мир», «Business Week» и другими.

В процессе работы студенты изучают наиболее сложные проблемы внешнеэкономической деятельности, учатся всесторонне анализировать современные явления международной экономической жизни общества, делать правильные научно обоснованные выводы. Для этого необходимо изучить рекомендованную по этому курсу литературу.

Практическая работа состоит из двух частей

1. ЧАСТЬ АНАЛИТИЧЕСКАЯ - экономический анализ страны, где находится фирма, с которой будет составляться контракт купли (продажи).

Выполняется в виде презентации в программе Microsoft Power Point.

2. ЧАСТЬ ПРАКТИЧЕСКАЯ. Контракт на поставку строительной продукции (материалов, оборудования, машин и механизмов), услуг или продукции для Беларуси из страны и фирмы.

Рекомендуется следующий порядок выполнения контрольной работы. 1. ЧАСТЬ АНАЛИТИЧЕСКАЯ. Экономический анализ страны, где находится фирма, с которой будет составляться контракт. По теме на 10-15 слайдах презентации кратко должны быть отражены следующие вопросы

1. Общая характеристика страны (*государственный строй, доля государственного и частного сектора экономики, площадь, население, роль и место в мировом хозяйстве*)
2. Характеристика природных ресурсов
3. Производство (промышленность, сельское хозяйство)
4. Анализ макроэкономических показателей (ВВП, ВНП, ВВП на душу человека, ИРЧ, продолжительность жизни, уровень образования, ИРЧ и др.)
5. Анализ платежного и внешнеторгового баланса страны.
6. Характеристика экономической модели страны в сравнении с Республикой Беларусь
7. Экономические связи с Беларусью,
8. Поиск партнера для заключения контракта (экспорт или импорт)
9. Заключение с анализом, что мы можем экспортировать и импортировать.

Каждому студенту дается задание на выполнение работы (Приложение 1)

Изучение информационных материалов по теме. Для глубокой проработки требуется изучение монографий, научных статей в экономических журналах, статистических обзоров периодической печати, экономической информации сети «Интернет», используя поисковые системы *google.com*,

yandex.ru, rambler.ru, gg.ru, aport.ru, open.by, poisk.com, aol.com, а также корпоративные сайты различных государственных и частных учреждений и организаций. и другие.

На этом этапе студенты приобретают опыт работы с источниками разного рода, умение находить в них главные положения, непосредственно относящиеся к стране, учатся логично и последовательно излагать свои мысли при анализе сложных вопросов.

Данная часть работы выполняется в виде презентации в программе Microsoft Power Point объемом не более 15 слайдов и представляется в распечатанном виде и в электронной версии.

На титульном слайде необходимо указать свои фамилию, имя, отчество, факультет, специальность, курс, название темы.

На втором слайде приводится план изложения, а завершающий слайд должен содержать полный список использованной литературы и WEB ссылок Интернета.

Слайды должны быть подготовлены в соответствии с общими правилами оформления презентаций (см. например <http://userdoc.boom.ru/pp/demo/present1.htm>), не должны быть загромождены мелкими текстом, быть читаемыми на фоне и иметь иллюстрационный материал в виде диаграмм, рисунков, графиков.

2. ЧАСТЬ ПРАКТИЧЕСКАЯ. Контракт на куплю (продажу) строительной продукции (материалов, оборудования, машин и механизмов) или услуг из страны и фирмы.

Студент осуществляет поиск контрагента в анализируемой стране и выбирает по своему усмотрению продукцию, либо услугу для покупки (продажи) и составляет контракт согласно приложению по образцу контракта (Приложение 2).

К контракту должно прилагаться: сертификаты (паспорта) качества продукции, сертификаты соответствия (Приложение 3), гигиенический сертификат, международная товаро-транспортная накладная (CMR), заявление на открытие аккредитива (Приложение 4), карта с указанием маршрута следования товара, грузовая таможенная декларация, спецификация продукции и ее описание, расчет таможенной стоимости и цены товара в месте покупателя.

Для выполнения контракта студент должен провести маркетинговые исследования по данному виду продукции, используя Интернет, найти фирму, описание и цену товара по прайс-листу, а также узнать условия поставки согласно ИНКОТЕРМС 2020.

Заявление на открытие аккредитива можно взять из сайта конкретного банка, который будет открывать аккредитив.

Контракт оформляется от имени студента и подписывается им.

Допускается по согласованию с преподавателем использовать действующие контракты с обязательным выполнением вышеприведенных требований и приложением используемого контракта.

Приложение 1

№ п/п	ФИО Студента	Страна	Условие поставки Инкотермс 2020
1.		Бельгия	EXW
2.		Сербия	DPU
3.		Сирия	DDP
4.		Турция	FCA
5.		Венесуэла	FAS
6.		Чехия	CPT
7.		Чили	FOB
8.		Индия	CFR
9.		Швеция	CIP
10.		ЮАР	FCA
11.		Япония	CIF
12.		Австрия	DAP
13.		Исландия	DPU
14.		Испания	DDP
15.		Италия	FCA
16.		Австралия	FOB
17.		Англия	CIF
18.		Польша	CIP
19.		Иран	EXW
20.		Китай	DAP
21.		Франция	CPT
22.		Бразилия	FAS
23.		Ирак	EXW
24.		Болгария	CFR
25.		Дания	CIF
26.		Израиль	FCA
27.		Марокко	FOB
28.		Нидерланды	DAP

Приложение 2**КОНТРАКТ № _____**

« _____ » _____ 200__ г.

№ _____

(наименование юридического лица, Ф.И.О. индивидуального)

_____, именуемое в дальнейшем «Продавец», в
 предпринимателя)
 лице _____, действующего на
 (должность, Ф.И.О.)
 основании _____
 (Устав, Положение, Доверенность, №, дата, № свидетельства
 _____ с
 одной стороны, и _____,
 (наименование юридического лица, Ф.И.О. индивидуального
 предпринимателя) именуемое в дальнейшем «Покупатель», в лице
 _____,
 (должность, Ф.И.О.)
 действующего на основании _____
 (Устав, Положение, Доверенность, №, дата, №
 свидетельства
 _____,
 государственной регистрации индивидуального предпринимателя)
 с другой стороны, заключили настоящий контракт о нижеследующем:

1. Предмет контракта

**В СООТВЕТСТВИИ С НАСТОЯЩИМ КОНТРАКТОМ ПРОДАВЕЦ ПРОДАЛ, А
 ПОКУПАТЕЛЬ КУПИЛ НА
 УСЛОВИЯХ _____**

(ФОБ, СИФ, КАФ, ФАС и др.)

_____ в количестве _____,
 (название товара) (штук, кг и др.)
 ассортимент которых уточняется в прилагаемой к контракту спецификации,
 подписываемой договаривающимися сторонами и являющейся неотъемлемой частью
 контракта.

2. Сроки поставки

2.1. Поставка _____ должна
 (наименование товара)

быть осуществлена _____
 (конкретная дата, период с ____ по ____)

2.2. Досрочная поставка _____
 (допускается, не допускается,

 другие условия, связанные с досрочной поставкой)

3. Цена

3.1. Цена за _____
(единица измерения: руб., \$, др. валюта)

3.2. Общая цена контракта _____
(руб., \$)

3.3. Цены устанавливаются _____
(на условиях ФОБ, СИФ, КАФ, ФАС и т.д.)

В ЦЕНУ ТОВАРА ВОШЛИ ТРАНСПОРТНЫЕ РАСХОДЫ ПО ДОСТАВКЕ И ПОГРУЗКЕ ТОВАРА НА БОРТ СУДНА, ВСЕ РАСХОДЫ В СЛУЧАЕ ПОВРЕЖДЕНИЯ И ПОТЕРИ ТОВАРА В ПУТИ ДО МОМЕНТА ДОСТАВКИ НА БОРТ СУДНА, ПОЛУЧЕНИЕ НА СВОЙ РИСК И ЗА СВОЙ СЧЕТ ЭКСПОРТНОЙ ЛИЦЕНЗИИ, СТОИМОСТЬ УПАКОВКИ, ОПЛАТА РАСХОДОВ В СВЯЗИ С ПРОВЕРКОЙ ТОВАРА, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ПОСТАВКИ ТОВАРА.

4. Качество

4.1. Качество _____ должно соответствовать
(наименование товара)

(ГОСТ, ОСТ, СТП, дата их утверждения, если они имеются)

Возможны варианты этого пункта.

Вариант 2.

Качество _____ должно соответствовать
(наименование товара)

качеству образцов (эталонов), одобренных и подтвержденных обеими сторонами
(упакованных и опломбированных и т.д. обеими сторонами).

Образцы _____ являются эталоном для
(наименование товара)

сторон настоящего контракта. Один экземпляр эталона хранится у Продавца, два других
– у Покупателя в течение _____ с момента
(указать срок)

получения Покупателем _____.

Эталоны (наименование товара) (образцы) передаются Продавцом
Покупателю бесплатно.

Вариант 3.

Качество товара может быть подробно описано в договоре.

4.2. Продавец гарантирует качество товара в течение _____ (срок)
с момента _____
(отгрузки, получения, введения в эксплуатацию)

**4.3. КАЧЕСТВО ТОВАРА ПОДТВЕРЖДАЕТСЯ СЕРТИФИКАТОМ
ИЗГОТОВИТЕЛЯ.
ПРОДАВЕЦ ДОЛЖЕН ОБЕСПЕЧИТЬ ПОКУПАТЕЛЯ _____**

_____ (название документации, инструкции на товар и т.д.)

в количестве _____ штук на _____ языке.

5. Техническая характеристика (при необходимости):

5.1. Комплектность товара _____

5.2. Длина _____

5.3. Ширина _____

5.4. Вес _____ 5.5 Цвет _____

5.6 И т. д.

6. Упаковка и маркировка

6.1. Упаковка должна обеспечить сохранность _____
(наименование товара)

во время транспортировки _____, перевалки
(вид транспорта или любой)

в пути, во время хранения в _____,
(если необходимо, указать особые условия хранения)

предотвратить порчу товара от атмосферных воздействий.

6.2. _____ должен быть упакован
(наименование товара)

_____ (указать подробно тару (коробки, ящики, прокладки), количество внутри тары,
_____ вместимость

и т.д., описать материал тары (дерево, пластмасса, ткань и т. д.), в
которой

_____ товар должен быть упакован, способы крепления (обшивка) и т. д.) 6.3.

Места упаковки _____ пломбируются
(ящики, контейнеры, др.)

пломбами _____
(изготовителя, Продавца, органов транспорта)

_____ (указать, в каких местах пломбируется упаковка)

Оттиск пломбы должен быть четким. Номера пломб вносятся в транспортные
документы _____, (накладная, др.)

(контейнер, др. опломбированное место)

В УПАКОВОЧНОМ ЛИСТЕ УКАЗЫВАЕТСЯ:

- номер контракта;
- наименование Продавца и Покупателя;
- наименование товара;
- количество мест и товара; вес брутто и нетто; номера пломб. 6.4. Каждый _____ должен иметь следующую
(ящик, место и т. д.)

маркировку, нанесенную несмываемой краской:

- номер контракта;
- наименование Продавца и Покупателя;
- наименование и количество товара (для внутренней маркировки); вес брутто и нетто;
- номер ящика;
- адрес Покупателя (получателя) (для внешней маркировки);
- _____
(др. реквизиты по согласованию сторон контракта)

7. Отгрузка и транспортировкаОтгрузка _____ осуществляется силами,
(товар)

средствами и за счет Продавца.

ПРОДАВЕЦ ОФОРМЛЯЕТ НЕОБХОДИМЫЕ ДОКУМЕНТЫ (ЛИЦЕНЗИИ, СЕРТИФИКАТ СТРАНЫ ПРОИСХОЖДЕНИЯ, ОПЛАТА ТАМОЖЕННОЙ ПОШЛИНЫ, НАЛОГА НА ЭКСПОРТ) ЗА СВОЙ СЧЕТ.**ДОСТАВКА _____ ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ _____**
(товар) (вид транспорта)за счет _____.
(Покупателя, Продавца)**МЕСТО ДОСТАВКИ _____**
(склад Покупателя, город и т. д.)**ПРАВО СОБСТВЕННОСТИ НА _____ И РИСК ЕГО**
(наименование товара)случайной гибели переходят _____
(указать момент перехода – с момента передачи органам_____
транспорта или доставки на склад Покупателя, доставки в порт, на пристань и т. д.) Груз сопровождается _____.
(назвать документы)В каждом _____
(название документа – накладная, коносамент и т. д.)
должны быть указаны:

- номер контракта;
- наименование Продавца и Покупателя;
- наименование товара;
- вес брутто и нетто;
- объем (при необходимости – площадь);
- номер контейнера (ящика и т. д.);
- число и знаки пломб;
- _____

(другие реквизиты – по договоренности)

7.5. В отгрузочных документах должны быть сделаны отметки _____.

8. *Информация об отгрузке*

8.1. Продавец информирует Покупателя по _____

(способ информирования – телеграф, телефон, телефакс и т. д.)

о готовности товара к отгрузке не менее чем за _____ дней до начала отгрузки. В извещении указывается _____

(товар, количество, вес и т. д.)

Немедленно после отгрузки _____ Продавец

(товар)

сообщает:

- номер контракта;
- наименование судна (вид транспорта, № и т. д.);
- дата, номер рейса (расписание);
- номер коносамента;
- наименование товара;
- количество товара;
- количество мест;
- вес брутто, нетто;
- общую стоимость товара;
- другие данные, указанные в контракте.

Продавец должен отправить авиапочтой _____

(название документов, их количество)

Покупателю в течение _____ .

(часы, дни)

9. *Сдача-приемка товара и проверка его качества*

9.1. Приемка товара по количеству и качеству осуществляется в течение _____ с момента _____

(срок)

(получения, поступления и т. д. товара)

в (на) _____

(склад Покупателя, в момент разгрузки у конечного получателя, в момент приемки

от органа транспорта и т. д.)

9.2. Приемка _____ по количеству осуществляется (товар)

ПОКУПАТЕЛЕМ В СООТВЕТСТВИИ С _____

(транспортные или иные документы)

9.3. Приемка _____ по качеству осуществляется Покупателем в соответствии с качеством, указанным в сертификате (*образце, описаниях, технических условиях и т. д.*).

9.4. В случае обнаружения несоответствия количества _____ (товар) или его качества названным выше документам Покупатель извещает об этом Продавца в течение _____ (срок) _____ (способ извещения) _____ и составляет акт с представителем _____ (указать – с кем: представителем _____).

торгово-промышленной палаты, незаинтересованной организации или в одностороннем порядке)

9.5. Получив извещение, Продавец должен принять решение по факту недостачи или несоответствия качества и сообщить о нем Покупателю в течение _____ (срок) _____ (способ извещения)

ПРОДАВЕЦ ДОЛЖЕН _____
(заменить товар, снизить цену и т. д.)

9.6. Претензии по вопросам качества и количества поставленного товара предъявляются Покупателем к Продавцу в течение _____ с момента _____ (составления акта приемки или др.)

ПРОДАВЕЦ ОБЯЗАН РАССМОТРЕТЬ ПРЕТЕНЗИЮ В ТЕЧЕНИЕ ____ ДНЕЙ С МОМЕНТА ЕЕ ПОЛУЧЕНИЯ. ЕСЛИ ПРОДАВЕЦ НЕ ДАЛ ОТВЕТА В НАЗВАННЫЙ СРОК, ТАКАЯ ПРЕТЕНЗИЯ СЧИТАЕТСЯ ПРИЗНАННОЙ ПРОДАВЦОМ.

10. Расчеты за поставленную продукцию

10.1. Оплата за поставленный товар производится в _____ (валюта, руб.)

путем _____
(указать форму расчетов – векселя, чеки, аккредитивы и т. д.)

10.2. Оплата производится при следующих условиях _____

_____ (указать, если они имеются)

и при наличии _____ экземпляров документов: _____
(назвать все необходимые

_____ документы: счет, спецификация, ярлыки, накладные, оформленные лицензии и т. д.)

Документы должны быть оформлены на _____ языке.

В накладных (*других документах*) должны быть в обязательном порядке следующие реквизиты:

_____ (назвать то, что стороны считают необходимым внести в документы: № пломб,

_____ дата передачи груза, место передачи товара и т. д.)

10.3. Оплата производится: _____

_____ (например, 80% товара оплачивается в

_____ течение указанного срока, оставшиеся 20% - в течение _____ или

_____ все 100% стоимости товара оплачиваются сразу)

11. Санкции

11.1. В случае просрочки поставки товаров против установленных в контракте сроков Продавец уплачивает Покупателю пению _____ % от стоимости товара, поставка которого просрочена, за каждый день просрочки.

Если просрочка превышает _____ дней, начисление процентов (пени) прекращается и сверх начисленной пени Продавец уплачивает Покупателю штраф в сумме _____ % от стоимости не поставленного в срок товара.

11.2. В случае поставки некачественного, некомплектного товара Продавец уплачивает Покупателю штраф в размере _____ % от стоимости товара, признанного некачественным (некомплектным).

Кроме того, Покупатель имеет право вернуть некачественный товар за счет Продавца, если стороны контракта не приняли решения об использовании товара по другому назначению и снижению цены на товар, исправлению в установленный сторонами срок дефектов товара (если они устранимы).

11.3. Продавец уплачивает Покупателю штраф в размере _____ % от стоимости товара:

при несоответствии условиям контракта упаковки и маркировки товара;

неполной загрузке _____;

(машины, контейнера, вагона и т. д.)

- при неправильном оформлении отгрузочной документации;
- пересортице товара;
- повреждении товара в пути и частичной потери товарного вида, если этот товар не признается некачественным согласно п. 11.2 настоящего контракта.

11.4. В случае просрочки оплаты товара Покупатель уплачивает Продавцу пеню в размере ____ % от суммы платежа за каждый день просрочки.

11.5. уплата штрафов и пени не освобождает стороны от обязанности возместить ущерб, понесенный другой стороной в результате несоблюдения ими условий контракта.

12. Форс-мажорные обстоятельства

12.1. Ни одна из сторон не будет нести ответственности за полное или частичное неисполнение своих обязательств, если неисполнение является следствием наводнения, пожара, землетрясения и других стихийных бедствий или военных действий, возникших после заключения контракта.

ОСВОБОЖДАЕТ СТОРОНЫ ОТ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА НЕИСПОЛНЕНИЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ТАКЖЕ ЗАПРЕТ НА СОВЕРШЕНИЕ ДЕЙСТВИЙ, СОСТАВЛЯЮЩИХ СОДЕРЖАНИЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ, ИСХОДЯЩИЙ ОТ ПРАВИТЕЛЬСТВА, ПАРЛАМЕНТА, _____

(перечислить другие обстоятельства) 12.2. Если любое из названных обстоятельств непосредственно повлияло на исполнение обязательства в срок, установленный в контракте, то этот срок соразмерно отодвигается на время действия соответствующего обстоятельства.

12.3. Сторона, для которой создалась невозможность исполнения обязательства, обязана немедленно (однако не позднее 10 дней с момента их наступления и прекращения) в письменной форме уведомить другую сторону о наступлении, предполагаемом сроке действия и прекращении вышеуказанных обстоятельств. Факты, изложенные в уведомлении, должны быть подтверждены торговой (торгово-промышленной палатой) (или иным компетентным органом или организацией) соответствующей страны. Неуведомление или несвоевременное уведомление лишает сторону права ссылаться на любое вышеуказанное обстоятельство как на основание, освобождающее от ответственности за неисполнение обязательства.

12.4. Если невозможность полного или частичного исполнения обязательства будет существовать свыше трех месяцев, Покупатель будет иметь право расторгнуть контракт полностью или частично без обязанности по возмещению возможных убытков (в т. ч. расходов) Продавца.

13. Сроки исковой давности. Арбитраж

13.1. Срок исковой давности по требованиям сторон, вытекающим из настоящего контракта, устанавливается в четыре года.

13.2. Любой спор, разногласие или требование, возникающие или касающиеся настоящего договора либо его нарушения, прекращения или недействительности, подлежат разрешению в арбитраже в соответствии с действующим в настоящее время Арбитражным Регламентом Юнситрал.

ОРГАН, РАССМАТРИВАЮЩИЙ СПОР _____.

Число арбитров _____.

(один, три, кто их назначает)

МЕСТО АРБИТРАЖА _____.

(город, страна)

ЯЗЫК (ЯЗЫКИ) АРБИТРАЖНОГО РАЗБИРАТЕЛЬСТВА _____.

14. Прочие условия

14.1. Все налоги, сборы и таможенные пошлины, связанные с выполнением настоящего контракта и взимаемые на территории Продавца, уплачиваются за счет

Продавца, а на территории Покупателя – за счет _____

_____. (Продавца,

Покупателя)

14.2. Страхование товара и транспортировки до границы _____ Производится Продавцом и от границы _____ Покупателем.

14.3. Все переговоры и переписка, предшествующие подписанию настоящего контракта, считаются недействительными.

НИ ОДНА ИЗ СТОРОН НЕ ИМЕЕТ ПРАВА ПЕРЕДАЧИ СВОИХ ПРАВ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ПО КОНТРАКТУ ТРЕТЬЕМУ ЛИЦУ БЕЗ ПИСЬМЕННОГО НА ЭТО СОГЛАСИЯ ДРУГОЙ СТОРОНЫ.

14.4. Всякие изменения и дополнения к настоящему контракту будут действительны лишь при условии, если они будут выполнены в письменной форме и подписаны уполномоченными на то лицами обеих сторон.

14.5. Настоящий контракт составлен в двух экземплярах на русском и _____ языках, при чем оба текста имеют одинаковую силу.

14.6. Вся деловая переписка осуществляется на _____ (язык)

14.7. При решении споров, вытекающих из данного контракта, стороны руководствуются положениями Венской конвенции 1980 г. «О договорах международной купли-продажи товаров».

15. Юридические адреса сторон:

Продавец

НАИМЕНОВАНИЕ (ЮР. ЛИЦА): _____

(Ф.И.О. индивидуального предпринимателя)

Адрес: _____

Банковские реквизиты: _____

ТЕЛ. (ФАКС): _____

Покупатель**НАИМЕНОВАНИЕ (ЮР. ЛИЦА):** _____*(Ф.И.О. индивидуального предпринимателя)*

Адрес: _____

Банковские реквизиты: _____

ТЕЛ. (ФАКС): _____

ПРОДАВЕЦ _____

ПОКУПАТЕЛЬ _____

ПОДПИСЬ**ПЕЧАТЬ****ПОДПИСЬ****ПЕЧАТЬ**

ОБРАЗЕЦ СЕРТИФИКАТА СООТВЕТСТВИЯ

НАЦИОНАЛЬНАЯ СИСТЕМА СЕРТИФИКАЦИИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ — БелСТ

КОМИТЕТ ПО СТАНДАРТИЗАЦИИ, МЕТРОЛОГИИ И СЕРТИФИКАЦИИ
ПРИ СОВЕТЕ МИНИСТРОВ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

РУП "СТРОЙТЕХНОРМ"

Наименование органа по сертификации продукции,

220002, г. Минск, ул. Кропоткина, 89

его адрес и телефон

тел. 234-95-10, факс 288-61-21

АМ № 0004399

СЕРТИФИКАТ СООТВЕТСТВИЯ




Зарегистрирован в Государственном реестре под № ВУ/112 03.1.1 ГА1945

“ 22 ” декабря 2007 г.

Действителен до “ 22 ” декабря 2009 г.

Срок действия продлен до 22 декабря 2012 г.

Зам. руководителя органа по сертификации  Н.Б. Сучков

Настоящий сертификат удостоверяет, что идентифицированная должным образом продукция, изготовленная Wirtgen GmbH
предприятие (фирма), страна
Федеративная Республика Германия

и представленная на сертификацию под наименованием Холодный ресайк-лер WR 2500 S
наименование, тип, вид, марка

Серийное производство

тип производства или размер партии

код ОКП

8705 90

код ТН ВЭД

реквизиты технической и товарно-сопроводительной документации
соответствует требованиям нормативных документов **СТБ 9573-09 п.3.3**

СТБ 1680-2003 п. п. 5.1.2., 5.1.3., 5.1.4

нормативные документы и их пункты

Заявитель (изготовитель, продавец) Wirtgen GmbH
наименование,

Hohner Straße 2, 53578 Windhagen, Germany

адрес, учетный номер налогоплательщика (код УНН)

61122

129

119

ЗАЯВЛЕНИЕ НА ВЫПУСК АККРЕДИТИВА
(брать с сайта банка)



Заявление на выпуск аккредитива №	
от « »	200 г.
Приказодатель (наименование, адрес, телефон): Адрес: ТЕЛ. (ФАКС):	Бенефициар (наименование, адрес, телефон): Адрес: Тел. (факс):
Банк-эмитент (наименование, адрес, расчетный счет): Адрес:	Банк-бенефициара (наименование, адрес, расчетный счет): Адрес:
Дата выпуска:	Дата последней отгрузки:
Срок действия аккредитива:	
Форма аккредитива: <input type="checkbox"/> безотзывной <input type="checkbox"/> отзывной	Вид аккредитива: <input type="checkbox"/> подтвержденный <input type="checkbox"/> неподтвержденный
Сумма (цифрами и прописью):	
Отгрузка из: Для транспортировки в Условие поставки:	Аккредитив исполняется по средством: <input type="checkbox"/> платежа <input type="checkbox"/> акцепта <input type="checkbox"/> неогоциации После предоставления документов указанных ниже.
Частичные отгрузки: <input type="checkbox"/> разрешены <input type="checkbox"/> не разрешены	Перегрузки: <input type="checkbox"/> разрешены <input type="checkbox"/> не разрешены
Дополнительные условия: В случае нарушения Продавцом сроков поставок и (или) других условий контракта все расходы по продлению и (или) изменению аккредитива относятся за счет Продавца.	
Описание товара / номер и дата контракта:	
Перечень документов: <input type="checkbox"/> счет-фактура <input type="checkbox"/> CMR <input type="checkbox"/> авианакладная <input type="checkbox"/> ж/д накладная <input type="checkbox"/> автонакладная <input type="checkbox"/> коносамент	
Сертификаты: <input type="checkbox"/> качества <input type="checkbox"/> соответствия <input type="checkbox"/> происхождения	
Документы должны быть предоставлены в течение	
Комиссии за обслуживание аккредитива просим отнести на счет: Паспорт сделки:	

<p>Приказодатель принимает на себя обязательства оплатить все комиссии, связанные с выпуском и обслуживанием аккредитива, согласно тарифам, установленным на дату оплаты, в том числе дает разрешение Банку на списание их со счета, открытого в Банке.</p>	<p>Мы просим Вас открыть от нашего имени ваш документарный аккредитив, в соответствии с инструкциями, приведенными выше (копия контракта прилагается).</p> <p>Этот аккредитив должен быть подчинен Унифицированным Правилам и Обычаям для документарных аккредитивов (ред. 1993 года, Публикация № 500 Международной Торговой Палаты, Париж), в той мере в какой они применяются.</p>
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

121

	<p>Руководитель Главный бухгалтер</p>
--	-------------------------------------------

Типовая форма международной товарно-транспортной накладной «СМР»

1 Отправитель (наименование, адрес, страна)		Международная товарно-транспортная накладная		№		
		 <p>Данная перевозка, несмотря на какие прочие договоры, осуществляется в соответствии с условиями Конвенции о договоре Международной дорожной перевозки грузов (КДПГ)</p>				
2 Получатель				16 Перевозчик (наименование, адрес, страна)		
3 Место разгрузки груза		17 Последующий перевозчик (наименование, адрес, страна)				
4 Место и дата погрузки груза		18 Оговорки и замечания перевозчика				
5 Прилагаемые документы						
6 Знаки и номера	7 Количество мест	8 Род упаковки	9 Наименование груза	10 Стат. Но	11 Вес брутто	12 Объем, м
						
Класс	Цифра	Буква	«ДОГ»			
13 Указания отправителя (таможенная и прочая обработка)		19 Подлежит оплат.		Отправит.	Валюта	Получатель
		Дополн. Сборы				
		Прочие				
		Итого к оплате				
14 Возврат						
15 Условия оплаты			20 Особые согласованные условия			
Франко						
Нефранко						
21 Составлена		Дата		марта 2011 г.		
22		23		24 Груз получен		
Прибытие под погрузку 09 час 05 мин		Путевой лист № _____ От «___» _____ 20		«___» _____ 20		
Убытие 10 час 20 мин		Фамилии Моисейцев П.П.		Прибытие под разгрузку ___ час ___ мин		
Подпись и штамп отправителя		Водителей _____		Убытие ___ час ___ мин		
		Подпись и штамп перевозчика		Подпись и штамп получателя		
25 Регистрац. номер Тягач / Полуприцеп		26 Марка Тягач / Полуприцеп		27		
28						
29						

Типовая форма коносамента

Bill of Lading

TRAILER/CAR NUMBER: _____
BILL DATE: _____

TO	FROM
Consignee	Shipper
Street	Street
Destination	Origin
City/State/Zip	City/State/Zip
Route:	Special Instructions:

FOR PAYMENT, SEND BILL TO	SHIPPER'S INSTRUCTIONS
Name	
Company	
Street	
City/State/Zip	

NO. SHIPPING UNITS	TIME	DESCRIPTION OF ARTICLES SPECIAL MARKS & EXCEPTIONS	WEIGHT	RATE	CHARGES

REMIT C.O.D.	C.O.D. AMOUNT: \$	C.O.D. FEE PREPAID <input type="checkbox"/> COLLECT <input type="checkbox"/>
TO: ADDRESS:	If this shipment is to be delivered to the consignee without recourse on the consignor, the consignor shall sign the following statement: The carrier shall not make delivery of this shipment without payment of freight and all other lawful charges. _____ (Signature of Consignor)	TOTAL CHARGES \$
NOTE: Where the rate is dependent on value, shippers are required to state specifically in writing the agreed or declared value of the property. The agreed or declared value of the property is hereby specifically stated by the shipper to be not exceeding \$ _____ per _____		Freight Charges are collect unless market prepaid CHECK BOX IF PREPAID <input type="checkbox"/>

RECEIVED subject to the classifications and tariffs in effect on the date of the issue of this Bill of Lading, the property described above in apparent good order, except as noted (contents and condition of packages unknown), marked consigned and destined as indicated above which said carrier (the word carrier being understood through this contract as meaning any person or corporation in possession of the property under the contract) agrees to carry to its usual place of delivery as said destination. If on its route, otherwise to deliver to another carrier on the route to said destination. It is mutually agreed as to each carrier of all or any of said property, over all or any portion of said route to destination and as to each party at any time interested in all or any said property, that every service to be performed hereunder shall be subject to all the Bill of Lading terms and conditions in the governing classification on the date of shipment. Shipper hereby certifies that he is familiar with all the Bill of Lading terms and conditions in the governing classification and the said terms and conditions.

Shipper	Carrier
Per	Per _____ Date: _____

Mark with "X" or "RQ" if appropriate to designate Hazardous Material's Substances as defined in the Department of Transportation Regulations governing the transportation of hazardous materials. The use of this column is an optional method for identifying hazardous materials on Bills of Lading 172.201(a)(1) (iii) of Title 49, Code of Federal Regulations. Also when shipping hazardous materials, the shipper's certification statement prescribed in section 172.204(a) of the Federal Regulations, as indicated on the Bill of Lading does apply, unless a specific exception from the requirement is provided in the Regulation for a particular material.

Типовая форма грузовой таможенной декларации форма ТД 1

ГРУЗОВАЯ ТАМОЖЕННАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ/					А ОРГАН ОТПРАВЛЕНИЯ/ЭКСПОРТА					
ТРАНЗИТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ (ТД 1)					00000000					
Экземпляр для страны отправления/экспорта	1 Отправитель/Экспорт №				1 ДЕКЛАРАЦИЯ					
	8 Получатель №				3 Формы		4 Отпр. спец.			
					5 Всего т-ов		6 Всего мест		7 Справочный номер	
					9 Лицо, ответственное за финансовое урегулирование					
	14 Декларант/Представитель №				10 Страна перевоз. назнач.		11 Торг. страна		13 ЕСП	
					15 Страна отправления/экспорта		15 Код страны отпр. эксл.		17 Код страны назнач.	
					16 Страна происхождения		17 Страна назначения			
	18 Идентификация и страна регистрации трансп. средства при отправлении				19 Конт.		20 Условия поставки			
	21 Идентификация и страна регистрации активного трансп. средства на границе				22 Валюта и общая сумма по счету		23 Курс валюты		24 Характер сделки	
	25 Вид транспорта на границе		26 Вид транспорта внутри страны		27 Место погрузки		28 Финансовые и банковские сведения			
1	29 Орган выезда		30 Местонахождение товаров							
31 Грузовые места и описание товаров	Маркировка и количество - Номера контейнеров - Количество и отличительные особенности				32 Товар №		33 Код товара			
					34 Код страны происх.		35 Вес брутто (кг)			
					37 ПРОЦЕДУРА		38 Вес нетто (кг)		39 Коэф.	
					40 Общая декларация/Предшествующий документ					
44 Дополнит. информация/представл. документы/Сертификаты и разрешения					41 Дополнит. единицы		Код ДИ			
							46 Статистическая стоимость			
47 Исчисление платежей	Вид	Основы начисления	Ставка	Сумма	СП	48 Отсрочка платежей		49 Реквизиты оклада		
						В ПОДРОБНОСТИ ПОДСЧЕТА				
	Всего:									
50 Принципал	№			Подпись:		С ОРГАН ОТПРАВЛЕНИЯ				
	представленный			Место и дата						
51 Предполагаемые органы (и страна) транзита										
52 Гарантия недействительна для					Код		53 Орган (и страна) назначения			
D ОТМЕТКИ ОРГАНА ОТПРАВЛЕНИЯ					Печать:		54 Место и дата			
Результат:										
Наложённые пломбы:		Номер					Подпись и фамилия декларанта/представителя			
Тип:										
Срок доставки (дата)										
Подпись:										

КОНТРОЛЬ ЗНАНИЙ

Перечень контрольных вопросов и заданий для самостоятельной работы студентов

1. Виды и принципы внешнеэкономической деятельности.
2. Государственные приоритеты Республики Беларусь во внешнеэкономической
3. Субъекты внешнеэкономической деятельностью.
4. Управление внешнеэкономической деятельностью.
5. Предприятие как субъект внешнеэкономической деятельности
6. Количественные ограничения экспорта и импорта
7. Экспортный и импортный контроль
8. Контроль за качеством ввозимых товаров
9. Валютное регулирование и контроль
10. Таможенные пошлины и сборы.
11. Определение таможенной стоимости ввозимого товара
12. Определение страны происхождения товара
13. Виды таможенных режимов
14. Понятие и виды международных сделок.
15. Нормы Венской конвенции об условиях внешнеторговых сделок.
16. Оферта.
17. Структура и содержание внешнеторгового контракта
18. Понятия валюта цены и условия платежа.
19. Унификация международных расчетов.
20. Банковский перевод.
21. Открытый счет.

22. Аванс.
 23. Чек.
 24. Аккредитив.
 25. Инкассо.
 26. Электронные платежные системы.
 27. Банки в системе международных расчетов
 28. Формы иностранных инвестиций.
 29. Виды субъектов с иностранными инвестициями (совместные и иностранные предприятия).
 30. Создание предприятий с иностранными инвестициям.
 31. Свободные экономические зоны.
 32. Классификация международных перевозок
 33. Организационная основа международных перевозок
 34. Базисные условия поставки и транспортные условия международных сделок.
 35. Договоры на перевозку грузов. Товаросопроводительная документация.
 36. Сущность и цель страхования внешнеэкономической деятельности
 37. Страхование экспортных кредитов
 38. Страхование международных перевозок
 39. Оформление страховых операций
 40. Основания и виды ответственности по международным торговым сделкам
- Методы разрешения внешнеэкономических споров

**ВСПОМОГАТЕЛЬНЫЙ РАЗДЕЛ
УЧЕБНАЯ ПРОГРАММА**

Белорусский национальный технический университет

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной работе
Белорусского национального
технического университета

_____ Ю.А. Николайчик

Регистрационный № УД-_____ /уч.

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Учебная программа учреждения высшего образования

по учебной дисциплине для специальности

1-27 01 01 «Экономика и организация производства» (по направлениям)
направления 1-27 01 01-17 «Экономика и организация производства
(строительство)»,
направления 1-27 01 01-04 «Экономика и организация производства (коммунальное и
водное хозяйство)»

Учебная программа составлена на основе образовательного стандарта ОСВО 1-27 01 01-2018 и учебного плана направления специальности 1-27 01 01 -17 «Экономика и организация производства (строительство)»

СОСТАВИТЕЛИ:

О.С. Голубова, заведующая кафедрой «Экономика, организация строительства и управление недвижимостью» Белорусского национального технического университета, к.э.н., доцент;

Ю.А. Баканова, ассистент кафедры «Экономика, организация строительства и управление недвижимостью» Белорусского национального технического университета.

РЕЦЕНЗЕНТЫ:

Ещенко С.А. заведующий лабораторией «Проблем учетной политики и финансов», ученый секретарь ОАО «НИИ Стройэкономика», кандидат экономических наук, доцент;

Карнейчик В.В. заведующая кафедрой «Экономика предприятия» ИПК и ПК БНТУ, кандидат экономических наук, доцент

РЕКОМЕНДОВАНА К УТВЕРЖДЕНИЮ:

Кафедрой «Экономика, организация строительства и управление недвижимостью» Белорусского национального технического университета
(протокол № ____ от _____ 2022г.)

Заведующий кафедрой _____ О.С.
Голубова

Методической комиссией строительного факультета Белорусского национального технического университета
(протокол № ____ от _____ 2022г.)

Председатель методической комиссии _____ Л.К. Корбан
Научной библиотекой БНТУ _____ Т.И. Бирюкова

Научно-методическим советом Белорусского национального технического университета (протокол № ____ секции № 1 от _____ 2022г.)

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Учебная программа по учебной дисциплине «Внешнеэкономическая деятельность» разработана для специальности 1-27 01 01 «Экономика и организация производства (по направлениям)» направление специальности 1-27 01 01-17 «Экономика и организация производства (строительство)», 1-27 01 01-04 «Экономика и организация производства (коммунальное и водное хозяйство)».

Цель изучения учебной дисциплины - сформировать у специалиста грамотного представления о функционировании, принципах и методах практической деятельности предприятий на внешнем рынке и получение практических навыков в области реализации внешнеэкономических связей с учетом государственной политики, также овладение профессиональными компетенциями и развитию деловой культуры в области осуществления внешнеторговых операций в современных рыночных условиях.

Основными задачами преподавания учебной дисциплины являются:

- овладеть знаниями о видах и формах, принципах государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в Республике Беларусь, организационно-правовых и социально-экономических основ внешнеэкономической деятельности предприятий строительного комплекса; - изучить теорию и практику работы внешнеторговых фирм, внешнеэкономических отделов предприятий на внешних рынках;
- получить целостное представление о структуре и содержании внешнеторговой операции,
- освоить практические навыки оформления контрактов, финансовых и таможенных документов,
- изучить проведение расчетов экономической эффективности внешнеторговых и других видов сделок.

Учебная дисциплина базируется на знаниях, полученных при изучении таких дисциплин как: «Микроэкономика» «Макроэкономика», «Менеджмент» «Экономика предприятия», «Организации и управления» и «Маркетинга». Знания и умения, полученные студентами при изучении данной дисциплины, необходимы для освоения дисциплин, связанных с оценкой эффективности инвестиционных проектов, анализом производственно-хозяйственной деятельности, при прохождении преддипломной практики.

В результате изучения дисциплины «Внешнеэкономическая деятельность» студент должен:

знать:

- сущность, тенденции развития современного этапа международной экономики;
- важнейшие тенденции в сфере трансграничного перемещения капиталов, основные направления международной миграции рабочей силы, особенности международного обмена технологиями;
- функционирования международных экономических организаций, особенности транснациональных корпораций, интеграционные объединения;
- опыт интеграции экономики Беларусь в мировую экономику;
- закономерности развития и механизм функционирования мирового финансового рынка, элементы и организацию мировой валютной системы, основы валютной политики государства, формы и методы наднационального регулирования валютных отношений, особенности валютно-кредитной политики Республики Беларусь;
- теории и модели международной торговли;
- классические формы международной торговли;
- разновидности и особенности посреднических операций;
- особенности международной биржевой торговли;
- технику и технологию проведения аукционов и международных торгов;
- особенности международной встречной торговли;
- процесс подготовки международных коммерческих сделок: поиск потенциальных партнеров, установление контакта с зарубежными фирмами, способы заключения внешнеторговых сделок, методы установления цен;
- механизм заключения международных коммерческих операций куплипродажи товаров;
- особенности заключения сделок по международным операциям: лизинг, франчайзинг, инжиниринг, кооперационные соглашения;
- методы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в Республике Беларусь;
- формы международных расчетов по коммерческим операциям: аккредитив, инкассо, банковский перевод, чек;
- значение и роль иностранных инвестиций, их формы и законодательную базу их функционирования;
- организацию транспортного обеспечения внешнеторговых сделок;
- основы страхования экспортных кредитов и международных перевозок и механизм их оформления;
- основы правового регулирования внешнеэкономической деятельности субъектов.

уметь:

- рассчитать спот-курс, форвард-курс при заключении сделок, выбрать валюту цены и валюту платежа;
- обосновать наиболее приемлемую форму посредничества, или использования посредников;
- составлять договоры купли продажи с учетом специфики торговли различными товарами и услугами;
- обосновывать цены внешнеторговых сделок;
- рассчитать таможенную стоимость товара, размер таможенных платежей, налогов и сборов;
- рассчитать стоимость кредита по внешнеторговой сделке;
- рассчитать лизинговые платежи по договору международного лизинга;
- определить размеры лицензионного вознаграждения от продажи объектов интеллектуальной собственности;
- определять базисные условия поставок;
- вести деловую переписку, составлять оферту;
- работать с транспортными, таможенными, финансовыми документами, необходимыми для выполнения сделок;
- выбирать и использовать различные формы международных расчетов;
- документально оформить создание совместного предприятия;
- оформить страхование сделок;
- дать оценку эффективности внешнеторговой сделки.

владеть:

- навыками практической работы в органах управления внешнеэкономической деятельностью, во внешнеторговых фирмах и предприятиях, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность;
- компьютерными технологиям обеспечивающими навыками поиска и методами анализа информации о ВЭД различных регионов;
- навыками анализа эффективности внешнеторговой деятельности и инвестиционного сотрудничества предприятия с зарубежными партнерами

Освоение данной учебной дисциплины обеспечивает формирование следующей компетенции:

СК-11 Быть способным осуществлять внешнеэкономическую деятельность, заключать договоры, знать особенности таможенного оформления товаров и условий их перемещения через пограничные пункты.

Согласно учебному плану для очной формы получения высшего образования на изучение учебной дисциплины отведено всего 90 ч., из них аудиторных - 48 часа.

Для заочной формы получения высшего образования на изучение учебной дисциплины отведено всего 90 ч., из них аудиторных - 20 часов.

Распределение аудиторных часов по курсам, семестрам и видам занятий приведено в таблицах 1 и 2.

Таблица 1.

Очная форма получения высшего образования					
Курс	Семестр	Лекции, ч.	Лабораторные занятия, ч.	Практические занятия, ч.	Форма текущей аттестации
4	8	32		16	сдача контрольной работы экзамен

Таблица 2.

Заочная форма получения высшего образования					
Курс	Семестр	Лекции, ч.	Лабораторные занятия, ч.	Практические занятия, ч.	Форма текущей аттестации
5	9	12	8		сдача контрольной работы экзамен

СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОГО МАТЕРИАЛА

Раздел I. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Тема 1.1. Сущность и специфика внешнеэкономической деятельности

Понятие, виды, формы и функции внешнеэкономической деятельности. Нормы международного публичного права и нормативные правовые акты, регулирующие внешнеэкономическую деятельность. Роль внешнеэкономической деятельности в развитии экономики. Современное состояние и приоритеты Республики Беларусь во внешнеэкономической деятельности.

Тема 1.2. Субъекты внешнеэкономической деятельности.
Управление внешнеэкономической деятельностью Классификация и характеристика субъектов внешнеэкономической деятельности. Сущность и особенности управления внешнеэкономической деятельностью. Управление внешнеэкономической деятельностью на уровне государства и

административно-территориальных единиц: структурные подразделения и их функции.

Тема 1.3. Предприятие как субъект внешнеэкономической деятельности

Функции управления внешнеэкономической деятельностью на предприятии. Формы организации внешнеэкономической службы предприятий. Классификация фирм, действующих на мировом рынке. Работа предприятия по выходу на внешний рынок. Правовое положение иностранных граждан и лиц без гражданства на территории РБ. Объем полномочий юридических лиц во внешнеэкономической деятельности. Правовой статус иностранных юридических лиц и международных организаций.

Раздел II. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Тема 2.1. Методы нетарифного регулирования

Количественные ограничения экспорта и импорта. Понятие «квотирования» и «лицензирования». Виды лицензий и порядок их получения. Добровольное ограничение экспорта и соглашения об упорядочении рынка. Эмбарго. Экспортный и импортный контроль. Таможенные формальности как метод нетарифного регулирования. Алгоритм таможенных процедур при импорте и экспорте. Введение стандартов и требований к качеству ввозимых товаров. Участие государства в субсидировании производства экспортных товаров и во внешнеторговых операциях. Валютное регулирование и контроль.

Тема 2.2. Таможенно-тарифное регулирование внешнеэкономической деятельности

Таможенный тариф Республики Беларусь. Система импортных и экспортных пошлин. Методы определения таможенной стоимости ввозимых товаров. Определение страны происхождения товаров. Таможенные платежи. Методика расчета таможенных платежей, налога на добавленную стоимость, акцизов.

Раздел III. ВНЕШНЕТОРГОВЫЕ СДЕЛКИ

Тема 3.1. Понятие и виды международных сделок

Понятие международных сделок и их классификация. Выбор контрагентов на зарубежном рынке. Способы заключения международных сделок.

Особенности использования норм Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров. Обязанности сторон договора международной купли-продажи по Венской конвенции. Действие Венской конвенции в Беларуси, ее структура и область применения. Основные требования законодательства РБ по оформлению внешнеторговых сделок.

Тема 3.2. Оферта.

Понятие и виды оферт: твердая оферта первая твердая оферта свободная оферта. Требования, предъявляемые к оферте и запросам.

Тема 3.3. Структура и содержание внешнеторгового контракта

Понятие, назначение, функции и общая характеристика содержания внешнеэкономического контракта. Форма международного контракта купли-продажи. Структура международного контракта купли-продажи: юридические лица, предмет контракта, сроки поставки, цена и общая сумма контракта, количество, базисные условия поставки, качество товара, условия платежей, упаковка и маркировка, сдача-приемка, страхование, претензии, форс-мажор, санкции, решение споров, другие условия контракта.

Раздел IV. ФОРМЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ РАСЧЕТОВ

Тема 4.1. Понятия валюта цены и условия платежа. Унификация международных расчетов

Особенности выбора валюты платежа по международному контракту. Формы расчетов и средства платежа в рамках внешнеторговых договоров. Факторы, влияющие на выбор форм международных расчетов. Особенности международных расчетов. Унифицированные правила в области международных расчетов.

Тема 4.2. Банковский перевод. Открытый счет. Аванс. Чек

Сущность, преимущества и недостатки банковского перевода. Порядок осуществления при расчетах путем банковского перевода. Понятие открытый счет, сущность, преимущества и недостатки. Расчеты в форме аванса. Порядок расчетов по открытому счету. Расчеты с использованием векселей и чеков.

Тема 4.3. Аккредитив. Инкассо

Сущность и виды аккредитивов: безотзывной, отзывной, неподтвержденный, подтвержденный, покрытый, непокрытый, возобновляемый. Взаимоотношения между договорами и аккредитивами платежа по

предъявлении, платежа с рассрочкой, путем акцепта или неогоциации. Последовательность действий осуществления аккредитивной операции. Преимущества и недостатки аккредитивной формы расчетов.

Понятие инкассо, сущность, преимущества и недостатки. Порядок осуществления расчетов путем инкассо.

Тема 4.4. Электронные платежные системы

Структура, функциональные и технические характеристики электронных платежных систем. Схемы проведения расчетов. Средства управления платежными рисками. Платежные системы на базе электронных денег.

Платежные карты. Виды карт. Стандарты эмиссии и обращения пластиковых карт. Порядок расчета пластиковыми картами. Международные и национальные платежные системы.

Тема 4.5. Банки в системе международных расчетов S.W.I.F.T. в системе международных межбанковских расчетов. Главные цели создания SWIFT и основные этапы ее развития. Стандарты и структура финансовых сообщений SWIFT.

Раздел V. ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ИНОСТРАННЫХ СУБЪЕКТОВ В БЕЛАРУСИ

Тема 5.1. Формы иностранных инвестиций

Понятие и виды инвестиций. Прямые и портфельные зарубежные инвестиции, и их показатели. Инвестиционный климат и его составляющие. Значение иностранных инвестиций для белорусской экономики. Правовое регулирование инвестиционной деятельности иностранных субъектов в Беларуси. Деятельность иностранных инвесторов и коммерческих организаций с иностранными инвестициями. Гарантии правительства Республики Беларусь под привлекаемые иностранные кредиты.

Тема 5.2. Виды субъектов с иностранными инвестициями (совместные и иностранные предприятия)

Субъекты и объекты иностранных инвестиций. Виды предприятий с участием иностранного капитала. Источники формирования уставного капитала. Создание и деятельность предприятий с иностранными инвестициями. Льготы предприятиям с иностранными инвестициями.

Тема 5.3. Создание предприятий с иностранными инвестициям.

Порядок создания, ликвидации, режим деятельности предприятий с иностранными инвестициями. Источники финансирования деятельности совместных предприятий. Порядок государственной регистрации коммерческих совместных и иностранных организаций

Тема 5.4. Свободные экономические зоны

Роль свободных экономических зон (СЭЗ) в международной экономике: их функция и классификация. Принципы организации и этапы создания СЭЗ. Оффшорные зоны. Основные виды льгот при создании СЭЗ. Свободные экономические зоны в Республике Беларусь.

Раздел VI. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПЕРЕВОЗКИ

Тема 6.1. Правовое регулирование транспортных услуг

Международный характер правоотношений между участниками сделки и перевозчиком. Конвенции и соглашения по морским, воздушным, автомобильным и железнодорожным перевозкам. Республика Беларусь в системе международного регулирования перевозок грузов.

Тема 6.2. Организационная основа международных перевозок

Характер международных транспортных операций. Этапы отношений заказчика перевозчика и их содержание. Оценка затрат на транспортные операции.

Тема 6.3. Базисные условия поставки товаров

Сущность и значение Международных правил по толкованию торговых терминов «ИНКОТЕРМС - 2020» (International Commercial Terms). Содержание обязанностей, расходов и степени риска продавца и покупателя по договору купли-продажи. Принципы выбора базисных условий поставки товара.

Тема 6.4. Условия договора на транспортные услуги

Особенности и содержание договора на транспортные услуги. Порядок разрешения споров по вопросу транспортных перевозок, претензии и иски к перевозчику. Сроки исковой давности для различных видов транспорта.

Тема 6.5. Транзитная система перевозки грузов МДП

Сущность Таможенной конвенцией о международной перевозке грузов с применением книжки МДП. Целесообразность и эффективность системы МДП. Четыре основных правила системы МДП. Процедуры системы МДП.

Раздел VII. СТРАХОВАНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Тема 7.1. Сущность и цель страхования внешнеэкономической деятельности

Сущность, цели и виды страховых операций во внешнеэкономической деятельности. Понятия «страховой риск», «страховой случай», «страхователь», «страховщик», «страховая сумма», «страховая премия», «страховое возмещение».

Тема 7.2. Страхование экспортных кредитов

Сущность, цель и варианты страхования экспортных кредитов. Особенности и механизм страхования.

Тема 7.3. Страхование международных перевозок

Сущность и особенности транспортного страхования грузов. Страхование «каско» и страхование «карго». Понятие «общей» и «частной» аварии. Особенности условий страхования: «с ответственностью за все риски», «с ответственностью за частную аварию», «без ответственности за повреждения, кроме случаев крушения».

Тема 7.4. Оформление страховых операций

Страховой полис, как основной документ страхования. Виды страховых полисов. Страховой сертификат, его сущность и особенности. Условия прекращения или отказа от договора страхования. Действия страхователя и страховщика при наступлении страхового случая.

Раздел VIII. ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Тема 8.1. Основание и виды ответственности по международным торговым сделкам

Международные институты регулирования отношений субъектов внешнеэкономической деятельности. Основные источники регулирования отношения купли-продажи в международной торговле. Венская конвенция ООН «О договорах международной купле-продаже товаров» 1980 г. ее значение и содержание. Законодательная база Республики Беларусь в области внешнеэкономической деятельности.

Тема 8.2. Разрешение внешнеэкономических споров

Международный арбитражный суд, его назначение и правила работы. «Институционный» и «третейский» (изолированный) суды, особенности их работы.

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКАЯ КАРТА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
очная форма получения высшего образования

№ раздела, темы	Наименование раздела, темы, занятия	Количество аудиторных часов			Количество часов СР	Форма контроля знаний
		Лекции	Практические занятия	Лабораторные занятия		
	2	3	4	5	6	8
	8 семестр					
1.	Методологические основы внешнеэкономической деятельности					
1.1	Сущность и специфика внешнеэкономической деятельности.	1				
1.2	Субъекты внешнеэкономической деятельности. Управление внешнеэкономической деятельностью.	1				
1.3	Предприятие как субъект внешнеэкономической деятельности	2				
	Практическое занятие № 1. Экономический анализ зарубежной страны.		2			
2.	Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности					
2.1	Методы нетарифного регулирования	2				
2.2	Таможенно-тарифное регулирование	4				
	Практическое занятие № 2. Расчет таможенной стоимости товара.		2			
3.	Внешнеторговые сделки.					
3.1	Понятие и виды международных сделок. Нормы Венской конвенции об условиях внешнеторговых сделок.	1				
3.2	Оферта.	1				
3.3	Структура и содержание внешнеторгового контракта	1				
	Практическое занятие № 3. Порядок составления внешнеторгового контракта.		2			

4.	Формы международных расчетов.					
4.1	Понятия валюта цены и условия платежа. Унификация международных расчетов.	1				
4.2	Банковский перевод. Открытый счет. Аванс. Чек.	1				

№ раздела, темы	Наименование раздела, темы, занятия	Количество аудиторных часов			Количество часов СР	Форма контроля знаний
		Лекции	Практические занятия	Лабораторные занятия		
	2	3	4	5	6	8
4.3	Аккредитив. Инкассо.	1				
4.4	Электронные платежные системы.	1				
4.5	Банки в системе международных расчетов	1				
	Практическое занятие № 4. Валютно-финансовые условия внешнеторговых контрактов.		2			
5.	Инвестиционная деятельность иностранных субъектов в Беларуси.					
5.1	Формы иностранных инвестиций.	1				
5.2	Виды субъектов с иностранными инвестициями (совместные и иностранные предприятия).	1				
5.3	Создание предприятий с иностранными инвестициям.	1				
5.4	Свободные экономические зоны.	1				
	Практическое занятие № 5. Кредитование внешнеэкономической деятельности		2			
6.	Международные перевозки					
6.1	Правовое регулирование транспортных услуг	1				
6.2	Организационная основа международных перевозок	1				
6.3	Базисные условия поставки товаров	1				

6.4	Условия договора на транспортные услуги.	1				
6.5	Транзитная система перевозки грузов МДП					
	Практическое занятие № 6. Определение размеров лизинговых платежей.		2			
7.	Страхование внешнеэкономической деятельности					
7.1	Сущность и цель страхования внешнеэкономической деятельности	1				
7.2	Страхование экспортных кредитов	1				
7.3	Страхование международных перевозок	1				
7.4	Оформление страховых операций	1				
№ раздела, темы	Наименование раздела, темы, занятия	Количество аудиторных часов			Количество часов СР	Форма контроля знаний
		Лекции	Практические занятия	Лабораторные занятия		
	2	3	4	5	6	8
	Практическое занятие № 7. Ценообразование во внешней торговле.		2			
8.	Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности					
8.1	Основания и виды ответственности по международным торговым сделкам	1				
8.2	Разрешение внешнеэкономических споров	1				Контрольная работа
	Практическое занятие № 8. Оценка эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия.		2			
	Итого за семестр	32	16		90	экзамен
	Всего аудиторных часов	48				

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКАЯ КАРТА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
1
заочная форма получения высшего образования

№ раздела, темы	Наименование раздела, темы, занятия	Количество аудиторных часов			Количество часов СР	Форма контроля знаний
		Лекции	Практические занятия	Лабораторные занятия		
	2	3	4	5	6	8
	9 семестр					
1.	Методологические основы внешнеэкономической деятельности					
1.1	Сущность и специфика внешнеэкономической деятельности.	1				
1.2	Субъекты внешнеэкономической деятельностью. Управление внешнеэкономической деятельностью.	1				
2.	Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности					
2.1	Методы нетарифного регулирования	1				
2.2	Таможенно-тарифное регулирование	1				
	Практическое занятие № 1. Расчет таможенной стоимости товара		2			
4.	Формы международных расчетов.					
4.1	Понятия валюта цены и условия платежа. Унификация международных расчетов.	2				
4.3	Аккредитив. Инкассо.	2				
	Практическое занятие № 2. Порядок составления внешнеторгового контракта.		2			
6.	Международные перевозки					
6.1	Правовое регулирование транспортных услуг.	1				

6.4	Условия договора на транспортные услуги.	1				
	Практическое занятие № 3. Валютно-финансовые условия внешнеэкономических контрактов.		2			
8.	Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности					
8.1	Основания и виды ответственности по международным торговым сделкам	1				
№ раздела, темы	Наименование раздела, темы, занятия	Количество аудиторных часов			Количество часов СР	Форма контроля знаний
		Лекции	Практические занятия	Лабораторные занятия		
	2	3	4	5	6	8
8.2	Разрешение внешнеэкономических споров	1				
	Сущность и цель страхования внешнеэкономической деятельности					Контрольная работа
	Практическое занятие № 4. Оценка эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия.		2			
	Итого за семестр	12	8		90	экзамен
	Всего аудиторных часов	20				

¹ Темы учебного материала, не указанные в Учебно-методической карте, отводятся на самостоятельное изучение студента.

ИНФОРМАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ**Список литературы**

Основная литература

1. Гуринович, А. Д. Внешнеэкономическая деятельность : учебнометодическое пособие для студентов специальности 1-27 01 01 «Экономика и организация производства» / А. Д. Гуринович, Е. В. Хмель ; Белорусский национальный технический университет, Кафедра «Экономика строительства». – Минск : БНТУ, 2019. – 48 с.
2. Жудро М.М. Внешнеэкономическая деятельность. Практикум. Издательство Вышэйшая школа, год 2017, - 160 с.
3. Внешнеэкономическая деятельность предприятия : учебник / под ред. Л.Е. Стровский. - 5-е изд., перераб. и доп. - М. : Юнити-Дана, 2015. - 504 с. - («Золотой фонд российских учебников»). - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-238-01772-3 ;
То же [Электронный ресурс]. - URL:<http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=114538> (17.05.2017).
4. 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)» [Электронный ресурс] / Белорусский национальный технический университет, Кафедра «Экономика и логистика» ; сост. Ю. А. Копко. – Минск : БНТУ, 2021.
5. Володько, В. Ф. Основы международного менеджмента [Электронный ресурс] : учебно-методический комплекс для специальностей 1 26 02 02 "Менеджмент (по направлениям)", 1 25 01 08 "Бухгалтерский учет, анализ и аудит (по направлениям)" / В. Ф. Володько, Е. А. Луцевич ; Белорусский национальный технический университет, Кафедра менеджмента. – Минск : БНТУ, 2012.
6. Электронный учебно-методический комплекс по учебной дисциплине «Международное хозяйственное право» для студентов специальности 1-25 01 07 «Экономика и управление на предприятии» [Электронный ресурс] / Белорусский национальный технический университет, Кафедра «Экономика и право» ; сост. Е. В. Кожар. – Минск : БНТУ, 2021.
7. Немченкова, Н. Е. Электронное учебно-методическое пособие по учебной дисциплине "Международный маркетинг" для специальности 2-26 02 03 "Маркетинг" [Электронный ресурс] / Н. Е. Немченкова, О. В. Бруй ; Белорусский национальный технический университет, Филиал БНТУ "Минский государственный политехнический колледж". – Минск : БНТУ, 2019.
8. Иванов И. Н. Внешнеэкономическая деятельность предприятия : учебник М. : ИНФРАМ, 2017. 297 с.

9. Право и внешнеэкономическая деятельность: история и современность: моногр. / Науч. шк. "Экономико-правовые основы евразийской интеграции», Ин-т правовых исслед. и регион. интеграции РЭУ им. Г. В. Плеханова; Общ. ред. Р. А. Курбанов. – М.: Проспект, 2020. – 351 с.

10. Кулаков, В. Н. Внешнеэкономическая деятельность. Курс лекций : учебнометодическое пособие / В. Н. Кулаков. – Горки : БГСХА, 2018. – 172 с

11. Международная экономика [Электронный ресурс] : учебно-методический комплекс для специальности 1-25 01 07 "Экономика и управление на предприятии" / Белорусский национальный технический университет, Кафедра "Информационные технологии в управлении" ; сост. И. А. Соболенко. – Минск : БНТУ, 2019.

12. Бутеня, В. Е. Беларусь в системе мирохозяйственных связей : учебнометодическое пособие для студентов экономических и неэкономических специальностей / В. Е. Бутеня ; Белорусский национальный технический университет, Кафедра "Экономические теории". – Минск : БНТУ, 2014.– 174 с. : ил.

13. Учебно-методический комплекс по учебной дисциплине "Экономика предприятия" для направления специальности 1-27 01 01 - "Экономика и организация производства (строительство)" [Электронный ресурс] / Министерство образования Республики Беларусь, Белорусский национальный технический университет, Кафедра "Экономика, организация строительства и управление недвижимостью"; сост.: Корбан Л. К., Голубова О.С. – Электрон. дан. – Минск: БНТУ, 2019. – 1 электрон. опт. диск (CD-ROM). – Режим доступа : <https://rep.bntu.by/handle/data/57271>

14. Прокушев, Е. Ф. Внешнеэкономическая деятельность : учебник и практикум для вузов / Е. Ф. Прокушев, А. А. Костин ; под редакцией Е. Ф. Прокушева. — 11-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 471 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14246-4. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/468105> (дата обращения: 01.06.2021).

15. Семашко, Ю. В. Международные финансовые расчеты [Электронный ресурс] : конспект лекций : электронный учебно-методический комплекс для специальностей 1 26 02 02 "Менеджмент" (по направлениям) / Ю. В. Семашко ; Белорусский национальный технический университет, Кафедра "Менеджмент". – Минск : БНТУ, 2013.

Дополнительная литература

1. Жудро, М. К. Внешнеэкономическая деятельность: пособие / М. К. Жудро, Е. И. Михайловский, О. В. Беркова - Минск: БГЭУ, 2013. – 276 с.

2. Таможенный кодекс Евразийского экономического союза (приложение N 1 к Договору о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза) [Электронный ресурс] // Евразийская экономическая комиссия. – 2018. – URL: https://docs.eaeunion.org/docs/ru-ru/01413569/itia_12042017.

3. Дудко, Е.Н. Международная торговля объектами интеллектуальной собственности : учебно-методическое пособие / Е. Н. Дудко, Г. В. Турбан, П. А. Замбрижицкая. - Минск : РИВШ, 2020. - 90 с.

4. Войтихов, А.Д. Внешнеэкономическая деятельность / А.Д. Войтихов. – Минск: БИП-С Плюс, 2010. – 70 с.

Компьютерные программы и другие научно-методические материалы

1. Министерство иностранных дел (www.mfa.gov.by)
 2. Государственный таможенный комитет (www.gtk.gov.by)
 3. Заявка на аккредитив (http://belarusbank.by/ru_1807.htm)
 4. Вознаграждения за банковские операции ОАО «АСБ Беларусбанк» (http://belarusbank.by/ru_10377.htm)
 5. Морской калькулятор (<http://www.e-ships.net/dist.htm>)
- 144
6. Расстояние автоперевозок (<http://ati.su>)
 7. Бланк CMR (<http://sklad-zakonov.narod.ru>)
 8. Всемирная торговая организация (ВТО)- World Trade Organization (WTO) (<http://www.wto.org>)
 9. ЕС (<http://www.europe.eu.org>)
 10. Информация о крупнейших компаниях в разных регионах мира (<http://specials.ft.com/ft500/>)
 11. Конференция ООН по торговле и сотрудничеству (ЮНКТАД) - United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) (www.unctad.org)
 12. Международный валютный фонд(МВФ)- International Monetary Fund – IMF (<http://www.imf.org>)
 13. Мировой банк (<http://www.worldbank.org>)
 14. Организация Объединенных Наций (ООН) - United Nations(UN) ООН (<http://www.un.org>)
 15. Организация Объединенных Наций по промышленному развитию (ЮНИДО) - Industrial Development Organization(UNIDO) <http://www.unido.org/>
 16. Организация стран экспортеров нефти (ОПЕК) – <http://www.opec.org>
 17. Международное энергетическое агентство (ИМА) - <http://www.ima.com> - <http://www.imf.org>
 18. Всемирный Банк (World Bank) <http://www.worldbank.org>
 19. Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) Organization for Economic Cooperation and Development(OECD) <http://www.oecd.org/>

Каждый студент самостоятельно готовит контрольную работу, состоящую из двух частей

1. Контракт на поставку конкретной продукции или услуг из страны и фирмы, которые даются преподавателем.
2. Экономический анализ страны, где находится фирма, с которой будет составляться контракт - в виде презентации в программе Microsoft Power Point

Перечень контрольных вопросов и заданий для самостоятельной работы студентов

41. Виды и принципы внешнеэкономической деятельности.
 42. Государственные приоритеты Республики Беларусь во внешнеэкономической
 43. Субъекты внешнеэкономической деятельностью.
 44. Управление внешнеэкономической деятельностью.
 45. Предприятие как субъект внешнеэкономической деятельности
 46. Количественные ограничения экспорта и импорта
 47. Экспортный и импортный контроль
 48. Контроль за качеством ввозимых товаров
 49. Валютное регулирование и контроль
 50. Таможенные пошлины и сборы.
- 145
51. Определение таможенной стоимости ввозимого товара
 52. Определение страны происхождения товара
 53. Виды таможенных режимов
 54. Понятие и виды международных сделок.
 55. Нормы Венской конвенции об условиях внешнеторговых сделок.
 56. Оферта.
 57. Структура и содержание внешнеторгового контракта
 58. Понятия валюта цены и условия платежа.
 59. Унификация международных расчетов.
 60. Банковский перевод.
 61. Открытый счет.
 62. Аванс.
 63. Чек.
 64. Аккредитив.
 65. Инкассо.
 66. Электронные платежные системы.
 67. Банки в системе международных расчетов
 68. Формы иностранных инвестиций.
 69. Виды субъектов с иностранными инвестициями (совместные и иностранные предприятия).

- 70.Создание предприятий с иностранными инвестициям.
- 71.Свободные экономические зоны.
- 72.Классификация международных перевозок
- 73.Организационная основа международных перевозок
- 74.Базисные условия поставки и транспортные условия международных сделок.
- 75.Договоры на перевозку грузов. Товаросопроводительная документация.
- 76.Сущность и цель страхования внешнеэкономической деятельности
- 77.Страхование экспортных кредитов
- 78.Страхование международных перевозок
- 79.Оформление страховых операций
- 80.Основания и виды ответственности по международным торговым сделкам
- 81.Методы разрешения внешнеэкономических споров

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 презентаций по индивидуальным темам, в том числе с использованием практических материалов;
- подготовка самостоятельной работы по индивидуальным заданиям, в том числе заданиям для выступления на конференциях;
- подготовка контрольной работы по индивидуальным заданиям, с подготовкой презентации в MS PowerPoint.

ПРОТОКОЛ СОГЛАСОВАНИЯ УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЫ УВО

Название учебной дисциплины, с которой 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 заседания кафедры)

Согласование не требуется	Кафедра «Экономика, организация строительства и управление недвижимостью»		Содержание данной учебной программы не требует согласования с другими учебными дисциплинами специальности. Протокол № 12 от 01.07.2021г.
---------------------------	---------------------------------------------------------------------------	--	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Основная литература

1. Гуринович, А. Д. Внешнеэкономическая деятельность : учебнометодическое пособие для студентов специальности 1-27 01 01 «Экономика и организация производства» / А. Д. Гуринович, Е. В. Хмель ;

Белорусский национальный технический университет, Кафедра «Экономика строительства». – Минск : БНТУ, 2019. – 48 с.

2. Жудро М.М. Внешнеэкономическая деятельность. Практикум. Издательство Высшая школа, год 2017, - 160 с.

3. Внешнеэкономическая деятельность предприятия : учебник / под ред. Л.Е. Стровский. - 5-е изд., перераб. и доп. - М. : Юнити-Дана, 2015. - 504 с. - («Золотой фонд российских учебников»). - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-238-01772-3 ; То же [Электронный ресурс]. - URL:<http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=114538> (17.05.2017).

4. 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)» [Электронный ресурс] / Белорусский национальный технический университет, Кафедра «Экономика и логистика» ; сост. Ю. А. Копко. – Минск : БНТУ, 2021.

5. Володько, В. Ф. Основы международного менеджмента [Электронный ресурс] : учебно-методический комплекс для специальностей 1 26 02 02 "Менеджмент (по направлениям)", 1 25 01 08 "Бухгалтерский учет, анализ и аудит (по направлениям)" / В. Ф. Володько, Е. А. Луцевич ; Белорусский национальный технический университет, Кафедра менеджмента. – Минск : БНТУ, 2012.

6. Электронный учебно-методический комплекс по учебной дисциплине «Международное хозяйственное право» для студентов специальности 1-25 01 07 «Экономика и управление на предприятии» [Электронный ресурс] / Белорусский национальный технический университет, Кафедра «Экономика и право» ; сост. Е. В.

Кожар. – Минск : БНТУ, 2021.

7. Немченкова, Н. Е. Электронное учебно-методическое пособие по учебной дисциплине "Международный маркетинг" для специальности 2-26 02 03 "Маркетинг" [Электронный ресурс] / Н. Е. Немченкова, О. В. Бруй ; Белорусский национальный технический университет, Филиал БНТУ "Минский государственный политехнический колледж". – Минск : БНТУ, 2019.

8. Иванов И. Н. Внешнеэкономическая деятельность предприятия : учебник М.

: ИНФРАМ, 2017. 297 с.

9. Право и внешнеэкономическая деятельность: история и современность: моногр. / Науч. шк. "Экономико-правовые основы евразийской интеграции», Ин-т правовых исслед. и регион. интеграции РЭУ им. Г. В. Плеханова; Общ. ред. Р. А. Курбанов. – М.: Проспект, 2020. – 351 с.

10. Кулаков, В. Н. Внешнеэкономическая деятельность. Курс лекций :

учебно-методическое пособие / В. Н. Кулаков. – Горки : БГСХА, 2018. – 172 с

11. Международная экономика [Электронный ресурс] : учебно-методический комплекс для специальности 1-25 01 07 "Экономика и управление на предприятии" / Белорусский национальный технический университет, Кафедра "Информационные технологии в управлении" ; сост. И. А. Соболенко. – Минск : БНТУ, 2019.

12. Бутеня, В. Е. Беларусь в системе мирохозяйственных связей : учебно-методическое пособие для студентов экономических и неэкономических специальностей / В. Е. Бутеня ; Белорусский национальный технический университет, Кафедра "Экономические теории". – Минск : БНТУ, 2014.– 174 с. : ил.

13. Учебно-методический комплекс по учебной дисциплине "Экономика предприятия" для направления специальности 1-27 01 01 - "Экономика и организация производства (строительство)" [Электронный

ресурс] / Министерство образования Республики Беларусь, Белорусский национальный технический университет, Кафедра

"Экономика, организация строительства и управление недвижимостью"; сост.:

Корбан Л. К., Голубова О.С. – Электрон. дан. – Минск: БНТУ, 2019. – 1 электрон. опт. диск (CD-ROM). – Режим доступа : <https://rep.bntu.by/handle/data/57271>

14. Прокушев, Е. Ф. Внешнеэкономическая деятельность : учебник и практикум для вузов / Е. Ф. Прокушев, А. А. Костин ; под редакцией Е. Ф.

Прокушева. — 11-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. —

149

471 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14246-4. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/468105> (дата обращения: 01.06.2021).

15. Семашко, Ю. В. Международные финансовые расчеты [Электронный ресурс] : конспект лекций : электронный учебно-методический комплекс для специальностей 1 26 02 02 "Менеджмент" (по направлениям) / Ю. В. Семашко ; Белорусский национальный технический университет, Кафедра "Менеджмент". – Минск : БНТУ, 2013.

Дополнительная литература

1. Жудро, М. К. Внешнеэкономическая деятельность: пособие / М. К. Жудро,

Е. И. Михайловский, О. В. Беркова - Минск: БГЭУ, 2013. – 276 с.

2. Таможенный кодекс Евразийского экономического союза (приложение N 1 к Договору о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза) [Электронный ресурс] // Евразийская экономическая комиссия. – 2018. – URL: https://docs.eaeunion.org/docs/ru-ru/01413569/itia_12042017.

3. Дудко, Е.Н. Международная торговля объектами интеллектуальной собственности : учебно-методическое пособие / Е. Н. Дудко, Г. В. Турбан, П. А.

Замбрижицкая. - Минск : РИВШ, 2020. - 90 с.

4. Войтихов, А.Д. Внешнеэкономическая деятельность / А.Д. Войтихов. –

Минск: БИП-С Плюс, 2010. – 70 с.

Компьютерные программы и другие научно-методические материалы

20. Министерство иностранных дел (www.mfa.gov.by)

21. Государственный таможенный комитет (www.gtk.gov.by)

22. Заявка на аккредитив (http://belarusbank.by/ru_1807.htm)

23. Вознаграждения за банковские операции ОАО «АСБ Беларусбанк»
(http://belarusbank.by/ru_10377.htm)

24. Морской калькулятор (<http://www.e-ships.net/dist.htm>)

25. Расстояние автоперевозок (<http://ati.su>)

26. Бланк CMR (<http://sklad-zakonov.narod.ru>)

150

27. Всемирная торговая организация (ВТО)- World Trade Organization
(WTO)
(<http://www.wto.org>)

28. ЕС (<http://www.europe.eu.org>)

29. Информация о крупнейших компаниях в разных регионах мира
(<http://specials.ft.com/ft500/>)

30. Конференция ООН по торговле и сотрудничеству (ЮНКТАД) -
United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD)
(www.unctad.org)

31. Международный валютный фонд(МВФ)- International Monetary Fund
– IMF
(<http://www.imf.org>)

32. Мировой банк (<http://www.worldbank.org>)

33. Организация Объединенных Наций (ООН) - United Nations(UN) ООН
(<http://www.un.org>)

34. Организация Объединенных Наций по
промышленному развитию
(ЮНИДО) - Industrial Development Organization(UNIDO) <http://www.unido.org/>

35. Организация стран экспортеров нефти (ОПЕС) – <http://www.opec.org>

36. Международное энергетическое агентство (ИМА) -
<http://www.ima.com>

- <http://www.imf.org>

37. Всемирный Банк (World Bank) <http://www.worldbank.org>

38. Организация экономического сотрудничества и развития
(ОЭСР)

Organization for Economic Cooperation and Development(OECD) [http:// www.oecd.org/](http://www.oecd.org/)