

О.О. Герасимова

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ

Курс лекций

Витебск
2019

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ
Учреждение образования
«Витебский государственный технологический университет»

О.О. Герасимова

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ

Курс лекций

для студентов специальности 1-25 01 10 «Коммерческая деятельность»
заочной сокращённой формы обучения
и слушателей ФПК и ПК специальности 1-25 01 87
«Международное торговое сотрудничество»

Витебск
2019

УДК 339.5
ББК 65.248
Г37

Рецензенты:

кандидат экономических наук, доцент кафедры
«Финансы и коммерческая деятельность» Квасникова В.В.;

директор иностранного производственно-строительного унитарного
предприятия «Бризант Энерджи-Центр» Шпаков С.В.

Рекомендовано к изданию редакционно-издательским
советом УО «ВГТУ», протокол № 9 от 30.11.2018.

Герасимова, О. О.

Г37 Международная торговля : курс лекций / О. О. Герасимова. – Витебск :
УО «ВГТУ», 2019. – 94 с.
ISBN 978-985-481-593-0

В курсе лекций рассматриваются теоретические и практические вопросы организации международной торговли в условиях глобализации и интеграции в мировую экономику, описывается внешнеэкономическая деятельность Республики Беларусь с учётом специфики её экономики: регулирование внешней торговли в Таможенном союзе, осуществление внешне-торговых сделок, содержание договора международной купли-продажи товаров.

Предназначено для студентов экономических специальностей учреждений высшего образования и слушателей ФПК и ПК.

УДК 339.5
ББК 65.248

ISBN 978-985-481-593-0

©УО «ВГТУ», 2019

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	5
Тема 1. Сущность и содержание международной торговли.....	6
1.1 Понятие, субъекты и объекты международной торговли.....	6
1.2 Эволюция международной торговли.....	7
1.3 Преимущества международной торговли.....	9
1.4 Виды международной деятельности	10
Тема 2. Система мирохозяйственных связей и современные тенденции ее развития.....	13
2.1 Современные тенденции мирового экономического развития....	13
2.2 Торгово-экономические центры мировой экономики и их характеристика	15
2.3 Интеграция экономики Республики Беларусь в мировую рыночную систему.....	18
Тема 3. Основные направления международной торговли.....	21
3.1 Виды внешнеторговых сделок по направлениям торговли.....	21
3.2 Виды внешнеторговых сделок по видам товаров и услуг, степени их готовности и методам торговли.....	23
3.3 Организационные формы международной торговли	24
Тема 4. Международный договор (контракт).....	28
4.1 Понятие, функции и виды международных договоров (контрактов).....	28
4.2 Правовое регулирование договоров международной купли-продажи товаров.....	30
4.3 Этапы заключения внешнеторгового договора	31
Тема 5. Порядок составления международного договора (контракта).....	34
5.1 Структура внешнеторгового договора.....	34
5.2 Содержание внешнеторгового договора.....	37
Тема 6. Базисные условия поставки. INCOTERMS 2010.....	51
6.1 Сущность базисных условий поставки, цель и задачи INCOTERMS.....	51
6.2 Структура INCOTERMS 2010.....	53
Тема 7. Таможенное регулирование внешней торговли.....	56
7.1 Таможенные органы Республики Беларусь и их функции	56
7.2 Таможенные режимы Республики Беларусь и их характеристика	58
7.3 Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности ...	61
Тема 8. Тарифное регулирование внешней торговли.....	63
8.1 Понятие таможенного тарифа и его основные виды.....	63

8.2 Таможенная стоимость товаров и методы её определения.....	65
8.3 Виды таможенных платежей и особенности их расчёта.....	68
Тема 9. Нетарифные методы регулирования внешней торговли.....	73
9.1 Понятие и классификация основных мер нетарифного регулирования	73
9.2 Экономические меры нетарифного регулирования.....	74
9.3 Административные меры нетарифного регулирования.....	79
9.4 Технические меры нетарифного регулирования.....	82
9.5 Антидемпинговые меры.....	83
Тема 10. Показатели развития международной торговли.....	85
Приложение А. Структура кода ТН ВЭД ЕАЭС	91
Список использованных источников	92

ВВЕДЕНИЕ

Международная торговля, связывая все страны мира в единую международную экономическую систему – мировую экономику, занимает в ней особое место, так как и исторически, и логически интернационализация всех аспектов мировой экономики начиналась и начинается именно со сферы товарного обращения. Хотя в современных условиях объемы прямого зарубежного инвестирования и превышают объемы международной торговли, она продолжает сохранять в системе международных экономических отношений центральное место, так как опосредует практически все виды международного разделения труда: совместную производственную деятельность, международный трансферт технологий, лицензирование, франчайзинг и т. д.

Республика Беларусь, имея значительный потенциал для осуществления экспортных операций, проводит активную внешнеторговую политику, стимулируя (часто административными методами) участие белорусских предприятий в международной торговле. Предприятия, в ряде случаев, импортируя необходимые сырье, материалы, экспортируют готовую продукцию, реализуют на внешних рынках товары и услуги, объекты интеллектуальной собственности. В связи с актуализацией роли международной торговли в обществе возрастает интерес к ее проблемным вопросам и соответственно повышается необходимость проведения в этой сфере комплексных исследований. Важно изучать и прогнозировать не только внешние проявления и результаты внешнеторговой политики государства, но и активно воздействовать на формирование инфраструктуры международной торговли, учитывать условия развития мировой экономики в будущем. Совершенствование организации международной торговли и углубление международной региональной экономической интеграции оказывают положительное воздействие на повышение эффективности мирового и национального хозяйства.

Настоящее учебное издание ориентировано на получение студентами и слушателями комплекса теоретических знаний об организационных вопросах международной торговли.

В учебном издании рассматриваются современные направления развития международной торговли, причины участия Беларуси в международном разделении труда.

Подробно рассмотрены вопросы подготовки, заключения и исполнения международных сделок, содержание контрактов купли-продажи товаров.

Также описан механизм таможенного, тарифного и нетарифного регулирования внешней торговли в Таможенном союзе Беларуси, Казахстана и России.

В заключении приводятся экономические и технические показатели, характеризующие эффективность международной торговли.

ТЕМА 1. СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

1.1 Понятие, субъекты и объекты международной торговли

1.2 Эволюция международной торговли

1.3 Преимущества международной торговли

1.4 Виды международной деятельности

1.1 Понятие, субъекты и объекты международной торговли

Международная торговля является формой связи между товаропроизводителями разных стран, возникающей на основе международного разделения труда, и выражает их взаимную экономическую зависимость. В основе международной торговли лежит международная специализация.

Международная торговля – система международных товарно-денежных отношений, складывающаяся из внешней торговли всех стран мира.

Международная и внешняя торговля являются близкими понятиями, так как одна и та же товарная сделка между партнерами, которые находятся в разных странах, может рассматриваться как со стороны внешней, так и международной торговли. Однако эти два понятия соотносятся друг с другом как частное и общее, национальное и международное. Внешняя торговля регулируется преимущественно национальным законодательством, а международная – нормами международного права.

Для любой страны мира роль внешней торговли трудно переоценить. По определению американского ученого-экономиста Джеффри Сакса: *«Экономический успех любой страны мира зиждется на внешней торговле. Еще ни одной стране не удалось создать здоровую экономику, изолировавшись от мировой экономической системы»* [4, с.10].

Субъектами международной торговли выступают все государства мира, которые в зависимости от уровня их экономического развития подразделяются на группы:

- страны с развитой рыночной экономикой (24 страны с высоким уровнем доходов на душу населения, в том числе «Большая семерка»);
- развивающиеся страны (132 страны с низким и средним уровнем доходов на душу населения);
- страны с переходной экономикой (бывшие социалистические страны Восточной Европы и СССР).

Кроме того, в современных условиях усиление интернационализации производственной сферы мировой экономики выдвигает в качестве одного из важнейших субъектов международной торговли транснациональные и много-

национальные компании (ТНК и МНК), на долю которых приходится более 40 % международной торговли.

Развитие же интеграционных процессов предопределяется участие в качестве субъектов международной торговли интеграционных региональных группировок (например, Европейского Союза). Таким образом, **субъектами международной торговли** выступают:

- 1) страны мира;
- 2) ТНК и МНК;
- 3) региональные интеграционные группировки.

В качестве **объектов международной торговли** выделяют продукты труда человека – товары, услуги и интеллектуальная деятельность.

1.2 Эволюция международной торговли

Международная торговля возникла в процессе зарождения мирового рынка в XVI–XVIII веках. Её развитие – один из важных факторов развития мировой экономики Нового времени. Термин международная торговля впервые использовал в XII веке итальянский ученый-экономист *Антонио Маргаретти*, автор экономического трактата *«Власть народных масс на Севере Италии»*.

Для более полного представления того, что на сегодняшний день представляет международная торговля, обратимся к ее истории.

История международной торговли некоторыми исследователями представляется, как эволюционный процесс прошедший несколько этапов своего развития.

Хронология этапов развития международной торговли

1. Начальный (с 18 до первой половины 19 века).
2. Вторая половина 19 века – начало Первой мировой войны (1914 г.).
3. Период между двумя мировыми войнами (1914–1939 гг.).
4. Послевоенный период (50–60-е гг.).
5. Современный период (с начала 70-х годов).

Каждый этап характеризовался определенными источниками развития, особенностями, которые отражали уровень интернационализации производства и роль международной торговли в развитии национальных экономик, приоритетными методами регулирования.

Для *первого этапа* характерно влияние промышленной революции, в том числе в развитии транспорта и связи. Кроме этого, в процессах наблюдались такие тенденции, как преобладание вывоза товаров, опережение темпов роста мирового товарооборота в сравнении с ростом промышленного производства, лидерство Англии. В регулировании предпочтение отдавалось политике протекционизма. Вместе с тем начинала зарождаться **политика фритрейдерства**.

Во втором этапе, движущими источниками внешней среды стали интенсивное использование достижений научно-технического прогресса в производстве товаров, развитие транспортных путей и качественных характеристик транспортных средств, становление монопольного производства.

В торговых процессах стали преобладать вывоз капитала, быстрый рост товарооборота, изменения соотношения сил на мировом рынке за счет уменьшения влияния Франции и Англии, концентрация торговых связей между наиболее развитыми странами. В регулировании заметно усиление тенденций, связанных с переходом от защитного подхода к наступающему протекционизму.

Третий этап, наиболее драматичный из-за последствий Первой мировой войны, выразившийся в кризисах (1920–1921 гг., 1929–1933 гг.). Начали формироваться две мировые системы хозяйствования. В процессах наблюдалось долгое и глубокое нарушение торговых связей, резкие колебания объемов товарооборотов, преобладание сырьевой структуры экспорта и импорта. Регулирование ознаменовалось с одной стороны усилением таможенного протекционизма, с другой – крахом международной валютной системы и образование валютных блоков.

Четвертый этап, где наблюдается распад мировой колониальной системы, формирование региональных образований, появление мировых международных организаций, усиление двух мировых систем хозяйствования, стал ключевым в процессах изменения товарной структуры экспорта. Увеличение темпов роста мирового товарооборота с учетом ослабления позиций развивающихся стран привело к усилению позиций Японии, ФРГ, Канады и Италии с одновременным снижением удельного веса США, Великобритании и Франции в мировом экспорте.

В регулировании замечен переход к политике либерализации торговых связей, реализация комплекса таможенно-тарифных мер под эгидой ГАТТ.

На современном этапе к источникам внешней среды относят усиление международной конкуренции, укрепление существующих и появление новых интеграционных образований, распад мировой социалистической системы хозяйствования. В процессах наблюдается резкое увеличение объемов торговли, изменение товарной структуры экспорта, распространение устойчивых и долгосрочных отношений, активизация встречной торговли.

В регулировании также протекают процессы перехода от тарифного к нетарифному регулированию, культивируется *неопротекционизм*, как инструмент стимулирования экспортного производства, завершается создание замкнутых экономических блоков.

1.3 Преимущества международной торговли

Международная торговля – торговля через границы между странами, обмен товарами и услугами. Разница между странами в их конкурентных преимуществах (или сравнительных преимуществах) при производстве различных продуктов приводит к международному разделению труда (расположение производства) и определяет поток экспорта и импорта между странами. Международная торговля может принести **преимущества** как в потреблении, так и в производстве. Таким образом, международная торговля:

- способствует повышению жизненного уровня и производственной эффективности;
- позволяет странам потреблять некоторые товары и услуги дешевле за счет импортирования, а также получить некоторые ресурсы и продукты из других стран, которые были бы недоступны другим способом, поскольку внутренние производители не в состоянии поставить их на рынок (например, редкое сырье или высокотехнологичный продукт);
- поощряет эффективность производства при помощи перераспределения ресурсов от тех регионов, которые лучше обслуживать при помощи импортирования в те отрасли промышленности, где страна имеет конкурентное преимущество по отношению к торговым партнерам.

Вариации в конкурентном преимуществе разных стран отражаются в их различных структурах затрат (то есть конкурентоспособной цене), а также в различном уровне квалификации (конкурентоспособность по дифференциации продукта). Они в свою очередь в большей мере определяются большими базовыми факторами производства (природными ресурсами, рабочей силой, капиталом) и степенью экономической зрелости (уровень дохода на душу населения, общие уровни издержек и цен, научная и техническая квалификация и т. д.). Наличие ресурсов и квалификации определяет выбор продуктов, которые страна сможет технически производить, в то время как относительные издержки, цена и дифференциация продукции определяет экономическую выгоду от производства продуктов, в которых она имеет относительное преимущество перед другими странами.

В упрощенной форме теория конкурентного преимущества порождает международное производство и отношения торговли.

Предположим, страна А обладает дешевой рабочей силой, а страна Б – капиталом (капитал дешевле относительно труда) и что продукт Х является трудоемким, а продукт Y – капиталоемким. Тогда страна А будет иметь относительное преимущество над страной Б при производстве продукта Х, а страна Б будет иметь то же преимущество при производстве продукта Y. Отсюда следует, что обе страны получают прибыль от специализации и торговли: страна А производит продукт Х и экспортирует какую-то его часть в обмен на импорт продукта Y, а страна Б производит продукт Y и торгует со страной А, продавая ей часть Y в обмен на Х.

Наделенность факторами производства, а, следовательно, и конкурентные преимущества фиксированы. С течением времени конкурентные преимущества меняются. Это может случиться в ответ на некоторые виды влияния:

1) правительство страны приступает к выполнению структурных программ, ведущих к перераспределению ресурсов. Например, страна, которая на первый взгляд имеет преимущество в поставке первичных продуктов, таких как хлопок или пшеница, может, тем не менее, отказаться от них или переместить акцент на индустриализацию и на установление конкурентного преимущества на произведенные товары, где добавленная стоимость всегда выше;

2) в ответ на движения капитала на международном рынке и на передачу технологий, а также в случае перераспределения производства транснациональными корпорациями. Например, Малайзия имеет конкурентное преимущество в производстве каучука после того, как британские предприниматели основали и инвестировали средства в каучуковые плантации.

Принимая во внимание преимущества международной торговли, нужно заметить, что оптимизация подобных преимуществ достигается в условиях **свободной торговли** (то есть при отсутствии запретов и ограничений на торговлю, таких как тарифы и квоты). Эти взгляды разделяются международным сообществом после вступления в силу генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ) и формирования различных региональных блоков свободной торговли. На практике, однако, преимущества от международной торговли часто неравно распределяются между странами, и это неизбежно приводит к ситуации, когда национальные интересы ставятся выше международных обязанностей.

1.4 Виды международной деятельности

Традиционно выделяют следующие **виды международной деятельности**:

- 1) внешняя торговля;
- 2) международная производственная специализация и кооперация;
- 3) инвестиционная деятельность;
- 4) валютные и кредитно-финансовые операции;
- 5) международные перевозки;
- 6) международный туризм.

Под **внешнеторговой деятельностью** понимается деятельность по осуществлению внешней торговли товарами, и (или) услугами, и (или) объектами интеллектуальной собственности.

Осуществление деятельности в области международной торговли предполагает:

- перемещение физических объектов через границы государств;
- перемещение этих объектов субъектами, принадлежащими к разным государствам;

– оформление возмездной гражданско-правовой сделки по правилам, установленным для внешнеторгового договора.

Основными задачами внешнеторговой деятельности являются:

- продвижение отечественной продукции на зарубежных рынках;
- развитие экспорта;
- насыщение внутреннего рынка товарами, не производимыми на территории государства;
- привлечение валютных ресурсов в страну.

Международная производственная кооперация – процесс создания конечного продукта из компонентов предприятий различных стран, производимых ими с наибольшей эффективностью. Производственное кооперирование основывается на долгосрочных договорах, регулирующих не только внешне-торговые отношения партнеров, но и сам процесс создания готового продукта. Международная производственная кооперация может носить комплексный характер – охватывать не только производство, но и проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок, сбыт и послепродажное обслуживание.

Инвестиционная деятельность предполагает взаимодействие с иностранными государствами и частными субъектами по привлечению материальных и финансовых средств на основе эффективности и взаимной выгоды.

Результатами привлечения зарубежных инвестиций для государства, помимо увеличения валютного оборота, являются создание и внедрение новых производств и технологий, повышение конкурентоспособности отечественных товаров, обновление материально-технической базы производства, расширение торговых связей и производственной кооперации и т. п.

Валютные и кредитно-финансовые операции представляют собой действия отечественных и иностранных лиц, включая банки и небанковские кредитно-финансовые организации, по обеспечению финансовых обязательств, вытекающих из внешнеэкономических отношений.

Традиционно они существовали как деятельность, сопровождающая внешнеторговые сделки в виде осуществления расчетов, конверсии валюты, предоставления заемных и кредитных средств и др. Но в настоящее время международные финансовые и кредитные операции рассматриваются уже как самостоятельные виды внешнеэкономической деятельности. Изменения, вносимые в международные документы, иногда значительно меняют традиционные денежные и кредитные институты. Например, новая редакция Унифицированных правил для гарантий по первому требованию 2009 г. (URDG № 758), вступившая в силу 1 июля 2010 г., изменила не только порядок оформления, но и функции банковской гарантии, сделала его самостоятельным переводным финансовым инструментом, а не просто средством обеспечения исполнения основного обязательства.

Международные перевозки отличаются от обычных внутренних транспортных услуг тем, что опосредуют перемещение пассажиров или грузов через границы, то есть осуществляются между двумя и более государствами.

В международном коммерческом обороте транспорт занимает особое место. С одной стороны, он служит необходимым условием осуществления международного разделения труда, с другой – выступает как самостоятельный объект – транспортная услуга, являющаяся предметом экспорта или импорта.

Эволюция международной торговли способствует развитию транспорта и усовершенствованию его технических средств. В свою очередь, обновление транспортных и логистических технологий способствует расширению международного товарообмена, вовлекая в его сферу все новые рынки товаров. Пока еще подавляющее большинство внешнеторговых сделок совершается с использованием транспорта, так как в любом случае товар необходимо доставить от продавца к покупателю. Поэтому уровень транспортного обеспечения внешнеэкономических связей оказывает существенное влияние на эффективность внешней торговли, проявляясь в цене товара.

Международный туризм – это самостоятельный вид внешнеэкономической деятельности, которому государство в последние годы придает большое значение. Туризмом считаются временные выезды (путешествия) граждан Республики Беларусь, иностранных граждан и лиц без гражданства с постоянного места жительства в оздоровительных, познавательных, профессионально-деловых, спортивных, религиозных и иных целях без занятия оплачиваемой деятельностью в стране временного пребывания.

Иностранный туризм имеет те же цели, только связан с выездом (въездом) физических лиц, проживающих в одном государстве, на территорию другого государства, при этом услуги по организации зарубежных туристических поездок приравнены к экспортным или импортным операциям.

Туристическая деятельность является сугубо предпринимательской, государство определяет лишь туристическую политику и способствует развитию туризма, принимая соответствующие законы и регулируя макроэкономические механизмы и нормативы в пользу национального и въездного туризма.

ТЕМА 2. СИСТЕМА МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ И СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ЕЕ РАЗВИТИЯ

2.1 Современные тенденции мирового экономического развития

2.2 Торгово-экономические центры мировой экономики и их характеристика

2.3 Интеграция экономики Республики Беларусь в мировую рыночную систему

2.1 Современные тенденции мирового экономического развития

В современном мире потребности динамичного включения национальных экономик в мировое хозяйство усиление связей и взаимозависимости между странами, представляет собой глобальную закономерность развития 21 века. В связи с этим мировую экономику следует рассматривать, как сложное образование и дать определение в широком и узком смысле.

В широком смысле мировая экономика выступает как закономерность, развивающаяся и усложняющаяся система взаимодействия национальных экономик. В узком смысле – это совокупность только тех частей национальных экономик, которые взаимодействуют с внешним миром, причём в любой стране становится всё меньше отраслей и подотраслей, которые бы не взаимодействовали с внешним миром.

Как система мировая экономика характеризуется целостностью, предполагает экономическое взаимодействие экономик всех стран её составляющих.

Взаимодействие национальных экономик существует в форме международных экономических отношений, то есть в виде хозяйственных отношений между резидентами и нерезидентами.

Формы международных экономических отношений:

- международная торговля;
- международное движение капитала;
- международная миграция рабочей силы;
- международное кооперирование производства;
- международная передача технологий;
- международные валютные и кредитные отношения;
- международная экономическая интеграции;

В качестве основных субъектов мирового хозяйства выделяют:

- национальные хозяйства;
- транснациональные корпорации;
- транснациональные банки.
- междугородные экономические финансовые организации и институты.

Взаимодействие субъектов мирового хозяйства осуществляется на различных уровнях: микро, макро, международный (МВФ, ВТО, ЕС, НАФТА, АСЕАН).

Длительный процесс развития мировой экономики позволяет выделить ряд тенденций и закономерностей её развития.

Процесс интернационализации хозяйственной жизни представляет собой процесс сближения национальных экономик, на всех стадиях их воспроизводственного процесса. Обусловлена ростом производственных сил, углублением международного разделения труда и определении степени участия страны в мировом хозяйстве.

В течение взаимодействий национальных экономик, они переросли из сферы обмена в сферу производства и начали развиваться в формах интернационализации производства и капитала.

Интернационализация производства – формирование непосредственных устойчивых производственных связей между предприятиями различных стран. Происходит на основе вывоза предпринимательского капитала.

Процесс интернационализации хозяйственной жизни сопровождается либерализацией внешне экономических связей (ВЭС), стран в рамках мировой экономики.

Либерализация экономики – расширение свободы экономической деятельности, полное или частичное снятие политических, юридических и административных ограничений частной инициативы. Эти процессы ведут к повышению количества и роли эффективных, то есть ответственных собственников.

Региональная экономическая интеграция (50-е годы 20 века) – это процесс хозяйственного и политического объединения стран в региональную экономическую систему на основе развития глубоких устойчивых взаимосвязей и разделения труда между остальными национальными хозяйствами, взаимодействие их экономик в различных формах и на различных уровнях.

Выделяют 3 основные модели формирования интеграционных союзов:

- Западноевропейскую;
- Североамериканскую;
- Азиатско-Тихоокеанскую.

Западноевропейская модель имеет чёткую институциональную структуру на национальном и международном уровне, единый рынок и валюту (ЕС).

В основе *Североамериканской или Азиатско-Тихоокеанской модели* лежит интеграция ТНК без образования соответствующей институциональной структуры.

В 1992 г. США, Канада и Мексика подписали договор о создании торгово-политического блока **НАФТА** – Североамериканской зоны свободной торговли. **АСЕАН** – Ассоциация стран Восточной Азии.

Процесс транснационализации национальных экономик проявляется в форме *транснационализации капитала и производства*, то есть создания отдельными национальными компаниями и компаниями объединяющими капитал

субъектов хозяйствования нескольких стран, предприятий функционирующих за пределами своих стран.

Тенденция глобализации включает в себя количественные результаты действия рассмотренных выше тенденций развития и отражает качественно новые явления в мировой экономике.

В мировой экономике глобализация проявляется в:

- вовлеченности в мирохозяйственные процессы практически всех стран мира;
- растущей взаимозависимости стран мирового хозяйства;
- создании и функционировании общего рынка товаров, услуг, капитала, рабочей силы;
- существенном росте открытости национальных экономик;
- создании глобальной инфраструктуры мирохозяйственных связей;
- образовании региональных экономических блоков и в налаживании их взаимодействия;
- делегировании национальным правительством большого числа экономических функций международным экономическим организациям;
- универсализации правил хозяйственной жизни и международных экономических отношений;
- обострении международной конференции до масштабов всемирного соперничества, её трансформации в общее сотрудничество.

2.2 Торгово-экономические центры мировой экономики и их характеристика

Выделяют следующие основные торгово-экономические центры (блоки) мировой экономики:

1. Западно-Европейский регион.

В 50-е гг. 20 века созданы региональные организации в отдельных отраслях экономики (металлургия, энергетика, транспорт и т. д.).

1993 г. – создание Единого экономического пространства.

1999 г. – часть стран ЕС создали валютный союз, введя единую валюту, начинается процесс расширения ЕС.

Основными критериями ЕС конвергенции для присоединения к ЕС являются:

- дефицит госбюджета не должен превышать 3 % валового внутреннего продукта, а государственный долг должен составлять не более 60 % валового внутреннего продукта;
- должна наблюдаться относительно высокая стабильность цен, а средние темпы инфляции (за последний год перед проверкой) не должны превышать более чем на 2 процентных пункта темпы инфляции трех государств-участников, демонстрирующих лучшие показатели в области стабильности цен.

Главными органами управления ЕС являются Европарламент, Еврокомиссия, Совет Министров ЕС и ЦБ ЕС.

В настоящее время в состав ЕС входит 28 стран, наряду с развитыми странами есть и развивающиеся.

2. Северо-Американский регион.

Страны – члены НАФТА (соглашение о свободной торговле между Канадой, США и Мексикой) отменили таможенные пошлины в торговле друг с другом, что привело к росту объемов взаимной торговли; предполагается расширить зону свободной торговли на все страны Западного полушария. Развитие НАФТА сдерживается асимметричностью экономик стран-участниц с доминированием США. Альтернативой НАФТА является МЕРКОСУР (субрегиональный торгово-экономический союз, в который входят Аргентина, Бразилия, Парагвай и Уругвай), где лидирующее место принадлежит Бразилии.

Североамериканская зона свободной торговли (НАФТА) – соглашение о свободной торговле между Канадой, США и Мексикой, основывающаяся на модели Европейского Сообщества (Европейского Союза).

Первым шагом стал «план Эббота», принятый в 1947 году, целью которого являлось стимулирование инвестиций США в ведущие отрасли канадской экономики. В 1959 году США и Канада заключили соглашение о совместном военном производстве, которое способствовало внедрению американских стандартов в канадское производство военной техники.

Следующим шагом стало заключение в 1965 году соглашения о либерализации торговли продукцией автомобилестроения, которое способствовало интеграции многих других отраслей. Идея торгово-политического объединения США, Канады и Мексикой стала претворяться в жизнь в 1970-е годы. Сначала речь шла об оформлении энергетического союза. Подобная идея была поддержана в 1980-е годы президентами Р. Рейганом и Дж. Бушем.

В сентябре 1988 году после нелегких трехлетних переговоров было подписано американско-канадское соглашение о свободной торговле (CUSFTA), согласно которому в течение десяти лет между США и Канадой должна была сформироваться зона свободной торговли.

В силу происходивших в 1980-х годах интеграционных процессов в Европе и Азии, вопрос о создании НАФТА стал острее, так как стало понятно, что ответом на объединение Европы должно стать объединение Америки, и, как его части – Северной Америки. Однако с самого начала Мексика, Канада и США рассматривали значение и потенциал НАФТА с различных позиций.

Соглашение о создании Североамериканской ассоциации свободной торговли (НАФТА) вступило в силу 1 января 1994 г., сохранив и подтвердив Соглашение о свободной торговле между США и Канадой (CUSFTA) 1988 г.

В отличие от Европейского Союза, НАФТА не ставила целью создание межгосударственных административных органов, как не ставила и создание законов, которые бы управляли такой системой. НАФТА является лишь международным торговым соглашением в рамках международного права.

На сегодняшний день *цели НАФТА* включают:

- снятие барьеров и стимулирование движения товаров и услуг между странами – участниками соглашения;
- создание и поддержание условия для справедливой конкуренции в зоне свободной торговли;
- привлечение инвестиций в страны – члены соглашения;
- обеспечение должной и эффективной защиты и охраны прав интеллектуальной собственности в Зоне;
- создание действенных механизмов внедрения и использования Соглашения, совместного решения споров и управления;
- установление базы для будущей трехсторонней, региональной и международной кооперации в целях расширения и улучшения Соглашения.

3. Азиатско-Тихоокеанский регион (АТР).

Центрами являются Япония и Китай, а основным инвестором – Тайвань. **АТР** – политический и экономический термин, обозначающий страны, расположенные по периметру Тихого океана и многочисленные островные государства в самом океане.

АТР объединяет 58 стран и территорий, иногда к региону относят Непал, Монголию, Союз Мьянма, Индию.

На пространстве региона сосредоточены крупнейшие интеграционные группировки, в том числе:

- Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество (АТЭС);
- Ассоциация государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН);
- Шанхайская организация сотрудничества (ШОС) и участники крупных организаций: Содружество Независимых Государств (СНГ), Евразийский экономический союз (ЕАЭС), Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), БРИКС, G-20, G-8, E-7. Они тесно взаимосвязаны между собой, широко диверсифицированы (Содружество наций) или специализированы (ОПЕК).

Крупнейшими городами региона являются Шанхай, Гонконг, Сингапур, Куала-Лумпур, Тайбэй, Сеул, Токио, Лос-Анджелес, Сидней, Мельбурн, Сан-Франциско, Сиэтл и Ванкувер.

Штаб-квартиры многих межгосударственных и негосударственных организаций Азиатско-Тихоокеанского региона расположены в Гонолулу (Гавайи).

В регионе представлено большое разнообразие экономик и ресурсов: динамично развивающиеся Гонконг, Тайвань и Сингапур, высокие технологии Японии, Кореи, Тайваня и запада США, природные ресурсы Австралии, Канады, Филиппин и российского Дальнего востока, людские ресурсы Китая и Индонезии, высокая сельскохозяйственная производительность Чили, Новой Зеландии, Филиппин и США.

Многие экономисты полагают, что с постепенным угасанием старых индустриальных центров в Европе и на востоке США центр мировой экономической активности может переместиться в Азиатско-Тихоокеанский регион.

2.3 Интеграция экономики Республики Беларусь в мировую рыночную систему

Международная экономическая интеграция – процесс хозяйственного сближения стран и объединения их национальных экономик.

К интеграции подталкивают усиление конкуренции и относительное снижение доли национальных государств как субъектов мирового хозяйства.

Преимущества в участии международной интеграции:

- упрощенный доступ на новые рынки сбыта;
- упрощенный доступ к источникам сырья и топлива;
- совместная защита от конкуренции со странами, не участвующими в каком-либо интеграционном объединении;
- реализация совместных научно-технических программ;
- облегчение процессов формирования ТНК фирмами стран – участниц интеграционного объединения.

На межгосударственном уровне интеграция ведёт к созданию наднациональных органов.

Выделяют несколько *форм международной экономической интеграции*.

1. Зона свободной торговли (ЗСТ) – тип международной интеграции, при котором в странах-участниках отменяются таможенные пошлины, налоги и сборы, а также количественные ограничения во взаимной торговле в соответствии с международным договором.

2. Таможенный союз (ТС) – соглашение двух или более государств об отмене таможенных пошлин в торговле между ними; вводят единый таможенный тариф для третьих стран.

3. Единое экономическое пространство (ЕЭП) – страны устанавливают свободу для перемещения услуг, товаров, рабочей силы, капитала, и согласовывают меры государственного регулирования национальных экономик.

4. Экономический и валютный союз. Страны, создавшие ЕЭП, проводят единую экономическую политику, вводят общую денежную единицу, создают органы наднационального регулирования.

Одним из направлений внешнеполитической деятельности Республики Беларусь является участие в работе специализированных и универсальных, глобальных и региональных международных организаций и интеграционных объединений.

Помимо традиционного участия Республики Беларусь в деятельности Организации Объединенных Наций, Движения неприсоединения, Организации по безопасности и сотрудничеству в Европе, активно развивается взаимодействие с партнерами в рамках интеграционных объединений и организаций на постсоветском пространстве: СНГ, ЕАЭС и ОДКБ.

Содружество Независимых Государств (СНГ) – региональная межгосударственная организация, главной целью которой является сотрудничество в

политической, экономической, экологической, гуманитарной, культурной и иных областях между рядом стран.

В соответствии с Уставом СНГ высшим органом Содружества является Совет глав государств, который обсуждает и решает принципиальные вопросы, связанные с деятельностью государств-членов в сфере их общих интересов. В целях активизации экономического сотрудничества в рамках СНГ в 2008 г. принята Стратегия экономического развития Содружества на период до 2020 года.

В 2011 году подписан Договор о зоне свободной торговли. Положения статей нового Договора базируются на нормах и правилах ВТО. В нем зафиксированы все существующие на сегодня изъятия из режима свободной торговли и закреплена договоренность о не расширении его перечня и не увеличении ставок пошлин, а также о проведении между государствами переговоров по поэтапной отмене остающихся изъятий из режима свободной торговли.

По инициативе Республики Беларусь была разработана и принята Межгосударственная программа инновационного сотрудничества государств – участников СНГ на период до 2020 года, которая была утверждена в 2011 году. Программа направлена на создание условий для повышения глобальной конкурентоспособности экономик государств СНГ, ее трансформации в экономику знаний.

Основной задачей Программы является создание межгосударственного инновационного пространства, объединяющего возможности национальных инновационных систем.

Подписана Конвенция о пограничном сотрудничестве, а также Соглашение о Совете по межрегиональному и приграничному сотрудничеству.

В течение 2013 года председательство в Содружестве Независимых Государств осуществлялось Республикой Беларусь. Большое внимание в рамках белорусского председательства уделялось вопросам дальнейшего укрепления и развития зоны свободной торговли в рамках Содружества. Активизирована работа по проекту Договора о зоне свободной торговли услугами в СНГ.

Евразийский экономический союз (ЕАЭС) является международной организацией региональной экономической интеграции, обладающей международной правосубъектностью. В рамках Союза созданы условия для обеспечения четырех свобод (свобода движения товаров, услуг, капитала и рабочей силы), проведения скоординированной, согласованной или единой политики в ключевых отраслях экономики.

В основу Договора о ЕАЭС положены результаты кодификации договорно-правовой базы ТС и ЕЭП, направленной на оптимизацию действующих норм, устранение отсылочных норм, исключение противоречий.

Организация Договора о коллективной безопасности (ОДКБ).

Основополагающая цель Организации – продолжать и наращивать тесные и всесторонние союзнические отношения во внешнеполитической, военной, военно-технической областях; координация и объединение усилий в борьбе с

международным терроризмом и другими современными угрозами безопасности.

Необходимость смягчения последствий глобального экономического кризиса для Республики Беларусь и проведения в стране структурных реформ в сфере экономики и финансов обусловили нынешнюю тенденцию расширения сотрудничества нашей страны с ведущими международными финансовыми и экономическими организациями – Международным валютным фондом, Всемирным банком, Европейским банком реконструкции и развития, Европейской экономической комиссией ООН и Конференцией ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД).

К многостороннему сотрудничеству также относится взаимодействие Республики Беларусь с международными структурами, членом которых наша страна не является (ЕС, НАТО, ШОС и др.), участие белорусских делегаций в многосторонних международных форумах самой различной направленности.

ТЕМА 3. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

3.1 Виды внешнеторговых сделок по направлениям торговли

3.2 Виды внешнеторговых сделок по видам товаров и услуг, степени их готовности и методам торговли

3.3 Организационные формы международной торговли

3.1 Виды внешнеторговых сделок по направлениям торговли

Современные внешнеторговые операции очень разнообразны. Поэтому не представляется возможным предложить один критерий, в соответствии с которым можно дать исчерпывающую классификацию внешнеторговых сделок. Все они должны рассматриваться с нескольких точек зрения: *по направлениям торговли; видам товаров и услуг; степени готовности товаров; применяемым методам торговли; организационным формам торговли.*

По направлению торговли внешнеэкономические операции могут быть подразделены на *экспорт, импорт, реэкспорт и реимпорт.*

Экспортирование или импортирование товаров обычно является первой внешнеэкономической операцией, с которой сталкивается предприятие, ставшее участником международного бизнеса. Но экспортно-импортные операции не прекращаются и тогда, когда фирма переходит к другим внешнеторговым сделкам. В этом случае экспортно-импортные операции ищут новые рынки либо осуществляются в комплексе с другими внешнеторговыми операциями.

Под экспортно-импортными операциями понимается коммерческая деятельность, связанная с куплей продажей товарной продукции (услуг) и ввозом вывозом этой продукции (услуг) за рубеж/из-за рубежа.

В практике международной торговли продавец именуется *экспортером*, а покупатель – *импортером*. Стороны любого контракта в практике международной торговли именуются *контрагентами*.

Экспорт – совокупность множества коммерческих операций по продаже и вывозу за границу товаров для передачи их в собственность иностранному контрагенту. Экспортом является также предоставление иностранным туристам и иностранным турфирмам туристских, экскурсионных и других услуг (совокупного туристского продукта). Экспортом является вывоз капитала в форме предоставления кредитов и инвестирования в иностранные фирмы.

При осуществлении экспортной операции для экспортера неважно, как будет использоваться товар импортером: последний может пустить товар в переработку, реализовать на внутреннем рынке или перепродать в третьи страны. В любом случае для продавца это будет экспортная операция.

Для осуществления экспортной операции необходимо одно определяю-

щее условие – иметь товар, который будет пользоваться спросом на внешнем рынке.

Импорт – совокупность множества коммерческих операций по закупке и ввозу иностранных товаров для последующей их реализации на внутреннем рынке своей страны. При этом ввозимый в страну товар может быть как готовой продукцией, предназначенной для реализации, так и сырьем, полуфабрикатами, подлежащими переработке, объектами капитального строительства в виде инвестиционного капитала, лицензиями, ноу-хау и т. д.

Непременным условием осуществления импортной операции является платежеспособность импортера.

Реэкспорт – вывоз за границу ранее ввезенного товара, не подвергшегося в реэкспортирующей стране какой-либо переработке (это является обязательным условием любой реэкспортной операции). Однако разрешается проведение незначительных операций (таких, как маркировка, упаковка, расфасовка) с целью, например, упрощения транспортировки товара через реэкспортную зону. Обязательным в этом случае является условие, что стоимость дополнительных операций по переработке не должна превышать половины экспортной цены контракта. В случае если это условие нарушается, товар из реэкспортного превращается в экспортный со всеми вытекающими отсюда последствиями по оплате необходимых экспортных налоговых и таможенных пошлин.

Предметом реэкспорта чаще всего выступают товары, продаваемые на международных аукционах и товарных биржах.

Реэкспорт может осуществляться и без завоза товара в свою страну. Такие операции, по сути, не относятся к экспорту или импорту данной страны, хотя и учитываются таможенной статистикой. Они совершаются торговыми фирмами в целях получения прибыли благодаря разнице цен на один и тот же товар на разных рынках. Значительная часть реэкспортных операций осуществляется на территории так называемых свободных зон. Ввозимые на территорию этих зон товары не облагаются таможенными пошлинами и освобождаются на время пребывания там и при ввозе для реэкспорта от всяких пошлин, сборов и налогов с импорта, обращения, потребления и производства.

На складах, расположенных в свободной зоне, товары хранятся до их перемещения внутрь страны через таможенную границу или до их реэкспорта. В первом случае уплачивается соответствующая таможенная пошлина, во втором – товары вывозятся без соблюдения каких-либо таможенных формальностей.

Такие свободные зоны имеются практически во всех крупных портах прибрежных государств. Государства, не имеющие выхода к морю, пользуются свободными зонами близлежащих портов на основе международных соглашений.

Реимпорт – ввоз из-за границы ранее вывезенных товаров, не подвергшихся там переработке. Ими могут быть товары, не проданные на аукционе, выставке, возвращенные с консигнационного склада, забракованные покупателем и другие, предназначавшиеся к продаже.

По существу, реимпортные товары нельзя назвать внешнеторговыми сделками, поскольку они не преследуют коммерческой цели, и их никто специально не готовит и не осуществляет. По своей сути это несостоявшиеся экспортные операции. Но таможенная статистика учитывает их отдельно, как реимпортные операции.

Обязательным при оформлении таможенных документов по режиму реимпорта является условие, что товар в стране импортера находится не более 10 лет и не подвергается никакой переработке (за исключением опять-таки перепackовки, расфасовки, маркировки и т. п.).

3.2 Виды внешнеторговых сделок по видам товаров и услуг, степени их готовности и методам торговли

По видам товаров и услуг, служащих предметом торговли, можно выделить:

- торговлю сырьевыми товарами;
- торговлю продовольственными товарами;
- торговлю товарами широкого потребления;
- торговлю машинами и оборудованием;
- торговлю научно-техническими знаниями и объектами интеллектуальной собственности;
- торговлю услугами производственного назначения (техническое обслуживание, инжиниринг, консалтинг и т. д.);
- торговлю услугами для населения, включая туризм.

Торговлю машино-технической продукцией, кроме того, можно подразделить *по степени ее готовности к использованию*:

- готовая продукция;
- продукция в разобранном виде;
- комплектное оборудование.

Под методами торговли понимаются либо прямые договоры, либо посреднические операции.

При прямом методе торговли экспортер сам занимается поиском клиентов на зарубежном рынке и организацией работы с ними. Соответственно нет необходимости выплачивать комиссионные вознаграждения посредникам. Сделка не ставится в зависимость от того, насколько добросовестен и опытен посредник. Экспортер владеет полной информацией о рынке и может оперативно корректировать характеристики товара или методы его продвижения в зависимости от ситуации.

Таким образом, продается сложное промышленное оборудование, осуществляется строительство крупных объектов, закупаются большие партии сырья и сельскохозяйственной продукции на основе долгосрочных соглашений.

Однако позволить себе самостоятельную экспортную деятельность могут только крупные фирмы, обладающие специальными знаниями в области международной торговли. Для компаний, только начинающих экспортную деятельность, выгоднее воспользоваться услугами *специализированных посредников*.

Проблема состоит в том, что исследования незнакомого рынка требуют больших финансовых затрат экспортера. В то время как посредники уже обладают необходимыми опытом и знаниями. Кроме того, им хорошо знакомы обычаи местного рынка и его конкурентная среда. Кроме этого, посредники могут предоставлять клиентам дополнительные услуги, которые повышают шансы товара быть проданным (приспособление товара к условиям местного рынка, организация послепродажного сервисного обслуживания, разукрупнения партий товаров, продажа сопутствующих товаров, предоставление кредитов покупателям). Поэтому более половины внешней торговли осуществляется при помощи посредников: брокеров, торговых агентов, комиссионеров, консигнаторов, дистрибьюторов.

Отдельные виды товаров в международной торговле продаются с помощью конкурсных методов торговли на товарных биржах, аукционах, международных торгах.

В настоящее время активно внедряется конкурсный (тендерный) подход к экспортно-импортным поставкам.

3.3 Организационные формы международной торговли

Организационные формы торговли предполагают многообразие условий и возможностей проведения международных сделок, в зависимости от целевой установки внешнеэкономической политики и требований внешней среды. Среди них можно выделить:

1. Бартерные операции – (*barter*) понимается обмен эквивалентными по стоимости товарами (товар на товар), которые представляет собой две сделки: купли и продажи, исключающие денежные расчеты. Операции не предполагают денежных расчетов, поэтому такой раздел международного контракта как «Условие платежа» отсутствует.

Бартерный товар влияет на конкурентоспособность аналогичного местного товара. Это явление называется *эффектом вытеснения внутренних продаж*. Поэтому бартерные сделки контролируются государством.

2. Встречные закупки или операции «бай-бек». Встречные закупки (*offset trade, counter trade*), или «бай-бек» (*buy-back*) означает обязательство экспортера закупить на определенную сумму товары в стране импортера. Эти обязательства составляют часть стоимости контракта. Встречные закупки, как и бартерные сделки, выгодны импортеру, который умело использует сложившуюся конъюнктуру экспортного товара и конкуренцию между иностранными поставщиками.

3. Компенсационные сделки – это, по сути, бартерные, но предполагают обмен несколькими товарами, в отличие от бартера, где один товар меняется на другой. Второе отличие: компенсационная сделка допускает стоимостную разницу между взаимными поставками, тогда как бартер – это эквивалентный по стоимости обмен. Эта разница представляет собой «неконвертируемое сальдо», так как перечислить долг страны импортера стране экспортера банковским переводом невозможно в соответствии с условиями. По этому «долговая сумма» может храниться в банке страны импортера на специальном счете страны экспортера, и последним может использовать эту сумму только в стране импортера (только для внутренних закупок).

4. Операции на давальческом сырье (*commission way*) используется когда, экспортер располагает ресурсами, но не имеет производственных мощностей для их переработки. Поэтому отправляет часть своих ресурсов из другой страны для переработки. Часть произведенного в стране импортера продукта используется для оплаты его переработки.

На давальческом сырье работают многие текстильные предприятия Беларуси, не имеющие финансовых средств для закупки сырья и организации производственного процесса. Размещение заказа на их предприятии позволяет им решать свои экономические проблемы.

5. Выкуп устаревшей продукции используется, когда при продаже новых машин, оборудования из их стоимости вычитается стоимость машин, бывших в употреблении (б/у). При этом используются таблицы уценки б/у-машин, учитывающие их физический и моральный износ.

6. Промышленное сотрудничество, включая производственную и отраслевую кооперацию, – создание смешанных производств и развитие такой новой формы производственной кооперации, как «продакшн шеринг», предполагающей совместное освоение природных ресурсов.

Эта форма внешнеэкономических связей развивается как форма сотрудничества на основе дальнейшего процесса специализации и кооперации производства. Она используется и в рамках государства, и в масштабе мирового хозяйства, а также на уровне предприятий.

В мировой практике известно много видов кооперации, в том числе: производственная, сбытовая, производственно-сбытовая, компенсационные сделки и другие.

Производственная кооперация является одной из форм внешнеэкономических связей и характерна тем, что узлы и детали кооперируемой продукции изготавливаются по заданиям и техническим требованиям заказчиков, а внешнеторговые контракты на производство и поставку такой продукции носят подрядный характер. Подписанию контрактов может предшествовать заключение соглашений, определяющих условия долгосрочного сотрудничества. В этих соглашениях могут предусматриваться условия разработки конструкций, машин и оборудования, производства и поставки кооперируемых узлов и деталей по технической документации заказчиков или по переданным образцам. Поставщики могут изготавливать кооперированную продукцию из материалов за-

казчиков или своих, при этом за качество применяемых материалов, а также сроки и качество исполнения контракта несут ответственность поставщики.

Инициаторами осуществления внутри- и межотраслевой производственной кооперации могут выступать промышленные организации.

Сбытовая кооперация представляет собой сотрудничество хозяйственно независимых производителей, вкладывающих средства в совместные мероприятия по сбыту выпускаемой ими продукции. Эти производители проводят совместные рекламные компании, готовят общие технико-коммерческие предложения, используют совместно сбытовые сети, создают совместные сбытовые организации. Развитие сбытовой кооперации взаимосвязано с углублением процесса специализации и концентрации производства. Фирмы, специализирующиеся на выпуске узкой номенклатуры товаров, стремятся к совместному сбыту с компаниями, выпускающими смежные виды изделий. Это позволяет повысить конкурентоспособность товаров и удовлетворить запросы покупателей. Сбытовая кооперация широко используется среди производителей, специализирующихся на выпуске двигателей определенных мощностей или модификаций, по числу оборотов, изготовителей сельскохозяйственных машин, насосов, сложных инструментов и т. п.

Производственно-сбытовая кооперация широко используется в робототехнике, станкостроении, автомобиле- и самолетостроении, вагоностроении и других отраслях. Этот вид кооперации также является формой и торговли, и сотрудничества и осуществляется на основе соглашений, заключаемых внешне-торговыми и производственными партнерами. Эти соглашения могут предусматривать взаимные обязательства сторон по совместному производству и сбыту кооперированной продукции, подготовки коммерческих предложений, совместному участию в торгах, взаимному использованию коммерческих предложений, совместному участию в торгах, взаимному использованию сбытовых помещений партнеров. В соглашениях могут предусматриваться права на самостоятельную реализацию продукции и условия о разделе рынков, согласования цен и другие условия работы на рынке.

Торговля в составе консорциумов – это разновидность производственно-сбытовой кооперации, представляющая собой временные союзы хозяйственно обособленных компаний, то есть объединения картельного типа. Они создаются для повышения технической и коммерческой конкурентоспособности продукции компаний, участвующих в конкурентной борьбе за получение заказов на поставки крупных партий товаров и выполнение подрядных работ по сооружению промышленных и других объектов. Такие заказы консорциумы получают в результате прямых переговоров с заказчиками или через международные торги.

В консорциумы объединяются поставщики промышленного оборудования и клиринговые компании, многие из которых являются признанными международными монополиями. В торгах на крупные партии промышленного оборудования участвуют по несколько крупных консорциумов, в каждый из которых входит по несколько компаний. Участие в торгах способствует повышению

конкурентоспособности продукции. За счет производственной кооперации и разделения процесса производства между участниками, имеющими наилучшие условия для производства отдельной части оборудования, этот вид торговли способствует снижению общих издержек производства и улучшению технических характеристик. В соглашениях, заключаемых членами консорциума, предусматриваются условия по взаимному согласованию цен, кредитованию, расчетам, гарантиям и обязательствам с целью повышения конкурентоспособности консорциума на торгах.

Комплектация импортных закупок – другая разновидность международной производственно-сбытовой кооперации. Этот вид сотрудничества предусматривает поставку заказчиком на полиментацию строящихся за рубежом объектов, транспортных средств, оборудования. Например, импортируемое оборудование может быть укомплектовано отечественными двигателями, приборами, деталями и узлами.

Кооперация в разработке конструкций или технологических схем способствует повышению технического уровня изделий и его конкурентоспособности.

Компенсационные операции – одно из направлений международного кооперационного сотрудничества. При этом иностранные поставщики могут предоставлять заказчикам финансовые кредиты на оплату поставляемых машин, оборудования и т. п., либо поставлять эту продукцию и услуги на условиях товарных кредитов.

Соглашения по компенсационным операциям предусматривают обязательства иностранных партнеров покупать продукцию, произведенную на построенных при их содействии предприятиях, для погашения финансовых и товарных кредитов.

Этот вид сотрудничества широко использовался в бывших социалистических странах. В настоящее время используется развивающимися и слаборазвитыми странами для ускорения НТП. Мировая практика заключения и исполнения компенсационных соглашений показала, что размещение заказов на проектирование, поставки оборудования и предоставления услуг наиболее целесообразно осуществлять через международные торги. Проведение торгов способствует обострению конкуренции на рынке и снижению экспортных цен на 20–25 % к уровню цен, согласуемых в результате прямых переговоров, дает возможность получить технические и коммерческие преимущества.

ТЕМА 4. МЕЖДУНАРОДНЫЙ ДОГОВОР (КОНТРАКТ)

4.1 Понятие, функции и виды международных договоров (контрактов)

4.2 Правовое регулирование договоров международной купли-продажи

4.3 Этапы заключения внешнеторгового договора

4.1 Понятие, функции и виды международных договоров

Из общего числа разновидностей международных коммерческих сделок традиционными являются *сделки купли-продажи товаров*, под которыми принято понимать договор о поставке товара между контрагентами, находящимися на территории разных государств, зарегистрированных и осуществляющих свою деятельность в соответствии с системой национального права. Договор купли-продажи товаров в материально-вещественной форме в международной коммерческой практике называется **контрактом**.

Международный договор (контракт) представляет собой договор между резидентом и нерезидентом Республики Беларусь (то есть стороной, которая относится к другому государству), предусматривающий возмездную передачу товаров, охраняемой информации, исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности, выполнение работ, оказание услуг.

Основное отличие договора купли-продажи товара от всех других видов договоров (арендного, лицензионного, страхования) заключается в том, что непременным условием контракта является *переход права собственности на товар от продавца к покупателю*.

Существуют различные **виды международных договоров (контрактов)**:

- договор купли-продажи (поставки) товаров;
- договор подряда (договор строительного подряда, договор на выполнение проектных и изыскательских работ и т. д.);
- договор на оказание услуг (договор на оказание аудиторских, консультационных, информационных услуг и т. д.);
- договор на международную перевозку грузов;
- договор комиссии, договор поручения;
- договор аренды (лизинга) и т. п.

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

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

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

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

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

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

2. Контракты с оплатой в денежной, товарной или смешанной форме.

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

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

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

Таким образом, контракт выполняет следующие **функции**:

- юридически закрепляет отношения между партнерами, придает им характер обязательств, выполнение которых защищено законом;
- определяет порядок, способы и последовательность совершения действий партнеров;
- предусматривает способы обеспечения выполнения обязательств.

4.2 Правовое регулирование договоров международной купли-продажи товаров

Правовое регулирование договоров международной купли-продажи товаров характеризуется высокой степенью унификации. Основополагающая роль при этом отводится Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров.

Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров — это международный документ, имеющий практическое значение при заключении и исполнении внешнеторговых контрактов. Она была разработана Комиссией ООН по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ) с целью определения единообразных норм и правил, регулирующих международные торговые договора, и принята в Вене в 1980 году. В настоящее время в ней участвуют 74 государства, в том числе и **Республика Беларусь**. На территории республики Конвенция вступила в силу с **1 ноября 1990 года**. Присоединение к ней означает, что её положения стали частью национального права и подлежат применению к договорам международной купли-продажи товаров.

Положения Венской Конвенции обязательны для всех государств независимо от того, приняли они всю Конвенцию либо только ее часть II или часть III.

Основные вопросы, регулируемые Венской конвенцией: заключение договора, права и обязанности сторон, ответственность.

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

Венская конвенция не претендует на приоритетное применение в отношении других международных соглашений. Если стороны имеют свои коммерческие предприятия в государствах — участниках других международных конвенций и соглашений, то могут применяться их положения. К *числу международных договоров, регулирующих процедуру заключения и исполнения внешне-торгового контракта*, также относятся:

- Конвенция ООН об исковой давности в международной купле-продаже товаров (1974 год);

- Конвенция о праве, применимом к договорам международной купли-продажи товаров (1985 год);

- Типовой закон о международном торговом арбитраже (1985 год);

- Арбитражный регламент ЮНСИТРАЛ (1976 год);

- Согласительный регламент ЮНСИТРАЛ (1985 год);

- Согласительный и арбитражный регламент МТП (1988 год);

- Гаагская конвенция о праве, применимом к договорам международной купли-продажи товаров (1986 год).

Типовые внешнеторговые контракты разрабатываются **Европейской экономической комиссией ООН (ЕЭК ООН)**.

Основное предназначение рассмотренных правовых международных документов заключается в устранении существующих расхождений в национальных законодательствах, регулирующих операции международной купли-продажи товаров, установление правовых отношений между сторонами внешнеторговой сделки.

Основу национального правового регулирования заключения и исполнения внешнеторговых контрактов составляет Гражданский кодекс Республики Беларусь. Республика Беларусь является участницей Соглашения об *ОУП стран СНГ (1992 год)*.

4.3 Этапы заключения международного договора

Прежде чем заключать внешнеторговый договор (контракт) с контрагентом, следует выяснить *следующие моменты*:

- 1) разрешен ли на (с) территорию(ии) соответствующего государства ввоз (вывоз) товара;
- 2) необходимо ли за этот товар уплачивать экспортную (импортную) таможенную пошлину, если да, то каков её размер;
- 3) установлены ли на экспортируемый товар предельные минимальные цены;
- 4) нужно ли для ввоза (вывоза) товара иметь лицензию, каким органом выдается лицензия, каков порядок ее получения и сколько будет стоить её получение;
- 5) нужно ли получить разрешение у соответствующих органов на вывоз (ввоз) товара;
- 6) нужно ли получение сертификата качества на товар;
- 7) требуется ли получение фитосанитарного, ветеринарного и других санитарных и экологических сертификатов;
- 8) какие имеются льготы по вывозу (ввозу) товара;
- 9) имеются ли какие-нибудь особенности в порядке осуществления платежей с предпринимателями из страны планируемого экспорта (импорта);
- 10) какие еще документы необходимы для обеспечения пропуска товара за границу.

При составлении контракта и согласовании его условий с зарубежными партнерами, прежде всего, необходимо проверить, действуют ли в отношениях между Республикой Беларусь и государством, к которому принадлежит контрагент, международные договоры, устанавливающие режим торговли в отношениях между двумя государствами или группой государств (о торговом-экономическом сотрудничестве, товарообороте и платежах, платежные соглашения). Правовой режим межгосударственной торговли непосредственно влия-

ет на уровень таможенного обложения, налогов и сборов и, следовательно, на уровень цен. Наличие договоренности по вопросам платежей предопределяет контрактные условия о расчетах, в том числе и о валюте платежа.

Рассмотрим этапы заключения международного договора.

1 этап. Проверка контрагента. Основанием для подтверждения юридического статуса иностранного юридического лица, как правило, является выписка из торгового реестра страны происхождения иностранного юридического лица. При обзоре данного документа следует обратить внимание на срок их выдачи. Уточнить, кто руководитель и кто уполномочен на подписание внешне-торгового договора. Если внешнеторговый договор будет подписываться на основании доверенности, следует проверить объем полномочий, срок ее действия. Дополнительно можно запросить заверенную копию устава.

2 этап. Согласование условий договора. Проект внешнеторгового договора может исходить от любой из сторон. При согласовании следует учесть антимонопольное законодательство стран. Стороны в большинстве случаев указывают применимое право. В случае отсутствия в договоре условия о применимом праве, подлежит применению право страны по месту деятельности продавца. Стоит отметить, что определяется применение материального права, а не процессуального. В соответствии с п. 1 ст. 1124 Гражданского Кодекса Республики Беларусь применимое право стороны могут определить даже в процессе судебного разбирательства. *Для резидента белорусское право будет лучшим вариантом в качестве применимого права.*

При согласовании порядка разрешения споров между сторонами наиболее оптимальным вариантом будет включить несколько органов, компетентных рассматривать спор, с условием обращения в них по выбору истца.

3 этап. Составление окончательного проекта международного договора. В соответствии с белорусским законодательством внешнеторговый договор заключается только в письменной форме. Язык договора должен быть понятен обеим сторонам. Договор может быть на двух языках, что необходимо для понимания его обеими сторонами.

4 этап. Решение о заключении договора. В соответствии с учредительными документами сторон, внешнеторговый договор как крупная сделка либо сделка с участием аффилированных лиц может заключаться по решению уполномоченных органов (общего собрания или совета директоров). Также устав может содержать иные ограничения на осуществление сделок.

5 этап. Подписание и регистрация договора. Договор подписывается уполномоченными лицами от обеих сторон. Договор может быть подписан с использованием факсимильной, электронной связи с последующим обменом оригиналами.

Согласно белорусскому законодательству внешнеторговая сделка подлежит регистрации, если общая стоимость товаров составляет 3000 евро и более. Сделка должна быть обязательно зарегистрирована до отгрузки/поступления товара.

Регистрация сделки осуществляется уполномоченным работником банка, обслуживающего счет экспортера (импортера), по заявительному принципу в день представления экспортером (импортером) (его уполномоченным представителем) документа (документов), посредством которого оформлено заключение внешнеторгового договора, либо отдельно подписанного приложения к внешнеторговому договору в случае, предусмотренном в части первой настоящего подпункта, путем проставления на таком документе (документах) оттиска штампа банка с указанием регистрационного номера сделки и заверением его подписью уполномоченного работника банка (при электронном документообороте – указанием регистрационного номера сделки и заверение его электронной цифровой подписью).

Если предметом внешнеторгового договора является интеллектуальная собственность, такой договор подлежит обязательной регистрации в Национальном центре интеллектуальной собственности. К таким договорам можно отнести: договор франчайзинга, лицензионный договор, уступки права на товарный знак.

Для завершения внешнеторговой операции установлены следующие **сроки:**

- при экспорте – 90 календарных дней;
- при импорте – 60 календарных дней.

Превышение данных сроков предполагает обращение в Национальный банк за получением разрешения на продление срока завершения внешнеторговой операции.

ТЕМА 5. ПОРЯДОК СОСТАВЛЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ДОГОВОРА (КОНТРАКТА)

5.1 Структура внешнеторгового договора

5.2 Содержание внешнеторгового договора

5.1 Структура международного договора

В международной торговой практике существуют самые разнообразные контракты, их содержание зависит от операции, которую собираются совершить контрагенты. Но, несмотря на все разнообразие видов контрактов, в основе каждого из них лежат положения классического контракта купли-продажи.

Условия контракта купли-продажи включают согласованные сторонами и зафиксированные в документе статьи, отражающие взаимные права и обязанности контрагентов. Стороны контракта самостоятельно выбирают те или иные формулировки статей контракта, руководствуясь ситуацией на рынке, торговыми обычаями и потребностями сторон. Кроме того, некоторые условия контракта могут определяться международными и другими соглашениями либо общими условиями поставки, на которые в контракте в этом случае делаются ссылки.

Условия контракта принято делить на *существенные и несущественные*.

Существенными считаются такие условия контракта, при невыполнении которых одним из партнеров другая сторона может отказаться от принятия товара, расторгнуть сделку и взыскать понесенные убытки.

Обычно к *существенным условиям* относят:

- наименование сторон;
- предмет контракта, включая базисные условия поставки;
- количество товара;
- качество товара;
- цена;
- условия платежа;
- штрафные санкции и возмещение убытков;
- рекламации;
- юридические адреса.

Дополнительные, или несущественные, условия предполагают, что при нарушении одной из сторон несущественных условий другая сторона не вправе расторгнуть сделку, а может потребовать исполнения контрактных обязательств и взыскать штрафные санкции, если это предусмотрено условиями контракта.

К *несущественным (дополнительным) условиям* обычно относят:

- приемка-сдача товара;

- страхование;
- извещение об отгрузке товара;
- гарантии;
- упаковка и маркировка;
- обстоятельства непреодолимой силы;
- арбитраж;
- прочие условия.

Договаривающиеся стороны решают сами в каждом конкретном случае, какие из условий будут существенными, а какие несущественными.

Структура и содержание контракта носят во многом индивидуальный характер и определяются как спецификой предмета сделки, так и степенью близости контрагентов. В целом внешнеторговые контракты обычно содержат следующие *основные статьи, располагаемые в определенной последовательности*:

1. Вводная часть (преамбула), определение сторон.
2. Предмет договора.
3. Количество товара.
4. Качество товара.
5. Срок и дата поставки.
6. Базисные условия поставки.
7. Цена и общая сумма договора.
8. Условия платежа.
9. Упаковка и маркировка.
10. Порядок отгрузки и условия сдачи-приемки.
11. Страхование.
12. Претензии (рекламации).
13. Санкции.
14. Форс-мажор.
15. Решение споров или арбитраж.
16. Другие условия договора.
17. Юридические адреса и подписи сторон.

В том случае, если предметом контракта является купля-продажа машин и оборудования, в него могут быть добавлены такие статьи: технические условия, условия приемки и испытания, техническая документация, обслуживание оборудования, гарантии, порядок поставки запасных частей, командирования специалистов и др. В случае продажи результатов творческой деятельности, в частности лицензий, ноу-хау, в контракт включаются статьи о конфиденциальности, о договорной территории и ряд других статей.

Специальные вопросы контракта, прежде всего технические условия, характер упаковки и маркировки и так далее, могут быть включены в основной текст контракта, а могут также оформляться приложениями к контракту, являющимися его неотъемлемой частью.

Контракт купли-продажи считается заключенным, если:

- он должным образом подписан сторонами;
- в нем указаны юридические адреса сторон;
- он имеет индивидуальный номер;
- содержит сведения о дате и месте его заключения.

Отсутствие какого-либо из этих элементов может вести к признанию контракта недействительным.

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

При составлении контракта необходимо учитывать, что отношения сторон определяются не только условиями контракта, но и нормами применяемого права. Несоответствие контракта императивным предписаниям закона может привести к признанию контракта в целом или соответствующего его условия недействительным (например, при несоблюдении формы или изменений и дополнений к нему).

В других случаях может оказаться невозможно использовать предусмотренное контрактом условие. Например, право, действующее в Великобритании и США, не допускает реализации с помощью суда или арбитража *договорного условия об уплате штрафа*. В соответствии с белорусским, российским, германским и болгарским правом включение в контракт условия о штрафе по общему правилу не лишает права требовать возмещения убытков в части, не покрытой штрафом; право же Польши и Чехии исходит из того, что договорной штраф признается исключительной неустойкой, то есть убытки, превышающие штраф, не могут быть по общему правилу взысканы. Подобные особенности применимого права желательно знать обеим сторонам до заключения сделки.

Подготовленный и подписанный сторонами внешнеторговый контракт должен быть документом, в котором оптимально сочетаются объем и содержание. Проводя работу по подготовке текста контракта, следует стремиться изложить права и обязанности сторон как можно подробнее, в этом случае стороны будут четко знать свои обязанности, и вправе требовать надлежащего исполнения обязательств от контрагента. Однако, разработка многостраничного, подробного контракта, предусматривающего значительное число дополнительных условий, может значительно усложнить переговоры по его подписанию. Внешнеторговая коммерческая практика показывает, что предусмотреть в контракте все обстоятельства, которые могут возникнуть в ходе его исполнения невозможно.

В том случае, если заключенный контракт купли-продажи окажется слишком кратким, белорусской стороне следует четко представлять, чем будут восполняться пробелы в тексте, при возникновении споров между сторонами в ходе исполнения контракта. Краткие контракты часто составляются по шаблону, недостаточно учитывающему вид товара, являющегося предметом сделки и независимо от того с партнером из какой страны они заключаются.

Типичной ошибкой сторон является стремление использовать стандартный контракт для оформления конкретной сделки без внесения в него необходимых изменений или уточнений, добавлений, обусловленных спецификой экспортно-импортных операций, видом товара, транспортировки, базисом поставки, конкретных расчетов и т. д. Каждый контракт купли-продажи индивидуален.

5.2 Содержание международного контракта

Первым разделом международного контракта является «**Преамбула**». Текст контракта начинается со слова «контракт» в середине страницы, после которого следует номер контракта. Ниже, справа, пишется дата, а слева указывается место заключения контракта. Затем в преамбуле указывается полное юридическое наименование сторон, заключивших договор. Дается определение сторон как контрагентов. Например «Продавец» и «Покупатель» в договоре купли-продажи. Традиционно первым указывается наименование продавца и вторым – наименование фирмы-покупателя. В договоре аренды (лизинга) стороны будут определены – «Арендодатель» (Лизингодатель) и «Арендатор» (Лизингополучатель); договоре подряда на строительство или выполнение работ – «Подрядчик» и «Заказчик»; договоре комиссии – «Комитент» и «Комиссионер» и т. д.

Существенным элементом преамбулы является наличие информации о том, что контрагенты договорились о нижеследующем, содержание этой договоренности сторон и излагается в статьях контракта.

В преамбуле указывается *место и дата заключения контракта*. Дата заключения контракта юридически означает момент вступления в договорные отношения, с которого возникают права и обязанности сторон по контракту (если специально не указан иной срок вступления контракта в силу).

Место заключения, при отсутствии в контракте соглашения о подлежащем применении праве, может определить применяемый к отношениям контрагентов закон места деятельности одного из них или закон совершения сделки. Гражданским кодексом Республики Беларусь предусмотрено, что при отсутствии соглашения сторон договора о подлежащем применению праве к этому договору применяется право страны, где имеет основное место деятельности сторона, являющаяся продавцом – в договоре купли-продажи, арендодателем – в договоре аренды и т. д.

Существуют и отличные от предусмотренных Гражданским кодексом Республики Беларусь коллизионные нормы. Например, если в странах – участницах СНГ соглашением сторон не предусмотрено иное, права и обязанности сторон определяются по законодательству страны ее совершения (Конвенция о правовой помощи и правоотношениях по гражданским, семейным и уголовным делам от 22 января 1993 года и Соглашение стран СНГ от 20 марта 1992 года

«О порядке разрешения споров, связанных с осуществлением хозяйственной деятельности»).

Номер контракта присваивается в соответствии с правилами делопроизводства, установленными в организации, которая готовит и представляет для подписания на переговорах проект контракта.

Вторым разделом контракта является **«Предмет контракта»**. В данном разделе следует описание предмета контракта, устанавливается его точное наименование и код в соответствии с товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД ТС). Предметом контракта могут быть продажа и поставка того или иного товара, оказание каких-либо услуг, выполнение работ, а также передача того или иного вида технологии. Поэтому в соответствующей статье контракта в краткой форме определяется вид сделки (купля-продажа, аренда, подряд), а далее указывается сам объект операции.

Если по контракту поставляется неоднородный товар, то подробный перечень всех поставляемых сортов, видов, марок указывается в отдельном документе – спецификации, которая оформляется как приложение к контракту.

Если предметом сделки выступает товар со сложными техническими характеристиками, то подробное описание предмета соглашения дается в специальных разделах, которые называются *«технические условия»* или *«технические спецификации»* (они также могут оформляться как приложения к контракту), а в самом разделе о предмете контракта дается краткое определение товара и делается ссылка на соответствующий раздел или приложения.

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

В отдельных случаях в контракте необходимо устанавливать систему мер и весов в связи с тем, что одни и те же по наименованию единицы измерения в разных странах могут иметь различное значение. *Различают метрическую тонну, равную 1000 кг; английскую длинную тонну, равную 1016 кг; малую или короткую тонну – 907,2 кг. Баррель нефтепродуктов равен 159 литрам, тогда как для других жидкостей тот же баррель составляет 119 литров.*

При определении количества некоторых товаров могут использоваться нестандартные единицы измерения. В этом случае во избежание возможных недоразумений необходимо уточнить вес мешка, пачки, кипы в метрической системе мер. Так, *например, кипа хлопка в Бразилии весит 180 кг, в Египте – 336,9 кг, мешок кофе в Бразилии, Венесуэле, Мексике, Колумбии весит 60 кг, в Эквадоре, Ямайке, Пуэрто-Рико, Кубе – 90 кг, в Японии – 77 кг, в Гватемале, Коста-Рике, Никарагуа – 70 кг. Кипа мытой шерсти в Австралии составляет 100 кг, в Новой Зеландии – 145, в Уругвае – 480 кг.* Ошибка в количестве может быть очень существенной, если такого уточнения веса не сделано.

В контракте необходимо уточнить включается ли тара и упаковка (по весу) в количество поставляемого товара. Если единицей измерения является вес, то в тексте контракта должно быть четко указано, по какому весу совершена купля-продажа: нетто, брутто или брутто за нетто. В последнем случае тара составляет не более 1–2 % веса товара, цена товара определяется исходя из веса брутто, вес упаковки во внимание не принимается.

Некоторые товары подвержены естественной убыли во время транспортировки от продавца к покупателю. В таких случаях в контракт следует включать условия о распределении естественной убыли (усушка, утреска, утечка и т. п.) между сторонами. В контракт может быть включена оговорка о размере естественной убыли в пути (0,5–3 % в зависимости от вида товара). Продавец, как правило, несет ответственность за недостающий товар в части превышающей установленный в контракте размер естественной убыли.

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

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

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

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

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

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

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

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

Следующим разделом контракта является **«Качество товара»**. Данный раздел обязателен для каждого контракта. Согласно торговым обычаям многих стран, контракты, в которых отсутствует оговорка о качестве товара, могут быть признаны недействительными.

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

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

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

При поставке товара *по стандартам* стороны могут выбрать и зафиксировать как национальный стандарт продавца, так и международный стандарт, а в некоторых случаях и стандарт фирмы-покупателя (применяется относительно редко). Этот способ предполагает точное соответствие поставляемого товара определенному стандарту.

При определении качества путем ссылки на стандарт следует обращать внимание на то, что в одном и том же стандарте может предусматриваться несколько сортов, марок или видов одного и того же товара, вследствие чего одного только указания стандарта будет недостаточно.

По техническим условиям (описанию) продаются и покупаются главным образом машины и оборудование, а также другие товары, на которые отсутствуют стандарты или к которым предъявляются специальные требования по качеству. Такие условия обычно предъявляются покупателем. Технические условия содержат подробную техническую характеристику товара, описание материалов, из которых он должен изготавливаться, правила и методы проверки и

испытаний. По техническим условиям обычно определяют качество товаров, исполняемых на основе индивидуальных заказов, уникального оборудования, сложного промышленного оборудования и аппаратуры, судов. Технические условия приводятся или в самом тексте контракта или в приложении к нему.

Определение качества *по спецификации*, которая является приложением к договору, предполагает подробное указание технических параметров, характеризующих товар. Спецификации составляются в основном экспортерами-производителями, так как характеризуют индивидуальный товар, но могут составляться и импортерами, различными ассоциациями и другими организациями, как национальными, так и международными. В контракте в этом случае обязательно указывается организация, составившая спецификацию, и приводятся основные показатели этой спецификации.

Определение качества товара *по образцам* предполагает предоставление продавцом покупателю образцов товара и подтверждение их покупателем, после чего они становятся эталоном. Этот способ распространен в основном в торговле потребительскими товарами, а также некоторыми видами машин и оборудования индивидуального изготовления и зачастую используется при заключении контрактов на выставках и ярмарках.

В контракт включают условия о количестве отобранных образцов, порядке сличения поставленного товара с образцом. Обычно в контракте указываются три организации, хранящие образцы: покупатель, продавец и какая-либо нейтральная организация (например, торговая палата, экспертная фирма и т. п.).

При поставке товара по образцу часто встречаемыми недоразумениями являются нечеткие формулировки в контракте, определяющие порядок отбора и сличения поставленного товара с образцом: не указываются, например, условия, при которых товар может отклоняться по качеству от образца, а также сроки хранения сторонами образцов.

Для определения качества товаров *с индивидуальными признаками*, например, фруктов, используется способ установления качества по описанию. В таком случае в контракте подробно описываются все свойства товара.

В торговле отдельными товарами могут существовать специальные способы установления качества. Так, установление качества по предварительному осмотру применяется при продаже и покупке аукционных товаров, на выставке, со склада производителя или продавца. Установление качества по содержанию отдельных веществ в товаре при продаже некоторых товаров, руды, металлов, химических веществ.

Макулатура, стеклобой, металлолом и другие виды вторичного сырья, а также продажа урожая цитрусовых, зерновых «на корню» (не снятого) осуществляются с использованием *способа тель-кель (такой, какой есть)*.

В статье «Качество товара» стороны могут также предусмотреть метод проверки качества продавцом, а также перечень документов, подтверждающих соответствие качества поставленного товара контрактным требованиям. Основным документом, подтверждающим качество товара, является *сертификат ка-*

чества, выдаваемый либо фирмой-изготовителем, либо независимой организацией, осуществляющей проверку качества товара.

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

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

В разделе **«Цена и общая стоимость контракта»**, как правило, отражаются:

- цена единицы товара;
- валюта цены;
- базисные условия поставки товара;
- способ фиксации цены;
- общая сумма контракта.

Цена в контракте может быть установлена:

- *за определенную количественную единицу* (или за определенное число единиц) товара, обычно применяемых в торговле данным товаром (вес, длина, площадь, объем, штуки, комплекты и т. д.) или в счетных единицах (сотня, дюжина);
- *весовую единицу, исходя из базисного содержания основного вещества в товаре* (для таких товаров, как руды, концентраты, химикалии и др.);
- *весовую единицу в зависимости от колебаний натурального веса, содержания посторонних примесей и влажности;*
- *единицу товара каждого вида, сорта, марки в отдельности* при поставке товара разного качества и ассортимента цена устанавливается;
- при поставке по одному контракту большого числа разных по качественным характеристикам товаров цены на них, как правило, указываются в спецификации, составляющей неотъемлемую часть контракта;
- по позициям на каждую частичную поставку или на отдельные комплектующие части при поставках комплектного оборудования. Цены обычно указываются в приложении к контракту.

Если в основе цены – весовая единица, то необходимо определить характер веса (брутто, нетто, брутто за нетто) или оговорить, включает ли цена стоимость тары и упаковки. Это указание необходимо также в случаях, когда цена устанавливается за штуку и за комплект.

При фиксации в контракте цены товара большое значение имеет определение базиса поставки.

По согласованию сторон цены в контракте устанавливаются в валюте одной из стран-контрагентов либо в валюте третьей страны. На массовые товары при выборе валюты цены оказывают влияние торговые обычаи. Так, например, в контрактах на каучук, цветные металлы принято указывать цены в фунтах

стерлингов, в контрактах на нефтепродукты, пушнину – в американских долларах.

В международной торговле практикуется несколько **способов фиксации цен в контракте**:

- 1) определение цены в момент подписания контракта;
- 2) установление цены в процессе исполнения контракта (с последующей фиксацией).

Цена, зафиксированная в момент подписания контракта, может быть одной из трех видов: *твердая, подвижная и скользящая*.

Твердая цена устанавливается в момент подписания контракта и не подлежит изменению в течение срока его действия. Чаще применяется в сделках с немедленной поставкой и с поставкой в течение короткого срока. В сделках, предусматривающих длительные сроки поставки, обычно делается оговорка: «Цена твердая, изменению не подлежит».

Подвижная цена, зафиксированная при заключении контракта, может быть пересмотрена в дальнейшем, если рыночная цена данного товара к моменту его поставки изменится. При установлении подвижной цены в контракт вносится оговорка, предусматривающая, что, если к моменту исполнения сделки цена на рынке повысится или понизится, соответственно должна измениться и цена, зафиксированная в контракте. Это оговорка о повышении и понижении цены.

Обычно в контракте оговаривается допустимый минимум отклонения рыночной цены от контрактной (2–5 %), в пределах которого пересмотр зафиксированной цены не производится. При установлении подвижной цены в контракте обязательно должен быть указан источник, по которому следует судить об изменении рыночной цены. Подвижные цены чаще всего устанавливаются на промышленные, сырьевые и продовольственные товары, поставляемые по долгосрочным контрактам.

Скользящая цена исчисляется в момент исполнения контракта путем пересмотра договорной (базисной) цены с учетом изменений в издержках производства, произошедших в период исполнения контракта.

Если контрактом предусматриваются частичные поставки, скользящая цена рассчитывается отдельно на каждую поставку.

Скользящие цены применяются в контрактах на товары, требующие длительного срока изготовления. Чаще всего это крупное промышленное оборудование, суда и др. При подписании контракта в этом случае фиксируется так называемая базисная цена и оговаривается ее структура, то есть доля в процентах постоянных расходов, расходов на сырье и материалы, на заработную плату, а также приводится метод (формула) расчета скользящей цены, которым стороны будут пользоваться.

Чаще всего на практике используется метод расчета скользящей цены, предложенный *Европейской экономической комиссией ООН*. Этот метод предусматривает применение для расчета скользящей цены следующую формулу скользящего:

$$C_{\text{скольз.}} = C_{\text{баз.}} \times \left(A \frac{a_1}{a_0} + B \frac{b_1}{b_0} + C \right),$$

где $C_{\text{скольз.}}$ – цена к моменту исполнения сделки, руб.;

$C_{\text{баз.}}$ – цена на момент подписания договора, руб.;

A – доля в базисной цене материальных затрат;

B – доля в базисной цене расходов на заработную плату (A и B представляют собой скользящую часть цены);

C – неизменная часть цены, $C = 1 - (A + B)$;

a_1 – цена материалов на период скольжения, руб.;

a_0 – базисная цена материалов, руб.;

b_1 – ставки заработной платы на период скольжения, руб.;

b_0 – базисные ставки заработной платы, руб.

При установлении скользящей цены в контракт могут быть внесены некоторые *ограничения*:

- в условиях повышательной конъюнктуры рынка в интересах импортера может быть установлен в процентах к договорной цене предел, в рамках которого пересмотр цены не производится, а также определен в процентах предел возможного изменения договорной цены (например, не свыше 10 % общей суммы заказа), который называется лимитом скольжения;

- скольжение может распространяться не на всю сумму издержек производства, а лишь на определенные их элементы (например, на металл при постройке судна) с указанием их величины в процентах от общей стоимости заказа;

- скольжение цены может быть предусмотрено не на весь срок действия контракта, а на более короткий период (например, на первые 6 месяцев от даты заключения контракта), так как в течение этого периода поставщик может закупить все необходимые материалы для выполнения заказа.

На практике иногда применяется смешанный способ фиксации цены, когда часть цены фиксируется твердо при заключении контракта, а часть – в виде скользящей цены.

В случае установления *цен с последующей фиксацией* в контракте оговариваются условия фиксации и принцип определения уровня цены.

Цена может устанавливаться по договоренности сторон перед поставкой каждой предусмотренной контрактом партии товара, а при долгосрочных поставках – перед началом каждого календарного года.

Покупателю может быть предоставлено право выбора момента фиксации цены в течение срока исполнения сделки с оговоркой, какими источниками информации о ценах ему следует пользоваться для определения уровня цен.

При сделках на биржевые товары оговаривается, по котировкам какой биржи и по какой рубрике котировочного бюллетеня будет определяться цена, а также срок, в течение которого покупатель обязан уведомить продавца о своем желании зафиксировать цену в контракте.

В условии «Сдача-приемка товара» отражается порядок сдачи-приемки, а именно:

- вид сдачи-приемки (предварительная, окончательная);
- место фактической сдачи-приемки (склад продавца, согласованный пункт отправления, склад покупателя или конечный пункт реализации товара);
- способы сдачи-приемки по количеству и качеству (на основе документов, подтверждающих соответствие количества и качества поставленного товара условиям контракта, либо путем их проверки в фактически поставленном товаре);
- методы сдачи-приемки (выборочный или сплошной);
- кто осуществляет приемку товара (покупатель или по его поручению независимая сюрвейерская компания, либо представители обеих сторон).

Под *сдачей товара* понимается передача товара продавцом во владение покупателя в соответствии с условиями контракта купли-продажи.

Приемка товара – это проверка соответствия качества, количества и комплектности товара его характеристикам и техническим условиям, указанным в контракте.

Сроки сдачи-приемки товара по количеству и качеству часто не совпадают. Покупатель, как правило, обязан произвести количественную приемку немедленно по прибытии товара, а для приемки товара по качеству возможны более длительные сроки.

Приемка товара по количеству может осуществляться *по отгруженному весу* либо *по выгруженному весу*. На случай их несовпадения в контракте устанавливается предел ответственности продавца за недостачу груза и способы ее возмещения.

Проверка качества фактически поставленного товара может производиться путем проведения анализа качества, испытаний, сличения ранее отобранных образцов и т. п. В контракте могут оговариваться возможности поставки товаров более высокого (низкого) качества и их влияние на цену товара. Скидка за поставку товара более низкого качества (но в согласованных пределах) называется *рефакцией*, наценка на товар более высокого качества – *бонификацией*.

В контракте купли-продажи может быть сделана оговорка и о том, что с согласия покупателя продавец имеет право поставить товар без приемки.

Раздел «**Базисные условия поставки**». Этот раздел договора купли-продажи подробно будет рассмотрен в следующей теме.

Раздел «**Условия платежа**». При определении условий платежа в контракте обычно устанавливаются:

- *валюта платежа*;
- *срок платежа*;
- *способ платежа*;
- *форма расчетов*;
- *оговорки по уменьшению или устранению валютного риска*.

При заключении договора купли-продажи устанавливается, в какой валюте будет произведена оплата товара (валюта страны экспортера, импортера или третьей страны). Валюта, в которой производится платеж за товар, называется *валютой платежа*. Она может совпадать с валютой цены товара, а может и не совпадать. В последнем случае в контракте устанавливается процедура пересчета валюты цены в валюту платежа. В частности, курс какого денежного рынка (страны экспортера, импортера или третьей страны), вида платежных средств (телеграфного или почтового перевода), курс продавца, покупателя или средний между ними будет использован для расчетов между контрагентами. Обычно перевод валюты цены в валюту платежа осуществляется по курсу, действующему в стране, где производится платеж. При выборе курса валюты учитывается не только его выгодность при переводе в валюту контрагента, но также и степень обратимости валюты, то есть ее обмена на валюту контрагента.

Стороны обычно устанавливают в контракте конкретные *сроки платежа*. Если сроки не установлены прямо или косвенно, то в силу вступают торговые обычаи, принятые в практике международных расчетов. Например, платеж обычно производится через определенное число дней после уведомления продавцом покупателя о том, что товар предоставлен в его распоряжение; при других условиях поставки – через определенное число дней после уведомления продавцом покупателя об отправке товара.

Способ платежа определяет, когда производится оплата товара по отношению к его фактической поставке. Основные способы платежа: *наличный платеж, платеж с авансом и платеж в кредит*.

Наличный платеж производится через банк до или после передачи экспортером товарораспорядительных документов или самого товара в распоряжение покупателя. Наличный платеж предусматривает оплату товара в полной стоимости в период от его готовности для экспорта до перехода в распоряжение покупателя. Он может осуществляться единовременно и по частям.

Платеж с авансом предусматривает выплату покупателем-импортером поставщику-экспортеру согласованных в контракте сумм в счет причитающихся по договору платежей до передачи товара в его распоряжение, а чаще всего до начала исполнения заказа.

Платеж в кредит предусматривает осуществление расчета по сделке на основе предоставленного экспортером импортеру фирменного (коммерческого) кредита.

Формы расчетов, применяемые в торговле с зарубежными партнерами, весьма разнообразны и связаны с использованием различных видов банковских и кредитных средств платежа. Наличные денежные знаки в международных коммерческих сделках обычно не применяются.

Основными формами расчетов являются: *инкассовая, аккредитивная, по открытому счету, путем телеграфных и почтовых переводов, чековая, весельная*. Подавляющая часть расчетов по международным коммерческим сделкам осуществляется в инкассовой и аккредитивной формах.

Оговорки по уменьшению или устранению валютного риска – фиксация цены экспортного товара в более стабильной валюте с последующим платежом в более «мягкой»; мультивалютная оговорка, предусматривающая корректировку цены при изменении курса; индексная оговорка и оговорка о скользящих ценах; заключение форвардных сделок банком по просьбе заявителя.

Раздел «Упаковка и маркировка». В тех случаях, когда по роду товара необходима упаковка, в договор вносится условие, содержащее указание относительно вида и характера упаковки, ее качества, размеров, способа оплаты, а также нанесения на упаковку каждого места маркировки.

Определение вида упаковки зависит от особенностей товара. Упаковка может составлять от нескольких процентов до 50 % стоимости товара. Основные требования к упаковке – обеспечение физической сохранности товара при поставке на базисных условиях и экологической безопасности. Экспортеры всегда несут ответственность за повреждение товаров, если они произошли из-за несоответствия упаковки базисным условиям поставки.

Различают *внешнюю упаковку* – тару (ящики, картонные коробки, бочки, контейнеры и др.) и *внутреннюю упаковку*, неотделимую от товара. Качество как внешней, так и внутренней упаковки чаще всего устанавливается перечислением требований, которым она должна удовлетворять. При наличии установленных стандартов или технических условий на упаковку ее качество может определяться ссылкой на соответствующие стандарты и технические условия.

В большинстве случаев не только внутренняя упаковка, но и внешняя (тара) переходит в собственность покупателя одновременно с товаром. Исключения составляют случаи, когда в контракте предусмотрена либо отгрузка товара в таре, заранее предоставленной покупателем, либо возврат тары покупателем продавцу (при поставках химических товаров и минеральных масел в металлических барабанах, стеклянных бутылках и т. д.). При переходе упаковки в собственность покупателя он уплачивает ее цену продавцу. Способы оплаты упаковки устанавливаются сторонами в договоре и могут предусматривать: включение цены упаковки в цену товара; определение цены упаковки в процентах от цены товара.

Маркировка также является обязательным элементом технологии осуществления внешнеторговых операций. Она выполняется в соответствии с общепринятыми международными нормами и специальными требованиями покупателей, которые зафиксированы в договоре. Различают *опознавательную* и *предупредительную* маркировку. *Опознавательная маркировка*, если иное не оговорено в договоре, должна содержать следующие реквизиты:

- определение импортера (наименование грузополучателя и пункта назначения);
- номер договора;
- определение экспортера (наименование грузоотправителя и пункта отправления);
- вес и габариты мест;
- количество мест в партии.

Предупредительная маркировка, состоящая из условных обозначений (знаки и надписи), характеризующие естественные свойства товаров и указывающие на способ обращения с товаром при погрузке/выгрузке, транспортировке и хранении, должна быть нанесена на упаковку каждого места. Нанесение предупредительной маркировки признается обязанностью продавца независимо от указаний об этом в договоре.

Раздел «**Страхование**». Все договоры купли-продажи сопровождаются страхованием. В зависимости от условий договора эта обязанность лежит либо на продавце, либо на покупателе. Если эта обязанность не оговорена, то сторона, на которой лежит риск случайной гибели или повреждения товара в период транспортировки, сама должна быть заинтересована в страховании.

В статье договора стороны должны предусмотреть:

- какой груз подлежит страхованию;
- от каких рисков;
- какая из сторон осуществляет страхование;
- в чью пользу оно производится.

В основном в договоре осуществляется страхование от транспортных рисков. Обычно груз страхуется в пользу покупателя или получателя товара на 110 % его стоимости (цена CIF+10 %). Если в договоре риски не перечислены, то по международным обычаям страхование осуществляется экспортером на условиях с ответственностью за все риски, но это не включает потери вследствие умышленных действий или неосторожности, а также от повреждений из-за внутренних свойств товара или военных действий.

Условия договора по страхованию должны включать обязательства экспортеров предоставлять покупателям страховые полисы или сертификаты в том случае, когда в обязанности продавца входит страхование товара.

Ответственность по договору страхования начинается с момента, когда груз взят со склада в пункте отправления для перевозки, и продолжается в течение всей перевозки (включая перегрузку и перевалку) до тех пор, пока груз не будет доставлен на склад грузополучателя или другой склад, но не более 60 дней после выгрузки товара в пункте грузополучателя.

Раздел «**Претензии**» (**рекламации**). Претензии, предъявляемые покупателем к продавцу в связи с несоответствием качества и количества поставленного товара условиям договора, называются **рекламациями**.

Рекламации могут предъявляться покупателем только по таким вопросам, которые не являлись предметом приемки товара, произведенной в соответствии с условиями договора, а также в тех случаях, когда обнаружено, что представленные продавцом документы не соответствуют фактическим данным, характеризующим выполнение поставки товара.

Стороны в контракте устанавливают: порядок предъявления рекламации; сроки, в течение которых рекламация может быть заявлена; права и обязанности сторон в связи с предъявлением рекламации; способы урегулирования рекламации.

Рекламация предъявляется в письменной форме и содержит следующие данные: наименование зарекламированного товара, его количество и местонахождение; основание для рекламации с указанием, по каким именно недостаткам она может быть предъявлена; конкретные требования покупателя по урегулированию рекламации.

Раздел «Санкции». Этот раздел содержит гарантии для защиты интересов контрагентов на случай нарушения условий договора одной из сторон. Они представляют собой различного рода санкции в виде пени, неустойки, штрафов, уплачиваемых стороной, не выполнившей своих обязательств в отношении одного из договорных условий. Наиболее распространенным видом санкций является неустойка – конвенциональный штраф за нарушение сроков поставки товара, не извещение об отгрузке, некомплектные поставки, просроченные платежи. Законодательство зарубежных стран в отношении неустойки различно. Так, например, по законам Англии и США неустойка (англ. – penalty) не признается, а признается возмещение убытков (англ. – liquidated damages), причем, практика допускает установление в договоре возможных в будущем убытков в размере «разумно» и заранее определенного процента от стоимости товара. Предельная величина штрафных санкций, как правило, составляет 8–10 % от общей суммы договора.

Раздел «Форс-мажор» или обстоятельства непреодолимой силы. Почти все внешнеторговые договоры содержат условие, которое разрешает переносить срок исполнения договора либо вообще освобождает стороны от полного или частичного выполнения обязательств по нему в случае наступления после заключения контракта не зависящих от сторон обстоятельств, которые препятствуют исполнению договора. Эти обстоятельства принято называть «непредвиденными», «форс-мажорными» или «обстоятельствами непреодолимой силы». Их можно разделить на 2 категории: длительные и кратковременные.

К длительным обстоятельствам обычно относятся: запрещения экспорта и импорта, война, блокада, валютные ограничения или другие мероприятия правительства и правительственных органов. *К краткосрочным обстоятельствам* можно отнести: пожар, наводнение, землетрясение и другие стихийные бедствия, закрытие морских проливов и т. д.

В контракте необходимо заранее точно определить форс-мажорные обстоятельства, иначе эти обстоятельства могут истолковываться в соответствии с торговыми обычаями страны исполнения договора. Обычно продавец стремится включить в форс-мажорную оговорку как можно больше обстоятельств.

При наступлении обстоятельств непреодолимой силы срок исполнения договора отодвигается соразмерно времени действия обстоятельств или их последствий. Если такие обстоятельства будут продолжаться дольше согласованного в контракте срока, то каждая из сторон имеет право отказаться от дальнейшего исполнения своих обязательств по контракту, и в этом случае ни одна из сторон не будет иметь права на возмещение другой стороной возможных убытков.

Длительность срока действия обстоятельств непреодолимой силы определяется с учетом срока исполнения договора, характера товара, торговых обычаев (например, в контрактах на скоропортящиеся товары такой срок составляет обычно не более 15–30 дней, на оборудование – от 3 до 6 месяцев). Сторона, для которой создалась невозможность исполнения обязательств по договору вследствие форс-мажорных обстоятельств, должна немедленно в письменной форме уведомить другую сторону об их наступлении, а также прекращении их действия. В контракте стороны указывают название организации (обычно торговой палаты), свидетельствующей о наступлении и продолжительности действия непредвиденных обстоятельств путем выдачи справки.

Раздел «Решение споров или арбитраж». В этом разделе договора устанавливается порядок разрешения споров, которые могут возникнуть между сторонами и не могут быть урегулированы путем переговоров. В большинстве контрактов предусматривается разрешение спора в порядке третейского суда или так называемого *арбитража*. Под *третейским (арбитражным) судом* понимается суд, избранный сторонами для разрешения спора между ними. В отличие от общего (государственного) суда обращение к третейскому суду происходит на основании соглашения сторон.

Арбитражная оговорка – это арбитражное соглашение (компромисс) по поводу возникшего спора или арбитражное соглашение относительно споров, которые могут возникнуть в будущем. Арбитражная оговорка должна включать: определение круга споров, которые подлежат рассмотрению в органах международного коммерческого арбитража, указание на компетентный орган международного коммерческого арбитража для решения спора, порядок разрешения спора. Стороны могут предусмотреть в контракте рассмотрение возможных споров в арбитражном суде при Международной торговой палате (МТП) либо любом другом арбитраже.

Раздел «Другие условия договора». В этом разделе содержатся все те условия, которые стороны не урегулировали в предыдущих статьях договора. Как правило, эти следующие условия:

- порядок изменения или аннулирования договора. В этих условиях обычно оговаривается, что на внесение изменений в договор и на его аннулирование необходимо письменное согласие обеих сторон, оформленное с соблюдением всех правил о порядке подписания внешнеторговых сделок;
- юридическую силу договора на разных языках;
- вступление договора в силу;
- что ни одна из сторон не вправе передавать свои права по контракту третьей стороне без письменного согласия другой стороны;
- что после заключения контракта вся предшествующая переписка и переговоры по контракту теряют свою силу и т. д.

ТЕМА 6. БАЗИСНЫЕ УСЛОВИЯ ПОСТАВКИ INCOTERMS

6.1 Сущность базисных условий поставки, цель и задачи INCOTERMS

6.2 Структура INCOTERMS-2010

6.1 Сущность базисных условий поставки, цель и задачи INCOTERMS

Международный договор купли-продажи, как правило, предполагает перемещение товара на довольно значительное расстояние. Поэтому при заключении данного договора всегда необходимо тщательно регламентировать вопросы доставки товара от продавца к покупателю, его погрузки, страхования и т. д.

В практике международной торговли сложился ряд общепринятых обычаев, регулирующих указанные вопросы. Данные обычаи представляют собой базисные условия внешнеторгового контракта купли-продажи.

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

Таким образом, базисные условия определяют, кто несет расходы, связанные с доставкой товара от продавца-экспортера к покупателю-импортеру. Эти расходы весьма разнообразны и составляют иногда 40–50 % цены товара. Они могут включать:

- расходы по подготовке товара к отгрузке (проверка качества и количества, отбор проб, упаковка);
- оплату погрузки товара на перевозочные средства внутреннего перевозчика (водным, железнодорожным, автомобильным, воздушным и другими видами транспорта);
- оплату перевозки товара от пункта отправления до основных перевозочных средств;
- оплату расходов по погрузке товара на основные перевозочные средства в пункте экспорта;
- оплату стоимости транспортировки товара международным транспортом;
- оплату страхования груза в пути при морских и других видах перевозок;
- расходы по хранению товара в пути, перегрузке и перетарке;
- расходы по выгрузке товара в пункте назначения;
- расходы по доставке товара от пункта назначения на склад покупателя;

– оплату таможенных пошлин, налогов и сборов при пересечении таможенной границы.

Расходы по доставке товара, которые несет продавец, включаются в цену товара. Эти условия называются базисными потому, что они устанавливают базис цены товара и оказывают влияние на уровень цены.

Базисные условия вырабатываются международной торговой практикой. Их применение упрощает составление-согласование контракта и разрешение разногласий.

Содержание этих условий не является общепринятым в международной торговле, а определяется, как правило, торговыми обычаями, сложившимися в коммерческой практике отдельных стран, портов, отраслей торговли. В силу разнообразия торговых обычаев толкование одних и тех же терминов в разных странах различно (например, термины FOB, CIF по Единообразному Торговому Кодексу США и их понимание в Европе). Появление новых видов транспортировки товаров также обусловило необходимость выработки единых правил толкования соответствующих терминов.

Для упорядочения разногласий толкования терминов и с целью унификации правил международной торговли Международная торговая палата в 1936 году разработала и опубликовала сборник международных правил по толкованию коммерческих терминов под названием «Международные коммерческие термины – International Commercial Terms – **INCOTERMS 1936**».

Цель создания INCOTERMS – составление международных правил для разъяснения наиболее часто используемых условий поставки во внешней торговле, что позволяет свести до минимума различия в интерпретации этих терминов в различных странах.

Задачи INCOTERMS:

1. Определить контрактную цену товара в зависимости от того, какие расходы продавца она в себя включает (страхование, перевозку и т. д.).
2. Определить момент исполнения продавцом обязанности по передаче товара покупателю и по переходу в этой связи риска случайной гибели или повреждения товара.
3. Определить обязательства и расходы продавца и покупателя, связанные с доставкой товара.

В связи с изменениями в практике международной торговли в сборник вносились дополнения и коррективы в 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000 годах. В настоящее время с 01.01.2011 года действуют INCOTERMS редакции 2010 года.

Главные причины пересмотра INCOTERMS в 2010 году следующие:

- адаптация к современной коммерческой практике;
- стремление приспособить термины к увеличивающемуся объему обмена данными электронным способом;
- изменение технологии транспортировки грузов.

В последнем издании принимается во внимание расширяющееся использование мультимодальных (смешанных, комбинированных) перевозок, преду-

считается передача товаров от продавца покупателю в любом пункте транспортной цепи, вместо установления критичной точки перехода рисков при пересечении поручней судна, как в предыдущей редакции INCOTERMS. Большое преимущество нового издания сборника состоит в том, что в нем четко определены обязательства и продавца, и покупателя по загрузке и разгрузке товара. При использовании в контракте купли-продажи одного из терминов INCOTERMS следует обязательно указывать оговоренный географический пункт и даже конкретное место перехода рисков.

6.2 Структура INCOTERMS 2010

Каждый термин «Инкотермс 2010» (Incoterms 2010) представляет собой аббревиатуру из трех букв. В структуре Инкотермс 2010 представлены 4 группы:

- 1) **«E» (EXW):** обязательства продавца минимальны и ограничиваются предоставлением товара в распоряжение покупателя;
- 2) **«F» (FOB, FAS, FCA):** обязательства продавца ограничиваются отправкой товара, основная перевозка им не оплачена;
- 3) **«C» (CFR, CIF, CPT, CIP):** продавец организует и оплачивает перевозку без принятия на себя связанных с ней рисков;
- 4) **«D» (DAT, DAP, DDP):** расходы и риски продавца максимальны, так как он обязан предоставить товары в распоряжение покупателя в оговоренном месте назначения (обеспечить прибытие).

В Инкотермс 2010 определены 11 терминов, 7 из них применимы к любому виду транспорта основной перевозки, 4 термина, применимые исключительно к морскому транспорту и транспорту территориальных вод: FOB, FAS, CSR и CIF. Внутри групп основные обязательства различаются незначительно. Например, в группе C по базисам CIF и CIP продавец обязан дополнительно застраховать товар, а в группе D по условию DDP – уплатить импортные пошлины. Внутри групп F и D есть отличия, связанные с погрузкой (разгрузкой).

Далее в таблице 6.1 рассмотрено основное содержание базисных условий поставки.

Таблица 6.1 – Основное содержание базисных условий поставки

Наименование базиса поставки	Краткое содержание сущности данного базиса поставки
1	2
EXW (EXW)....Named Place	Продавец выполняет свои обязательства по поставке, когда он передает товар в распоряжение покупателя у себя на заводе, складе. Товар при этом должен быть полностью готов к отгрузке.
С завода, склада (....в обозначенном месте)	Покупатель подает транспортное средство к погрузке и организует погрузку товара за свой счет. Несет все риски за организацию перевозки до места назначения. На нем лежит таможенная очистка и получение экспортной лицензии

Продолжение таблицы 6.1

1	2
FCA - Free Carrier (...Named Place) Свободно у перевозчика (...в обозначенном месте)	Продавец считается выполнившим свои обязательства по поставке товара, прошедшего таможенную очистку, с момента его передачи в распоряжение перевозчика в указанном пункте (ж/д станция, автостанция, аэропорт). У продавца есть возможность выбора: он может поставить товар на своем предприятии, где имеется ж/д колея, и тогда он отвечает за погрузку товара на транспортное средство перевозчика; или доставить за свой счет товар на терминал магистрального транспорта, где перевозчик за счет покупателя разгружает товар, прибывший на транспортном средстве продавца. Данный базис предполагает участие в перевозке любых видов транспорта, включая смешанные перевозки
FAS - Free Alongside Ship (...Named Port of Shipment) Свободно вдоль борта судна (... в обозначенном порту отгрузки)	Продавец считается выполнившим свои обязательства по поставке, когда товар размещен вдоль борта судна на причале в согласованном порту отгрузки. На нем лежит таможенная очистка и получение экспортной лицензии. С этого момента покупатель должен нести все расходы и риски гибели и повреждения товара. Данный базис применяется к морским и речным перевозкам
FOB - Free on Board (...Named Port of Shipment) Свободно на борту судна в поименном порту отгрузки	Продавец считается выполнившим свои обязательства по поставке с момента перехода товара через поручни судна в порту отгрузки. С этого момента покупатель несет все расходы и риски гибели или повреждения товара. На продавца возлагаются обязанности по таможенной очистке товаров. Данный базис применяется к морским и речным перевозкам
CFR - Cost & Freight (...Named Port of Destination) Стоимость и фрахт в поименованном порту назначения	При данном базисе поставки продавец обязан оплатить расходы и фрахт, необходимые для поставки товаров в порт назначения. Риски утраты, порчи или повреждения товара переходит с продавца на покупателя в момент перехода товара через поручни судна в порту отправления. На продавце лежит обязанность таможенной очистки товара. Данный базис поставки применяется для морских и речных перевозок
CIF - Cost, Insurance, Freight.. Named Port of Shipment Стоимость, страхование, фрахт в поименованном порту отгрузки	Продавец несет те же расходы, что и при базисе CFR, но он также должен обеспечить страхование груза от рисков в пользу покупателя. Данный базис применяется только при водных перевозках

Окончание таблицы 6.1

1	2
CPT - Carriage Paid to (...Named Place of Destination) Провозная плата оплачена до поименованного пункта назначения	Продавец оплачивает доставку товара до указанного пункта в стране назначения. Риск утраты, порчи, хищения и т. д. переходят с продавца на покупателя в пункте отправления, обеспечивает за свой счет таможенную очистку. Данный базис применяется при перевозках любым видом транспорта, в том числе и смешанных сообщениях
CIP - Carriage and Insurance Paid to (...Named Place of Destination) Провозная плата и страхование оплачены до поименованного пункта назначения	Продавец несет все те же обязанности, что и по базису CPT, но с тем дополнением, что продавец должен обеспечить страхование товаров от рисков во время транспортировки. Продавец заключает договор страхования и оплачивает страховую премию, осуществляет таможенную очистку. Данный базис является эквивалентом базиса CIE, но для наземных перевозок
DAP - delivered at place – поставка до пункта	Поставка в место назначения, указанное в договоре, импортные пошлины и местные налоги оплачиваются покупателем
DAT - delivered at terminal – поставка до терминала	Поставка до указанного в договоре импортного таможенного терминала оплачена, то есть экспортные платежи и основную перевозку, включая страховку, оплачивает продавец, таможенная очистка по импорту осуществляется покупателем
DDP - Delivered Duty Paid (... Named Place of Destination) Поставлено с оплатой пошлины в обозначенном месте назначения	Продавец считается выполнившим свои обязанности с момента предоставления товара в согласованном пункте назначения. Продавец несет все риски, связанные с доставкой товара. Продавец оплачивает все сборы по доставке товара, включая импортную таможенную пошлину. Оплата разгрузки лежит на покупателе

Таким образом, в то время как термин EXW возлагает на продавца минимальные обязанности, термин DDP предполагает максимальные обязанности продавца.

В заключении следует отметить, что Инкотермс:

- носят рекомендательный характер. Обязательными для сторон они становятся только в случае прямого указания в договоре;
- распространяются на права и обязанности сторон по договору купли-продажи в части поставки товаров (условия поставки товаров). Стороны могут менять условия поставки в договоре;
- могут применяться как к международным договорам, так и к договорам между резидентами;
- не регламентируют переход права собственности.

ТЕМА 7. ТАМОЖЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ

7.1 Таможенные органы Республики Беларусь и их функции

7.2 Таможенные режимы Республики Беларусь и их характеристики

7.3 Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности

7.1 Таможенные органы Республики Беларусь и их функции

Ни одна страна в мире не позволяет провозить через свои границы нерегулируемый поток товаров и услуг. Условия равновесия внешней торговли – это соотношение объемов импорта и экспорта одной страны, показывающее, сколько импортной продукции она может приобрести в обмен на конкретный объем экспорта. Достижение равновесия во внешней торговле является достаточно важной причиной ограничения импорта для стран, экспортирующих в большей степени сырье и сельскохозяйственную продукцию. Это обусловлено тем, что цены на эту продукцию повышаются не так быстро, как цены на готовую продукцию, и со временем требуется экспортировать больше сырья для приобретения продукции более глубокой переработки. Этот факт дает право на защиту развития импортозамещающих производств.

Среди других важных причин ограничения импорта достаточно важным является стимулирование притока иностранных инвестиций, так как, если ограничения на импорт будут препятствовать ввозу продукции зарубежных производителей, особенно готовой, то они могут пойти на вложение инвестиций в развитие производства в регионе ее сбыта. Приход иностранных инвестиций может способствовать экономическому росту путем увеличения основных производственных фондов и технологической оснащенности, а также занятости населения.

Таможенное регулирование внешнеэкономической деятельности осуществляется при помощи *таможенной политики*, которая определяет порядок и условия перемещения через таможенную территорию страны товаров и транспортных средств, размеры взимаемых таможенных платежей, таможенное оформление и таможенный контроль.

Сухопутная территория Республики Беларусь, внутренние воды и воздушное пространство над ними составляет *таможенную территорию Республики Беларусь*. На территории Республики Беларусь могут находиться *свободные таможенные зоны и свободные склады*. Территории свободных таможенных зон и свободных складов рассматриваются как находящиеся вне таможенной территории Республики Беларусь. *Таможенной границей* Республики Беларусь являются пределы ее таможенной территории, а также периметры свободных таможенных зон и свободных складов.

Осуществление таможенной деятельности связано с понятием «товар». Согласно Таможенному кодексу Республики Беларусь, *товар* – это любое движимое имущество, в том числе валюта, валютные ценности, электрическая, тепловая, иные виды энергии и транспортные средства, за исключением транспортных средств, предназначенных для международных перевозок пассажиров и товаров.

Таможенными органами Республики Беларусь являются государственные органы, непосредственно осуществляющие таможенное дело. В единую систему таможенных органов входят Государственный таможенный комитет Республики Беларусь (ГКТ) и таможни.

Государственный таможенный комитет осуществляет непосредственное руководство таможенным делом, а также координационные и контрольные функции в этой сфере, издает нормативные акты по таможенному делу, обязательные для исполнения.

Государственный таможенный комитет Республики Беларусь обеспечивает реализацию в таможенных целях задач в сфере таможенного дела и единообразие применения таможенного законодательства Таможенного союза и законодательства Республики Беларусь о таможенном регулировании всеми таможенными органами на территории Республики Беларусь.

Республика Беларусь участвует в международном сотрудничестве в области таможенного регулирования в целях гармонизации и унификации законодательства Республики Беларусь о таможенном регулировании с нормами международного права и общепринятой международной практикой.

Законодательство Республики Беларусь о таможенном регулировании представляет собой систему принятых (изданных) на основании и в соответствии с Конституцией Республики Беларусь нормативных правовых актов, которая включает:

- Закон Республики Беларусь 10 января 2014 г. № 129-З «О таможенном регулировании в Республике Беларусь». Принят Палатой Представителей 16 декабря 2013 года. Одобрен Советом Республики 19 декабря 2013 года;

- акты Президента Республики Беларусь по вопросам таможенного регулирования;

- постановления Правительства Республики Беларусь по вопросам таможенного регулирования, принимаемые на основании и во исполнение настоящего Закона, актов Президента Республики Беларусь по вопросам таможенного регулирования;

- нормативные правовые акты Государственного таможенного комитета Республики Беларусь по вопросам таможенного регулирования, принимаемые в случаях и пределах, предусмотренных таможенным законодательством Таможенного союза, настоящим Законом, актами Президента Республики Беларусь и постановлениями Правительства Республики Беларусь по вопросам таможенного регулирования;

– Договор о Евразийском экономическом союзе (вступил в силу с 01.01.2015 года).

Основные *функции таможи* заключаются в следующем:

– претворении в жизнь на подведомственной территории правового, экономического и организационного механизмов реализации таможенной политики Республики Беларусь;

– осуществлении таможенного контроля и таможенного оформления, обеспечения правильного применения таможенных режимов при перемещении товаров через таможенную границу;

– начислении таможенных платежей, контроле уплаты таможенных платежей, взыскании таможенных платежей;

– осуществлении дознания по таможенным преступлениям, ведении оперативно-розыскной деятельности, проведении расследования по делам об административных таможенных правонарушениях.

Однако применение экспортных пошлин может осуществляться государством и как средство ограничения вывоза отдельных групп товаров, что в настоящее время характерно для большинства стран бывшего СССР. Экспортный тариф на отдельные товарные группы в Республике Беларусь введен с 2000 года.

Действующие у нас в стране в настоящее время ставки импортных пошлин утверждены указом Президента Республики Беларусь от 31.12.2007 г. № 699 «От установлении ставок ввозных таможенных пошлин» с последующими изменениями и дополнениями. Данный указ также содержит перечни стран, в торгово-экономических отношениях с которыми применяется режим свободной торговли и режим наибольшего благоприятствования. Режим свободной торговли применяется к таким странам как: Азербайджанская Республика, Кыргызстан, Республика Армения, Республика Грузия, Республика Казахстан, Республика Молдова, Республика Таджикистан, Республика Узбекистан, Российская Федерация, Туркменистан, Украина.

7.2 Таможенные режимы Республики Беларусь и их характеристика

При перемещении товаров через таможенную границу проводится таможенное оформление грузов. **Таможенное оформление** – это установленная процедура перемещения товаров под определенный *таможенный режим* до завершения действия этого режима.

Таможенный режим – это совокупность правовых положений, предусмотренных таможенным кодексом и определяющих статус товаров и транспортных средств, перемещаемых через таможенную границу.

Установление таможенных процедур имеет большое практическое значение, так как регламентирует применение видов ставок тарифов, определяет ме-

ры экономического регулирования экспорта-импорта товаров, характер владения, пользования и распоряжения им.

В Республике Беларусь таможенные режимы установлены Таможенным кодексом ТС и таможенными нормативно-правовыми документами.

Таможенный кодекс таможенного союза – одна из составляющих частей формируемой в настоящее время нормативной правовой базы, на основании которой функционирует таможенный союз Беларуси, России и Казахстана в рамках Евразийского экономического сообщества.

Решением Межгоссовета ЕврАзЭС (высшего органа таможенного союза) на уровне глав государств от 5 июля 2010 года № 48 «О ходе реализации второго этапа формирования таможенного союза в рамках ЕврАзЭС» определена дата вступления в силу Договора о Таможенном кодексе таможенного союза от 27 ноября 2009 года – 6 июля 2010 года.

Таможенный кодекс таможенного союза (далее – ТК ТС) разработан с учетом стандартов Киотской конвенции по гармонизации и упрощению таможенных процедур. Членами этой Конвенции являются практически все ведущие государства мира, а также Европейское сообщество (в целом более 60 государств). Республика Казахстан присоединилась к Конвенции в 2009 году. В Республике Беларусь и Российской Федерации ведется подготовка к присоединению к этой конвенции. Использование Киотской конвенции, как основы при его подготовке, нашло отражение в структуре ТК ТС, его терминологии и содержании таможенных операций и таможенных процедур.

ТК ТС по структуре и терминологии существенно отличается от Таможенного кодекса Республики Беларусь и состоит из Общей и Особенной частей, включающих 8 разделов, 50 глав, 372 статей, определяющих все основные сферы таможенного регулирования. (Таможенный кодекс Республики Беларусь состоит из 9 разделов, 36 глав, 350 статей).

ТК ТС предусмотрено **17 таможенных процедур** (статья 202), из них:

- 14 таможенных процедур определены непосредственно в кодексе;
- 2 таможенные процедуры (*свободная таможенная зона, свободный склад*) должны быть установлены международными договорами государств-членов таможенного союза;

- 1 таможенная процедура (*специальная таможенная процедура*) при необходимости может быть установлена национальным законодательством государств – членов таможенного союза в отношении категорий товаров, определенных решением Комиссии таможенного союза (товаров перемещаемых дипломатическими представительствами, консульствами; воинскими формированиями, расположенными за пределами государств – участников таможенного союза и т. п.).

В целях таможенного регулирования устанавливаются следующие *виды таможенных режимов* (табл. 7.1).

Таблица 7.1 – Виды таможенных режимов

Категория таможенного режима	Виды таможенных режимов
1 Режимы, предусматривающие размещение товаров на таможенной территории Республики Беларусь	Режимы, в которых товары <i>снимаются</i> с таможенного контроля: – с передачей заявителю (<i>выпуск для свободного обращения, реимпорт</i>); – без передачи заявителю (<i>отказ в пользу государства, уничтожение</i>)
	Режимы, в которых товары <i>не снимаются</i> с таможенного контроля: – с передачей заявителю (<i>временный ввоз, переработка на таможенной территории, переработка под таможенным контролем, свободная таможенная зона, свободный склад, магазин беспошлинной торговли</i>); – с передачей иному лицу, имеющему специальное разрешение (<i>таможенный склад</i>)
2 Режимы, предусматривающие размещение товаров вне таможенной территории Республики Беларусь	Режимы, в которых товары <i>снимаются</i> с таможенного контроля после вывоза (<i>экспорт, реэкспорт</i>)
	Режимы, в которых товары <i>не снимаются</i> с таможенного контроля после вывоза (<i>временный вывоз, переработка вне таможенной территории</i>)
3 Транзит	Транзит

Дадим более подробную характеристику некоторым из них.

Таможенный режим «Выпуск для свободного обращения» может быть установлен в отношении вещей при их ввозе в Республику Беларусь, а также при их временном размещении в Республике Беларусь в течение срока действия данного режима.

Таможенный режим «Транзит» устанавливается, когда товары перемещаются под таможенным контролем между двумя таможенными органами Республики Беларусь без взимания таможенных пошлин, налогов, а также без применения к товарам мер экономической политики.

Режим «Таможенный склад» позволяет заинтересованным лицам, как резидентам, так и нерезидентам Республики Беларусь, ввозить на таможенную территорию вещи и временно хранить их под таможенным надзором без права потребления и вовлечения в экономических оборот. Таможенные пошлины при этом не уплачиваются.

Таможенный режим «Переработка на таможенной территории» предполагает использование иностранных товаров для переработки на территории Республики Беларусь без применения мер экономической политики, и с возвратом сумм ввозных пошлин и налогов при условии вывоза продуктов переработки за пределы республики.

Таможенный режим «Переработка под таможенным контролем» предполагает использование иностранных товаров на территории Республики Бела-

русь без взимания таможенных пошлин, налогов, без применения мер экономической политики для переработки под таможенным контролем с последующим выпуском для свободного обращения или помещения продуктов переработки под иной таможенный режим.

Таможенный режим «Временное пользование (ввоз, вывоз)» дает возможность резидентам и нерезидентам Республики Беларусь временно пользоваться вещами, ввозимыми в страну либо вывозимыми за ее пределы, без уплаты таможенной пошлины. Предельный срок действия данного режима – один год. При этом вещи не могут быть подвергнуты промышленной переработке и должны быть вывезены за границу либо возвращены на территорию республики в неизменном состоянии (кроме изменений вследствие естественного износа).

«Свободная таможенная зона» и «свободный склад» – это таможенные режимы, при которых иностранные товары размещаются и используются в определенных территориальных границах или помещениях без взимания таможенных пошлин, налогов и сборов.

Таможенный режим «Переработка товаров вне таможенной территории» предполагает вывоз отечественных товаров без применения к ним мер экономической политики с целью использования их вне таможенной территории Республики Беларусь для переработки и последующего выпуска продуктов переработки в свободное обращение в Республике Беларусь с полным или частичным освобождением от таможенных пошлин и налогов.

7.3 Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности

Осуществление таможенной деятельности связано с понятием «товар». Согласно Таможенному кодексу Республики Беларусь, *товар* – это любое движимое имущество, в том числе валюта, валютные ценности, электрическая, тепловая, иные виды энергии и транспортные средства, за исключением транспортных средств, предназначенных для международных перевозок пассажиров и товаров.

Постоянный рост мирового товарооборота, расширение ассортимента товаров, поставляемых на мировой рынок, необходимость сопоставления национальных уровней таможенного обложения импорта при двусторонних и многосторонних межправительственных переговорах вызвали объективную необходимость разработки единой международной классификации и кодирования товаров.

Основным классификатором товаров в Республике Беларусь является *Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности*.

В связи с введением 6-го издания Гармонизированной системы описания и кодирования товаров с 1 января 2017 г. вступила в силу новая редакция **Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности Евразийского**

экономического союза (ТН ВЭД ЕАЭС). Основой ТН ВЭД ЕАЭС служит международная Конвенция о Гармонизированной системе описания и кодирования товаров (ГС), администрируемая Всемирной таможенной организацией (ВТамО).

Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности Евразийского экономического союза (ТН ВЭД ЕАЭС) – классификатор товаров, применяемый таможенными органами и участниками внешнеэкономической деятельности в целях проведения таможенных операций.

В ТН ВЭД представлена система классификации товаров, предназначенная для их кодирования и идентификации при таможенной обработке, что позволяет:

- производить таможенные экономические операции (взимать таможенные платежи, определять таможенную стоимость, вести отчётность, планирование и т. д.);
- изучать товарную структуру внешней торговли.

ТН ВЭД ЕАЭС состоит из 21 раздела и 99 групп (77, 98 и 99 группа ТН ВЭД в настоящее время зарезервирована и не используется) и включает 1241 товарную позицию и 5013 субпозиций.

В соответствии с ТН ВЭД ЕАЭС каждому товару присваивается 10-значный код (для ряда товаров применяется 14-значный код), который в дальнейшем используется при совершении таможенных операций, таких как декларирование или взимание таможенных пошлин. Такое кодирование применяется в целях обеспечения однозначной идентификации товаров, перемещаемых через таможенную границу таможенного союза, а также для упрощения автоматизированной обработки таможенных деклараций и иных сведений, предоставляемых таможенным органам при осуществлении внешней торговли её участниками.

В Таможенном союзе классификатор разработан на основании международных требований, и считается одним из наиболее полных и эффективных в применении. Наборы цифр из 10-значного кода обозначают следующее:

- 2 цифры от начала – обозначение товарной группы по классификатору;
- 4 цифры от начала – наименование товарной позиции;
- 6 цифр от начала – наименование уточненной товарной субпозиции;
- 10 цифр – обозначение подсубпозиции товара, это же – полный код продукции, используемый при таможенном оформлении.

Определение кода перемещаемого товара возложено на декларанта, однако его правильность контролируется таможенными органами.

Основные критерии, которые используют для классификации:

- материал, из которого товар выполнен;
- функции, которые товар выполняет;
- степень обработки (изготовления).

ТЕМА 8. ТАРИФНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ

8.1 Понятие таможенного тарифа и его основные виды

8.2 Таможенная стоимость товаров и методы её определения

8.3 Виды таможенных платежей и особенности их расчёта

8.1 Понятие таможенного тарифа и его основные виды

Таможенный тариф представляет собой систематизированный свод ставок таможенных пошлин, применяемых к товарам при перемещении их через таможенную границу.

Единый таможенный тариф Таможенного союза Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации (ЕТТ ТС) – свод ставок ввозных таможенных пошлин, применяемых к товарам, ввозимым на единую таможенную территорию Таможенного союза из третьих стран, систематизированных в соответствии с единой Товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности Таможенного союза (ТН ВЭД ТС).

Основными *целями* использования таможенного тарифа являются:

- рационализация структуры ввозимых в страну товаров;
- поддержание рационального соотношения вывоза и ввоза товаров, валютных доходов и расходов на территории государства;
- защита национальных производителей от нежелательной иностранной конкуренции;
- создание условий для прогрессивных изменений в структуре производства и потребления товаров;
- пополнение доходов государства;
- обеспечение условий для облегчения доступа национальным экспортерам на рынки других стран.

Таможенные тарифы классифицируются по различным признакам:

1. **По характеру происхождения** таможенные пошлины подразделяются на *конвенциональные, автономные, особые*. Особые пошлины подразделяются на *специальные, антидемпинговые и компенсационные*.

Конвенциональные пошлины применяются к товарам, происходящим из стран и их союзов, пользующихся в данном государстве режимом наибольшего благоприятствования в торговле. Их размеры устанавливаются в соответствии с международными договорами и являются минимальными.

Автономные таможенные пошлины, напротив, применяются к товарам, которые происходят из стран и их союзов, не пользующихся в стране режимом наибольшего благоприятствования. Они выступают одним из основных ин-

струментов защиты национальной экономики от негативного воздействия внешних экономических факторов и по размеру максимальны.

Особые таможенные пошлины используются временно, в целях защиты экономических интересов страны в отношении импортных товаров. К ним относятся специальные, антидемпинговые и компенсационные пошлины.

Специальные пошлины отличаются повышенными размерами ставок и применяются в качестве:

- защитной меры, если товары зарубежных конкурирующих фирм;
- ввозятся в количествах и на условиях, наносящих (или угрожающих нанести) ущерб отечественным производителям;
- ответной меры на дискриминационные действия со стороны других стран или союзов.

По инициативе конкурирующих с импортными товарами фирм в случае доказательства факта демпинга может быть установлена *антидемпинговая пошлина*.

Антидемпинговая пошлина применяется в случае ввоза товаров по цене более низкой, чем нормальная стоимость в стране вывоза, если они наносят (или угрожают нанести) материальный ущерб отечественным производителям подобных товаров либо препятствуют организации и расширению производства конкурирующих импортных товаров.

Применение антидемпингового тарифа предусмотрено международным антидемпинговым законодательством – Антидемпинговым соглашением ВТО. Величина дополнительной импортной пошлины устанавливается в размере не выше демпинговой маржи.

Компенсационные пошлины применяются в случаях ввоза товаров, при производстве или доставке которых прямо или косвенно использовались субсидии, если такой ввоз наносит (или угрожает нанести) материальный ущерб отечественным производителям данных товаров либо препятствует организации или расширению производства подобных отечественных товаров.

2. По направлению применения таможенные пошлины классифицируются как *импортные и экспортные*.

3. По методу исчисления: *адвалорные* – таможенный тариф взимается в процентах от стоимости товара; *специфические* – таможенный тариф устанавливается в стоимостном выражении за определенную единицу товара, чаще всего за единицу веса, объема или количества; *комбинированные* таможенные пошлины сочетают оба этих способа.

4. По времени действия: *генеральные* считаются постоянно действующими, *временные* вводятся на определенный период времени (например, на период применения экономических санкций), *сезонные* используются для регулирования ввоза и вывоза товаров в определенное время года сроком, как правило, не более четырех месяцев.

Несмотря на специфику применения таможенных тарифов в разных странах, они имеют ряд общих черт, характеризующих их экономическое значение и применение.

8.2 Таможенная стоимость товаров и методы её определения

Для начисления таможенных платежей, применения санкций за таможенные правонарушения и других целей определяется *таможенная стоимость товаров*. Принципы её определения были включены в текст ГАТТ в 1947 году (ст. 7 «Оценка в таможенных целях») и уточнены в ходе Токийского и Уругвайского раундов переговоров.

Таможенная стоимость используется в качестве расчетной основы для обложения товара пошлиной. Ее *определение* производится следующим образом:

- 1) по цене сделки с ввозимыми товарами (метод 1);
- 2) по цене сделки с идентичными товарами (метод 2);
- 3) по цене сделки с однородными товарами (метод 3);
- 4) на основе вычитания стоимости (метод 4);
- 5) на основе сложения стоимости (метод 5);
- 6) резервным методом (метод 6).

Основным методом является первый, но если он не может быть использован, то применяется последовательно каждый из перечисленных выше методов (каждый последующий применяется, если не может быть использован предыдущий). Методы вычитания и сложения могут применяться в любой последовательности по заявлению декларанта.

Первый метод. *Определение таможенной стоимости по цене сделки с ввозимыми товарами.* Под *ценой сделки* понимается как фактически уплаченная цена, так и цена, подлежащая уплате за ввозимые товары.

При определении таможенной стоимости товара к цене сделки, если ранее в нее не были включены, **должны быть добавлены:**

а) следующие расходы в размере, в котором они осуществлены или подлежат осуществлению покупателем, но **не включены в цену**, фактически уплаченную или подлежащую уплате за ввозимые товары:

– вознаграждение посредникам (агентам) и вознаграждение брокерам, за исключением вознаграждения за закупку, уплачиваемого покупателем своему агенту (посреднику) за оказание услуг по его представлению за рубежом, связанных с покупкой ввозимых товаров;

– расходы на тару, по упаковке;

б) соответствующим образом распределенная *стоимость следующих товаров и услуг, прямо или косвенно предоставленных покупателем продавцу бесплатно или по сниженной цене для использования в связи с производством и продажей для вывоза товаров на таможенную территорию Таможенного союза*, в размере, не включенном в цену, фактически уплаченную или подлежащую уплате за ввозимые товары:

– сырье, материалы, детали, полуфабрикаты и тому подобные предметы, из которых состоят ввозимые товары;

– инструменты, штампы, формы и другие подобные предметы, использованные при производстве ввозимых товаров;

– проектирование, разработка, инженерная, конструкторская работа, художественное оформление, дизайн, эскизы и чертежи, выполненные вне таможенной территории Таможенного союза и необходимые для производства ввозимых товаров;

в) *часть* полученного в результате последующей продажи, распоряжения иным способом или использования ввозимых товаров *дохода (выручки), которая прямо или косвенно причитается продавцу;*

г) *расходы по перевозке (транспортировке) товаров* до аэропорта, морского порта или иного места прибытия товаров на таможенную территорию Таможенного союза;

д) *расходы по погрузке, разгрузке или перегрузке товаров* и проведению иных операций, связанных с их перевозкой (транспортировкой) до аэропорта, морского порта или иного места прибытия товаров на таможенную территорию Таможенного союза;

е) *расходы на страхование* в связи с операциями, указанными в подпунктах «г» и «д»;

ж) *лицензионные и иные подобные платежи за использование объектов интеллектуальной собственности* (включая платежи за патенты, товарные знаки, авторские права), которые относятся к ввозимым товарам и которые прямо или косвенно произвел или должен произвести покупатель в качестве условия продажи ввозимых товаров, в размере не включенном в цену, фактически уплаченную или подлежащую уплате за эти товары.

Добавления к цене сделки производятся на основе достоверной, документально подтвержденной и количественно определяемой информации.

Метод по цене сделки с ввозимыми товарами **не может применяться** для определения таможенной стоимости товара, если:

– ввозимые товары не являются предметом купли-продажи (*по безвозмездным договорам, в частности по договорам дарения, безвозмездной поставки (например, договор безвозмездной поставки рекламных, выставочных образцов); по договорам аренды; по посредническим договорам, в частности по договору комиссии, договору консигнации, агентскому договору, не содержащим цену, по которой товары продаются для вывоза на таможенную территорию Таможенного союза; по договорам займа, товарного кредита, по которым товары или эквивалентные им товары подлежат возврату собственнику; для проведения экспертизы, оценки (подтверждения) соответствия (в том числе исследований, испытаний, проверок, экспериментов и показа свойств и характеристик); в качестве вклада в уставный капитал (фонд);*

– имеются ограничения в отношении прав покупателя на пользование и распоряжение ввозимыми товарами (исключения составляют, если такие ограничения: установлены совместным решением органов Таможенного союза; ограничивают географический регион, в котором товары могут быть перепроданы; существенно не влияют на стоимость товаров); сделка купли-продажи

предусматривает условие, которое влияет на продажу или цену ввозимых товаров, но при этом определить и документально подтвердить его количественное (то есть в стоимостном выражении) влияние на цену этих товаров не представляется возможным; часть дохода или выручки от последующей продажи, распоряжения иным способом либо использования товаров покупателем не причитается прямо или косвенно продавцу;

– участники сделки являются взаимосвязанными лицами (один из участников сделки является работником или руководителем другого участника сделки; участники сделки совместно осуществляют предпринимательскую деятельность и распределяют прибыли и убытки в порядке, установленном законодательством и (или) заключенным ими соглашением; участники сделки связаны трудовыми отношениями и т. п.).

Второй метод. В качестве базы для определения таможенной стоимости товара принимается *цена сделки с идентичными товарами*.

Под **идентичными** понимают товары, одинаковые во всех отношениях с оцениваемыми товарами по следующим параметрам:

- назначение и характеристики;
- качество, наличие товарного знака и репутация на рынке;
- страна происхождения;
- производитель.

Этот метод используется при условии, что товар продается в одну и ту же страну, ввозится одновременно или почти одновременно с оцениваемым товаром, на тех же коммерческих условиях и в тех же количествах. Если идентичные товары ввозятся в ином количестве или на других коммерческих условиях, то цены корректируются с учетом этих различий и таможенным органам документально подтверждается их обоснованность.

Третий метод. *По цене сделки с однородными товарами.* Этот метод аналогичен второму, но в качестве базы принимается однородный товар.

Под **однородными** понимают товары, которые не являются одинаковыми во всех отношениях, но имеют сходные характеристики и состоят из схожих компонентов, что позволяет им выполнять те же функции, что и оцениваемые товары, быть коммерчески взаимозаменяемыми.

При определении однородности товаров учитываются их следующие *признаки*:

- качество, наличие товарного знака и репутация на рынке;
- страна происхождения;
- производитель.

Четвертый метод основан на *вычитании стоимости*. Он используется при возникновении у экспортера расходов на территории импортера и включении этих расходов в контрактную цену. Из цены единицы товара вычитаются (если они могут быть выделены) расходы на выплату комиссионных вознаграждений, транспортировку, страхование, погрузочно-разгрузочные работы,

производимые на территории страны ввоза товаров, суммы импортных таможенных пошлин, налогов, сборов, подлежащих уплате в стране импортера.

Пятый метод основан на *сложении стоимости*. В качестве базы цены используется цена, рассчитанная путем сложения издержек производства, общих затрат, которые связаны с доставкой товара до места таможенного оформления, прибыли, обычно получаемой экспортером в результате поставки таких товаров в данную страну.

Шестой метод – *резервный*. Используется, если таможенную стоимость нельзя определить декларантом в результате последовательного применения первых пяти методов. В этом случае учитывается мировая таможенная практика и статья 7 ГАТТ «Оценка в таможенных целях». При этом могут использоваться цены CIF и FOB. Так, США при таможенной оценке применяют цены FOB, тогда как большинство других стран – цены CIF.

8.3 Виды и порядок уплаты таможенных платежей и сборов

При перемещении через таможенную границу Республики Беларусь и в других случаях, установленных Таможенным кодексом Таможенного союза, уплачиваются следующие таможенные платежи:

- ввозная таможенная пошлина;
- вывозная таможенная пошлина;
- налог на добавленную стоимость, взимаемый при ввозе товаров на таможенную территорию таможенного союза;
- акциз (акцизы), взимаемый (взимаемые) при ввозе товаров на таможенную территорию таможенного союза;
- таможенные сборы.

Названные платежи имеют различную природу и, как следствие, существенные особенности правового регулирования. Таможенные платежи подлежат уплате до принятия или одновременно с принятием таможенной таможенной декларации.

Основным платежом, взимаемом при таможенном оформлении товаров, является таможенная пошлина.

Таможенная пошлина, представляя собой обязательный платеж, взимаемый таможенными органами в связи с перемещением товаров через таможенную границу (пп. 25 п.1 ст. 4 ТК ТС), является инструментом тарифного регулирования внешнеторговой деятельности. В условиях функционирования ЕАЭС устанавливается и применяется Единый таможенный тариф ЕАЭС и единые меры регулирования внешней торговли с третьими странами (Договор о ЕАЭС от 01 января 2015 г.).

Правовые аспекты установления и исчисления ввозных таможенных пошлин, а также определения и применения тарифных льгот регулируются Договором о ЕАЭС от 01 января 2015 г., которым установлены порядок формирова-

ния Единого таможенного тарифа, виды ставок ввозных таможенных пошлин, применение тарифных льгот (в виде освобождения или снижения ставки), случаи освобождения от уплаты ввозных таможенных пошлин, порядок применения ставок пошлин в зависимости от страны происхождения товаров.

Единый таможенный тариф представляет собой свод ставок таможенных пошлин, применяемых к товарам, ввозимым на единую таможенную территорию из третьих стран, систематизированный в соответствии с Единой товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности ЕАЭС (ТН ВЭД ЕАЭС).

Ставки ввозных таможенных пошлин устанавливаются Комиссией. В настоящее время применяются ставки ввозных таможенных пошлин, утвержденные Решением Совета Евразийской экономической комиссии от 16 июля 2012 г. № 54.

В Едином таможенном тарифе применяются следующие виды ставок ввозных таможенных пошлин:

- адвалорные, начисляемые в процентах к таможенной стоимости облагаемых товаров;
- специфические, начисляемые в установленном размере за единицу облагаемых товаров;
- комбинированные, сочетающие оба названных вида таможенного обложения.

Сумма таможенных пошлин по товарам, в отношении которых установлены *адвалорные ставки*, определяется по формуле

$$ТП = ТС \times СТТП_{адвал},$$

где $ТП$ – сумма таможенной пошлины;

$ТС$ – таможенная стоимость;

$СТТП_{адвал}$ – адвалорная ставка таможенной пошлины.

Сумма таможенных пошлин по товарам, в отношении которых установлены *специфические ставки*, определяется по формуле

$$ТП = K_m \times СТТП_{специф},$$

где $ТП$ – сумма таможенной пошлины;

K_m – количество товара в единицах измерения, в которых установлена ставка таможенной пошлины;

$СТТП_{специф}$ – специфическая ставка таможенной пошлины.

Как показывает практика, комбинированную пошлину часто используют при торговле сельскохозяйственной продукцией и продовольствием. Обычно специфические и комбинированные пошлины формируют так называемые пиковые ставки тарифов – наиболее высокие таможенные барьеры для импорта.

По отдельным видам сельскохозяйственных товаров величина пиковых тарифов, например в рамках Евросоюза, иногда достигает 75%-й отметки.

Вывозные таможенные пошлины

Установление ставок вывозных таможенных пошлин отнесено к уровню национального законодательства государств – членов Таможенного союза. Порядок исчисления и уплаты вывозных таможенных пошлин регулируется Таможенным кодексом Таможенного союза, а в части, не урегулированной таможенным законодательством Таможенного союза – национальным законодательством государств – членов Таможенного союза. В отношении нефти сырой и отдельных категорий товаров, выработанных из нефти, вывозимых с территории Республики Беларусь установлен особый порядок уплаты и зачисления вывозных таможенных пошлин.

Таможенные пошлины уплачиваются при заявлении следующих таможенных режимов: *выпуск для свободного обращения, переработка на таможенной территории, временный ввоз.*

Акцизы, налог на добавленную стоимость

Установление, введение и применение акцизов и НДС регулируются нормами законодательства государств – членов Таможенного союза. Актами законодательства государств – членов Таможенного союза устанавливаются ставки налогов, порядок определения налоговой базы для исчисления налогов, налоговые льготы, порядок определения суммы налогов, подлежащей уплате.

Вместе с тем особенности применения налогов в соответствии с заявленной таможенной процедурой регулируются Таможенным кодексом Таможенного союза.

Сумма акцизов по подакцизным товарам, ввозимым на таможенную территорию Беларуси, на которой установлены *адвалорные ставки*, определяется как

$$A = B_a \times CTA_{адвал},$$

где A – исчисленная сумма акцизов;

B_a – налоговая база по товарам, подлежащим обложению акцизами;

$CTA_{адвал}$ – адвалорная налоговая ставка акцизов.

При этом налоговая база по товарам, подлежащим обложению акцизами, исчисляется по следующей формуле:

$$B_a = TC + TP,$$

где TC – таможенная стоимость ввозимого товара;

TP – подлежащая уплате сумма ввозной таможенной пошлины.

При исчислении **акцизов по твердым ставкам** от объема продукции в натуральном выражении сумма акциза определяется по следующей формуле:

$$A = K_m \times CTA_{\text{специф}},$$

где A – сумма акцизов;

K_m – количество товара в единицах измерения, в которых установлена ставка акцизов;

$CTA_{\text{специф}}$ – установленная ставка акцизов в евро за единицу товара.

Подакцизными товарами признаются:

- 1) спирт;
- 2) алкогольная продукция;
- 3) вина плодовые крепленые марочные, улучшенного качества и специальной технологии пиво, пивной коктейль;
- 4) вина фруктово-ягодные натуральные, сидры фруктово-ягодные;
- 5) вина натуральные, в том числе игристые, шампанские, газированные и шипучие;
- 6) слабоалкогольные напитки с объемной долей этилового спирта более 1,2 процента и менее 7 процентов (слабоалкогольные натуральные напитки, иные слабоалкогольные напитки), вина с объемной долей этилового спирта от 1,2 процента до 7 процентов;
- 7) пиво, пивной коктейль;
- 8) спиртосодержащие растворы;
- 9) табачные изделия;
- 10) автомобильный бензин;
- 11) дизельное и биодизельное топливо;
- 12) судовое топливо;
- 13) газ углеводородный сжиженный и газ природный топливный компримированный, используемые в качестве автомобильного топлива;
- 14) масло для дизельных и (или) карбюраторных (инжекторных) двигателей.

Сумма налога на добавленную стоимость при ввозе товаров на таможенную территорию РБ *исчисляется* по формуле

$$НДС = B_{НДС} \times CT_{НДС},$$

где $НДС$ – исчисленная сумма налога на добавленную стоимость;

$B_{НДС}$ – налоговая база по товарам, подлежащим обложению налогом на добавленную стоимость;

$CT_{НДС}$ – ставка налога на добавленную стоимость в процентах (0 %, 10 %, 20 %).

При этом **налоговая база по товарам**, подлежащим обложению налогом на добавленную стоимость, рассчитывается так:

$$B_{НДС} = TC + TP + A,$$

где TC – таможенная стоимость ввозимого товара;

TP – подлежащая уплате сумма ввозной таможенной пошлины;

A – подлежащая уплате сумма акцизов.

Акцизы и налог на добавленную стоимость уплачиваются при заявлении следующих таможенных режимов: *выпуск для свободного обращения, переработка на таможенной территории, временный ввоз*.

Таможенные сборы. Таможенными сборами являются обязательные платежи, взимаемые таможенными органами за совершение ими действий, связанных с выпуском товаров, таможенным сопровождением товаров, а также за совершение иных действий, установленных настоящим Кодексом и (или) законодательством государств – членов Таможенного союза.

Исчисление таможенных сборов осуществляется в белорусских рублях, если иное не установлено законодательными актами Республики Беларусь.

Таможенными органами взимаются таможенные сборы за:

- совершение таможенных операций;
- таможенное сопровождение товаров, осуществляемое должностными лицами таможенных органов;
- выдачу квалификационного аттестата специалиста по таможенному декларированию;
- принятие таможенными органами предварительного решения;
- включение в реестр банков и небанковских кредитно-финансовых организаций, признанных таможенными органами гарантами уплаты таможенных платежей.

Ставки таможенных сборов устанавливаются Президентом Республики Беларусь. **Сбор за таможенное оформление в 2018 году составляет:**

- в отношении транспортных средств для личного пользования – 120 руб.;
- в отношении иных товаров для личного пользования – 10 бел. руб.;
- за выдачу квалификационного аттестата специалиста по таможенному декларированию – 250 бел. руб. и др.

Таможенные сборы должны быть уплачены в следующих таможенных режимах: *выпуск для свободного обращения, магазин беспошлинной торговли, реимпорт, таможенный склад, переработка на таможенной территории, переработка под таможенным контролем, временный ввоз, свободная таможенная зона, свободный склад, реэкспорт, уничтожение*.

ТЕМА 9. НЕТАРИФНЫЕ МЕТОДЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

9.1 Понятие и классификация основных мер нетарифного регулирования

9.2 Экономические меры нетарифного регулирования

9.3 Административные меры нетарифного регулирования

9.4 Технические меры нетарифного регулирования

9.5 Антидемпинговые меры

9.1 Понятие и классификация основных мер нетарифного регулирования

Нетарифное регулирование – государственное регулирование, включающее экономические (кроме таможенного тарифа), административные и технические условия и заключающееся во введении количественных и иных ограничений, с помощью которых государство оказывает непосредственное воздействие на субъектов внешнеэкономической деятельности, определяет структуру внутреннего рынка, ограждая его как от импортных поставок, так и от возможностей дефицита отечественных товаров на данном рынке.

Единой международной классификации нетарифных барьеров пока еще не выработано. Свои варианты классификации предлагают разные международные организации, а также экономисты – исследователи в области мировой экономики. Классификационная схема, разработанная Секретариатом ГАТТ в начале 70-х гг. прошлого столетия, к настоящему времени насчитывает более 800 конкретных видов нетарифных мер и объединяет их **в пять основных категорий**:

1) субсидии и дотации экспортерам или импортозамещающим отраслям, предпочтительная система размещения государственных заказов, использование местных полуфабрикатов и узлов на определенных условиях; меры, дискриминирующие перевозку иностранных товаров и иностранных перевозчиков;

2) таможенные и иные административные импортные и экспортные формальности, например усложненная процедура таможенного оформления, а также методы оценки таможенной стоимости и страны происхождения товара; завышенные требования к необходимой для оформления документации;

3) технические барьеры в торговле: стандарты и требования, связанные с экологическими, санитарными, ветеринарными нормами, упаковкой и маркировкой товара, правила и порядок сертификации продукции;

4) количественные и сходные с ними административные меры, в частности импортные квоты, экспортные ограничения, лицензирование, добровольные ограничения при экспорте, запреты, а также валютные ограничения;

5) ограничения, основанные на принципах обеспечения платежей: налоги, сборы, импортные депозиты, скользящие налоги, антидемпинговые и компенсационные пошлины, пограничное налогообложение.

Данная классификация нетарифных ограничений и составленный на ее основе каталог нашли широкое применение в ходе международных торговых переговоров и послужили теоретической базой для формирования классификационных схем нетарифных мер другими международными организациями.

В настоящее время ЮНКТАД классифицирует нетарифные ограничения внешней торговли общего характера и классифицирует их по таким категориям, как *паратарифные меры контроля над ценами, финансовые меры автоматического лицензирования, меры количественного контроля, монополистические меры, технические меры.*

В экономической литературе меры нетарифного регулирования по механизму воздействия делятся на нижеследующие категории:

- экономические;
- административные;
- технические.

По степени воздействия на внешнеэкономическую деятельность нетарифные ограничения можно разделить на *четыре группы*: **жесткие средства** (hard care measures) – все барьеры, характерные для таможенных войн (эмбарго, таможенная блокада); **умеренные средства** (mild measures) – лицензирование, квотирование, сертификация, меры нетарифного регулирования экономического характера; **надоедливые средства** (nuisance measures) – завышенные требования к документам, бюрократические проволочки на границе при соблюдении таможенных формальностей (таможенное оформление, таможенный контроль, лицензирование в сфере таможенного дела); **средства, степень воздействия которых установить невозможно** – ограничения, которые установлены новым законодательством, но на практике не применяются или механизм использования которых не регламентирован (предотгрузочная инспекция).

9.2 Экономические меры нетарифного регулирования

Экономические меры оказывают влияние на внешнеторговый оборот через механизм ценообразования и стоимостное воздействие. В экономическую категорию мер нетарифного регулирования можно включить:

- 1) оценку и контроль таможенной стоимости;
- 2) валютное регулирование и валютный контроль;
- 3) финансовую государственную поддержку;
- 4) меры по обеспечению платежей;
- 5) защитные, налоговые меры;
- 6) дополнительные таможенные обложения;
- 7) ценовые депозиты и прочие.

Применение таких мер в той или иной степени увеличивает стоимость импортных товаров, снижает их конкурентоспособность.

1. В международной торговой практике использование **различных национальных методик определения таможенной стоимости** рассматривается как нетарифный барьер. Это дает государству реальную возможность для усиления протекционистской направленности таможенных пошлин и налогов. С 1981 г. действует Кодекс таможенной стоимости, разработанный в ходе переговоров «Токио-раунда» и действующий ныне на уровне ВТО. Кодекс разрешает применение различных методов при таможенной оценке товаров. За основу принимается цена сделки, то есть цена, реально уплаченная за импортируемый товар. Допускается включение в нее целого ряда дополнительных расходов покупателя (комиссионные, брокерские расходы, стоимость упаковки и т. д.). Если цену сделки определить невозможно, могут последовательно использоваться другие разрешенные методы. На усмотрение стран, присоединившихся к Кодексу, оставлен вопрос о включении в таможенную стоимость товара стоимости фрахта и страхования. Это позволяет странам в рамках национального регулирования влиять на таможенную стоимость товара.

2. Ограничения, заложенные в механизме платежей, внешне применяются как **инструменты валютно-финансовой политики страны**, на практике же часто преследуют торгово-политические цели.

Во всех странах мира, в том числе и в Беларуси, валютный рынок находится под регулирующим воздействием со стороны государства. В нашей стране действует Закон № 226-З «О валютном регулировании и валютном контроле» от 22 июля 2003 г. (с учетом изменений от 05.01.2016). Кроме того, отдельные вопросы валютного регулирования и валютного контроля отражены в ряде других нормативных актов, Указах Президента Республики Беларусь, постановлениях, инструкциях и положениях Национального банка Республики Беларусь, Комитета государственного контроля и Государственного таможенного комитета Республики Беларусь.

Основная цель валютной политики нашей страны направлена на поддержание стабильности национальной валюты, обеспечение конвертируемости валюты, повышение ее престижа на мировом рынке. Падение курса национальной валюты приводит к увеличению национального экспорта, ибо в этом случае валютная выручка экспортеров увеличивается в объеме. Рост курса национальной валюты выгоден импортерам, поскольку издержки на покупку импортных товаров соответственно уменьшаются.

Важным моментом системы регулирования валютных операций при экспорте товаров является требование обязательной продажи части валютной выручки государству. Обязательная продажа иностранной валюты на внутреннем валютном рынке Республики Беларусь осуществляется юридическими лицами-резидентами и индивидуальными предпринимателями-резидентами. Случаи и размер обязательной продажи иностранной валюты, а также случаи полного или частичного освобождения от обязательной продажи иностранной валюты устанавливаются Президентом Республики Беларусь, Советом Министров Рес-

публики Беларусь и Национальным банком по согласованию с Президентом Республики Беларусь. Порядок обязательной продажи иностранной валюты устанавливается Президентом Республики Беларусь, а в определенных им случаях также и другими государственными органами.

3. Меры финансовой поддержки принимаются государством во внешне-торговых мероприятиях. Они могут осуществляться в двух направлениях: косвенная дискредитация импорта за счет поддержки отечественных производителей и создание преимуществ для экспорта и экспортопроизводящих отраслей. Если правительство считает необходимым стимулировать экспорт национальных производителей, то оно может в той или иной форме предоставлять им *субсидии из бюджета* или оказывать всяческую поддержку.

Субсидия – денежная выплата, направленная на поддержку национальных производителей и косвенную дискриминацию импорта. По характеру выплат субсидии делятся следующим образом:

- прямые – непосредственные выплаты экспортеру после совершения им экспортной операции на сумму разницы его издержек и полученного им дохода. Прямые субсидии представляют собой дотации производителю при его выходе на внешний рынок. Предметом прямого субсидирования с начала 60-х гг. XX в. являлись дорогостоящие товары промышленного экспорта развитых стран – суда, авиационная техника и пр. Однако прямые субсидии запрещены правилами ВТО, и их применение слишком очевидно для торговых партнеров, которые могут использовать ответные меры;

- косвенные – скрытое дотирование экспортеров через предоставление льгот по уплате налогов, льготные условия страхования, займов по ставке ниже рыночной, льготное экспортное кредитование, возврат импортных пошлин и пр.

Субсидии могут предоставляться как производителям товаров, конкурирующих с импортом, так и производителям товаров, которые продаются на экспорт. Для производителей в обоих случаях субсидия является негативным налогом, поскольку он выплачивается им правительством, а не вычитается из их прибыли. По направлению действия субсидии бывают *внутренние и экспортные*.

Внутренняя субсидия – наиболее замаскированный финансовый метод торговой политики и дискриминации против импорта, предусматривающий бюджетное финансирование производства внутри страны товаров, конкурирующих с импортом.

Нередко правительства не только субсидируют отрасли, конкурирующие с импортом, но и предоставляют субсидии экспортерам. *Экспортная субсидия* – финансовый нетарифный метод торговой политики, предусматривающий бюджетные выплаты национальным экспортерам, что позволяет продавать товар иностранным покупателям по более низкой цене, чем на внутреннем рынке, и форсировать тем самым экспорт.

В последнее время изменились формы стимулирования экспорта. Они в значительной мере перенесены в область производства. Вместо прямых дота-

ций при реализации помощь предоставляется путем финансирования государством научно-исследовательских и конструкторских разработок, опосредованного влияния на снижение себестоимости производства экспортно ориентированной продукции, предоставления разного рода налоговых льгот и дотаций за счет бюджета или государственных фондов. Ассигнования правительства на стимулирование экспорта в большинстве стран, в том числе и экономически развитых, превратились в постоянную статью бюджетных расходов. С проблемой субсидирования внешнеэкономической экспансии тесно связана проблема демпинговой торговли. Подобная торговля может стать возможной чаще всего в случае, если государство компенсирует понесенные производителем или экспортером потери. С другой стороны, антидемпинговые меры (выдвижение обвинений в демпинге, доказательства, введение и применение антидемпинговой пошлины) как способ защиты могут применяться только государством.

4. К особым мерам обеспечения платежей в рамках нетарифного регулирования относят *антидемпинговые, компенсационные и специальные пошлины*. Общим условием для применения особых видов пошлин является то, что они могут применяться только тогда, когда ввоз товаров наносит или может нанести ущерб отечественным производителям подобных товаров либо может препятствовать организации или расширению производства таких товаров. Для введения этих видов пошлин требуются предварительные специальные расследования.

Антидемпинговые пошлины вошли в практику мировой торговли на рубеже XX в. как реакция на способность формирующихся монополий преодолевать таможенные барьеры путем снижения цен. Эти пошлины следует рассматривать в качестве орудия дискретного действия – их применяют в размере 50–100 % по большей части к импорту иностранной продукции по ценам, которые могут быть признаны демпинговыми, а само расширение импорта – дезорганизующим местный рынок. В международной торговой практике долгое время не было четкого общепризнанного определения демпинга, что открывало путь произволу таможенных властей, особенно в периоды экономических затруднений. Статья VIII ВТО и принятый Антидемпинговый кодекс ВТО в определенной степени кодифицировали обстоятельства, при которых импорт может трактоваться как демпинговый. Антидемпинговые пошлины устанавливаются с целью противодействия демпингу для выравнивания цен до уровня, считающегося нормальным.

Компенсационная пошлина устанавливается в случаях ввоза на таможенную территорию страны товаров, при производстве или вывозе которых прямо или косвенно использовались субсидии, если такой ввоз наносит ущерб отечественным производителям подобных товаров. Компенсационные пошлины исторически являются реакцией на возросший уровень субсидирования экспорта. Они призваны ликвидировать преимущества такого экспорта путем дополнительного обложения, как правило, в размере, близком к величине субсидии, и применяются в тех случаях, когда уровень импортных цен не дает оснований для антидемпинговых акций, но является излишне конкурентоспособным по

сравнению с уровнем внутренних цен.

Специальная пошлина применяется в качестве защитной меры, если товары ввозятся на таможенную территорию страны в количествах и на условиях, наносящих или способных нанести ущерб отечественным производителям подобных товаров.

Введение экономических защитных мер – процесс кропотливый и длительный, требующий определенных исследований.

5. Основной задачей налоговой политики является мобилизация государством финансовых ресурсов. Одновременно налоги, воздействующие на цены, прибыль и доходы, широко применяются государством в качестве эффективного средства регулирования экономики, в том числе и внешней торговли.

Дифференцированные методы взимания внутренних налогов, различия в их величине и структуре превратили налоговую систему в своеобразный барьер, дополняющий и усиливающий таможенную систему, тесно переплетающийся с другими нетарифными барьерами.

По своему торгово-политическому воздействию на стоимость товара налоги аналогичны таможенным пошлинам. Однако в связи с тем что в последние годы наблюдается тенденция существенного снижения уровня таможенного обложения, роль налогов как регулятора цен возрастает.

Взимаемые на границе налоги и сборы можно разделить на две группы:

1) *уравнительные налоги и сборы*, эквивалентные косвенным налогам и сборам, взимаемым с отечественных товаров в стране-импортере;

2) *специальные импортные налоги и сборы*. Специальным налогом облагаются только иностранные товары, что по существу представляет собой замаскированное повышение таможенных пошлин. Однако они рассматриваются как внутренние платежи и, как правило, не регулируются международными соглашениями. Их применение определяется нормами национального права. Чаще всего они тем выше, чем ниже величина таможенных пошлин.

В основу налогообложения товаров при их импорте и экспорте положен один из двух принципов: товары облагаются налогом либо в стране происхождения, либо в стране назначения. При экспорте товаров, как правило, уплаченные налоги возвращаются экспортеру полностью или частично. В целях избежания двойного налогообложения, государства заключают специальные договоры, в которых предусматривается взимание налогов в одной из стран, как правило, в стране потребления.

6. К налогам и сборам, связанным с оформлением грузов на таможне, относятся: налог на таможенную очистку товара, статистические, гербовые, фрахтовые, портовые сборы и др. Они уплачиваются лицом, подписывающим таможенную декларацию, в момент импорта. Их величина не превышает 1–2 % от стоимости товара.

7. Ценовое воздействие на импорт оказывает и система **импортных депозитов**. Импортный депозит – беспроцентный предварительный залог, который вносится импортерам в свой банк перед закупкой импортного товара. Его можно рассматривать как своеобразную импортную пошлину, размер которой зави-

сит от части стоимости импорта СИФ, подлежащей депонированию, периода, на который выставляется депозит, и сложившегося валютного курса. Импортный депозит имеет двойное значение. С одной стороны, изъятие из оборота и замораживание части средств импортера порождают эффект упущенной выгоды, увеличивают издержки по совершаемой операции и повышают цены на импортный товар, с другой стороны – предполагают предоставление беспроцентного кредита банку на срок действия депозита.

9.3 Административные меры нетарифного регулирования

Административная категория нетарифных мер предполагает прямое и непосредственное воздействие на внешнеторговый оборот, определяя номенклатуру и количество (объем) товаров, разрешенных к экспорту или импорту.

Применяются они, когда экономические инструменты оказываются недостаточно эффективными.

Административная категория в сфере мер нетарифного регулирования включает:

- 1) запреты (эмбарго);
- 2) квотирование (контингентирование);
- 3) лицензирование;
- 4) разрешительный порядок ввоза и вывоза.

1. Запреты (эмбарго) – наиболее жесткая торгово-политическая мера нетарифного характера, признанная международной практикой. Запреты могут применяться как отдельными, так и несколькими государствами на основе международных согласований и решений, как правило, в рамках ООН.

Запреты можно разделить на две формы – *открытые и завуалированные*.

Открытая форма — это, прежде всего, полное запрещение торговли, основанное обычно на решениях ООН. Разновидностью запретов выступают также частичные запреты безусловного характера (эмбарго) на импорт конкретных товаров, способных причинить ущерб различным сферам жизнедеятельности государства, или на экспорт, например, драгоценных металлов и ценных бумаг.

К условным запретам прибегают в случае несоблюдения поставщиком импортной продукции установленных национальных правил и норм. Помимо постоянно действующих, используются также *сезонные и временные запрещения на ввоз*.

К *завуалированным запретам* можно отнести ограничения по заходу иностранных судов во внутренние воды или по продаже отдельных товаров в розничной торговой сети страны.

В соответствии с установленным ГАТТ правилом, запрещения по ввозу и вывозу товаров устанавливаются при наличии дефицита или, наоборот – при необходимости предотвращения его на внутреннем рынке, а также в связи с

применением стандартов или систем классификации, сортировки или реализации продукции в международной торговле.

Для этого во многих странах определены специальные требования для товаров, подлежащих запрещению, и приняты соответствующие законы, предусматривающие защиту потребителей, и санкции к поставщикам за их нарушение.

На территории Республики Беларусь могут применяться особые виды запретов и ограничений. К *запрещенным к ввозу или вывозу товарам* относятся, в первую очередь, сильнодействующие, отравляющие, взрывчатые, радиоактивные вещества, различные отходы производства и потребления, наркотические вещества, а также предметы, представляющие историческую или художественную ценность. Меры государственного регулирования за перемещением таких товаров введены в целях обеспечения государственной безопасности, защиты и соблюдения общественной морали или правопорядка, охраны жизни или здоровья человека, защиты художественного и исторического достояния, выполнения международных обязательств и т. п. Эта система базируется на международных обязательствах Республики Беларусь и законодательных актах. В основе лежит разрешительный принцип перемещения указанной категории товаров через таможенную границу Республики Беларусь.

2. Квотирование (контингетирование) представляет собой ограничение государственной властью ввоза (вывоза) товаров в определённом количестве или сумме за конкретный период посредством импортных или экспортных квот (контингентов).

Квоты подразделяются на *двусторонние и общие (глобальные)*.

Двусторонние квоты устанавливаются при наличии между двумя странами договорённости и распространяются только на конкретную страну.

Глобальная квота, на долю которой приходится 2/3 всех случаев, устанавливает ограничение объема импорта в стоимостных или натуральных показателях на определенный период для всех государств.

По срокам действия квоты бывают *постоянными*, то есть действующими в течение всего периода времени, на который они определены, и *сезонными*, устанавливаемыми в зависимости от периода года (ограничение размеров импорта сельхозтоваров на определенное время года).

По направлению – *импортные*, основная цель которых – защита национальных производителей (предпочтительнее, чем тарифы (регламентируется международными соглашениями), квоты устанавливаются органами государственной власти государства); *экспортные* квоты устанавливаются, прежде всего, на дефицитные на местном рынке товары.

Контингетирование реализуется через систему лицензирования.

3. Лицензирование в международной торговле отличается большим разнообразием и представляет собой разрешение, выдаваемое государственными органами и дающее право на импорт определенного количества товаров в страну (импортная лицензия) или экспорт товаров из страны (экспортная лицензия).

Лицензирование внешнеторговых операций является необходимостью рационального использования иностранной валюты. Тем самым достигается выравнивание внешнеторгового и платежного баланса. В случае отсутствия таможенных пошлин или их неэффективного воздействия прибегают к лицензированию с целью защиты внутреннего рынка, а также для выторговывания встречных уступок и, наконец, в качестве дискриминационных действий.

Основными видами лицензий, применяемых в современной зарубежной практике, выступают *генеральная* и *индивидуальная*.

Генеральная лицензия – постоянно действующее разрешение фирме на право импорта (экспорта) определенных товаров из перечисленных в ней государств без ограничения объема и стоимости.

Индивидуальная лицензия выдается как разовое разрешение на одну торговую операцию с конкретным видом товара (иногда двумя-тремя видами, но одной и той же товарной группы). В ней указываются также сведения о ее получателе, количестве, стоимости и стране происхождения товара. Она является именной, не может передаваться другому импортеру и имеет ограниченный срок действия (как правило, до 1 года).

В Республике Беларусь на *экспорт* лицензии выдаются:

- в объеме ежегодно устанавливаемых квот (минеральные удобрения, лом и отходы черных и цветных металлов);
- без количественных ограничений отдельных сырьевых товаров, дефицитных на внутреннем рынке республики, необеспеченность которыми отечественных товаропроизводителей приводит к их неритмичной работе и отрицательно сказывается на объемах выпуска продукции (нефтепродукты, кожевенное сырье и кожа, зерновые, льноволокно), а также отдельных валютоемких товаров (драгоценные и редкоземельные металлы, драгоценные камни в любом виде и состоянии).

На *импорт* в Беларуси лицензии выдаются в объеме установленных квот либо без ограничений (табачная продукция, алкогольные изделия, непищевой спирт и спиртосодержащая продукция, средства химической защиты растений).

Также в Республике Беларусь выдаются следующие виды лицензий: *разовые* – на осуществление внешнеторгового контракта по лицензируемому товару; *генеральные* – на право экспорта или импорта в количественных пределах, установленных в лицензии; *специальные* (образца Европейского союза) – на экспорт текстильных изделий в страны Европейского союза и Турцию в соответствии с Соглашением между Республикой Беларусь и ЕС о торговле текстильными изделиями.

4. Добровольное самоограничение поставок представляет собой неофициальную договоренность (под угрозой применения со стороны импортера более жестких мер) между экспортером и импортером об ограничении ввоза отдельных товаров на рынок импортера в виде сокращения объемов, ежегодного прироста или снижения цен путем навязывания партнеру своих коммерческих условий с целью получения прибыли за счет нанесения ущерба интересам контрагента.

Подобные действия со стороны отдельных стран именуются мерами «серой зоны» и противоречат положениям ГАТТ. К середине 90-х гг. в международной торговле действовало 75 мер «серой зоны»; они касались экспорта спортивных товаров, электрооборудования, обуви, телеаппаратуры, станков.

9.4 Технические меры нетарифного регулирования

Под техническими мерами (барьерами) следует понимать такие нетарифные ограничения, которые основаны на соблюдении национальных требований к техническим характеристикам товаров, специальных требований к качеству товаров, их соответствия санитарным, фитосанитарным и ветеринарным требованиям, системам сертификации и условиям их документального сопровождения.

В рамках ВТО действует Соглашение по техническим барьерам в торговле. Цель его – не допустить положения, при котором технические условия и стандарты, а также процедуры испытаний и сертификации создавали бы препятствия для международной торговли. Однако данное Соглашение признает, что государства вправе устанавливать защиту, например, жизни людей, животных и растений или окружающей среды на национальном уровне, который они сочтут необходимым, то есть законодательные меры, принятые в разных государствах, могут различаться.

Технические барьеры являются скрытыми методами торговой политики, возникающими в силу того, что национальные технические, административные и иные нормы и правила построены так, чтобы препятствовать ввозу товаров из-за рубежа. К наиболее распространенным барьерам технического характера относятся требования о:

- соблюдении национальных стандартов;
- получении сертификатов качества импортной продукции, специфической упаковке и маркировке товаров;
- соблюдении усложненных таможенных формальностей и требований законов о защите потребителей и многие другие.

Данные ограничения могут действовать как на границе, так и внутри страны назначения. Они могут или вообще закрыть доступ иностранного товара на внутренний рынок, или существенно поднять его цену из-за необходимости доработки и даже переработки. Это возможно в силу сложившихся различий между национальными промышленными стандартами, системами измерения и проверки качества товаров, требований техники безопасности, санитарно-ветеринарными нормами, правилами маркировки и упаковки товаров и др.

В отличие от других средств торговой политики барьеры данной группы в значительной части возникают не как торгово-политические инструменты, а как объективная необходимость, вызванная потребностями массового производства, потребления или здравоохранения. И лишь затем в условиях конку-

рентной борьбы за рынки сбыта эти нормы превращаются в инструмент внешней торговой политики и наполняются протекционистским содержанием. Особенно сильное влияние эти барьеры оказывают на торговлю продукцией машиностроения, химическими и продовольственными товарами.

В ходе проведения многосторонних торговых переговоров обсуждаются компромиссы в данной области, прежде всего это выработка международных стандартов. Вопросами унификации стандартов активно занимаются такие международные организации, как Международная организация стандартов (МОС), Международная электротехническая комиссия (МЭК), Международная организация мер и весов (МОМВ), Международная организация законодателей метрологии (МОЗМ) и др.

Применение технических барьеров предполагает усложненную процедуру таможенного оформления. В современной международной торговле применяется более 600 типов различных документов. Это товаросопроводительные, транспортные и платежные документы, характеризующие товар, содержащие данные о его происхождении, цене, качестве, количестве и т. п. Требования к документам, сопровождающим экспортный товар, во многих странах построены таким образом, что образуют на их пути своеобразный протекционистский барьер. Это выражается в отсутствии единых требований к товаросопроводительной документации; увеличении денежных расходов экспортера на осуществление торговой операции за счет подготовки дополнительных документов; необходимости предоставления консульской фактуры в некоторых странах, что требует дополнительного времени и расходов.

9.5 Антидемпинговые меры

При осуществлении внешней торговли наиболее часто применяется такой специфический вид конкуренции, как **демпинг** – недобросовестная ценовая конкуренция на внешнем рынке, при которой товары одной страны поступают на рынок другой страны по цене ниже, чем они продаются на внутреннем рынке экспортера или производителя.

Таким образом, конкурентная борьба на мировом рынке породила специфические меры нетарифного ограничения – антидемпинговые.

Виды демпинга:

- *постоянный*, связанный с проблемой поддержки загрузки производственных мощностей или развития крупносерийного производства без снижения внутренних цен;
- *эпизодический*, используемый при необходимости избавления от случайного избытка продукции;
- *непреднамеренный* – поставщик не обладает достаточной ценовой информацией на рынке импорта;
- *разбойничий* – вытеснение конкурентов с данного рынка.

При установлении факта демпинга определяется нормальная стоимость товара и анализируются 2 критерия:

- 1) ценовой, или стоимостной;
- 2) критерий экономического ущерба.

Нормальная стоимость определяется, как правило, путём сравнения фактических цен ввезённых товаров с ценами внутреннего рынка в стране экспорта (согласно определению комиссии ЕС). При невозможности, определяется по цене экспорта в третью страну или рассчитывается специально с учётом возникших затрат при выполнении производственных и сбытовых операций и нормы прибыли. Таким образом, величина демпинга определяется как разница между экспортной ценой и ценой, принятой за базу сравнения.

Демпинговая маржа лежит в основе исчисления верхней границы антидемпинговой пошлины (это 1-й критерий).

Под 2-м критерием демпинга – экономическим ущербом – в мировой антидемпинговой практике понимается значительный убыток, который может быть нанесён импортом демпингового товара производству в стране ввоза.

При определении величины экономического ущерба учитываются 3 группы показателей:

- 1) динамика импорта и доля рынка, занимаемого поставщиками товара, относимого к категории демпингового;
- 2) соотношение импортных цен на демпинговый товар и внутренних цен на аналогичный товар;
- 3) влияние импорта демпингового товара на экономические показатели национальных предприятий.

В рамках ВТО функционирует специально созданный Комитет по антидемпинговой практике, состоящий из представителей всех стран участниц. Комитет рассматривает соответствие национальных антидемпинговых законодательств правилам ВТО.

Демпинговые санкции могут быть различными: демпинговый товар облагается антидемпинговой пошлиной или экспортёру снижается квота поставки товара на данный рынок, предлагается добровольно повысить цену или уменьшить объём поставки.

ТЕМА 10. ПОКАЗАТЕЛИ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

Для характеристики степени участия той или иной страны в системе международных экономических связей или степени открытости национальной экономики используется целый ряд показателей.

1. Мировой товарооборот – сумма внешнеторговых товарооборотов всех стран. В свою очередь *внешнеторговый оборот* – это совокупность импорта и экспорта одной страны. Мировой товарооборот оценивают по объему и динамике: объем измеряется в долларах США, а кроме того, в натуральных единицах измерения (тоннах, баррелях), а для оценки динамики используются цепные и среднегодовые индексы роста.

2. Структура позволяет судить о доли части товарооборота, выбранной в зависимости от классификационного критерия.

Общая структура отражает отношение экспорта к импорту, *товарная* показывает долю конкретного товара в товарообороте. Также товарная структура показывает соотношение между торговлей товарами и услугами. *Географическая* структура измеряет долю одного товарного потока – часть товаров, движущихся между сгруппированными по территориальному признаку странами.

3. Торговый баланс есть разница между суммой экспорта и суммой импорта товаров данной страной. Он учитывает торговые сделки резидентов с нерезидентами, то есть товарный экспорт и импорт за определенный период (часть платежного баланса).

Если экспорт превышает импорт, речь идет о профиците торгового баланса (*положительное сальдо*).

Если импорт превышает экспорт, принято говорить о дефиците торгового баланса (*отрицательное сальдо*).

Торговый баланс отражает, прежде всего, конкурентоспособность товаров данной страны за рубежом. Он тесно связан с уровнем курса национальной валюты, поскольку большая положительная величина торгового баланса, его положительное сальдо, означает приток в страну иностранной валюты, что повышает курс национальной валюты. Отрицательная величина торгового баланса означает низкую конкурентоспособность товаров данной страны на внешних рынках. Это ведет к росту внешней задолженности и падению курса национальной валюты.

С другой стороны, сами по себе изменения курса национальной валюты влияют на результаты международной торговли, а, следовательно, и на торговый баланс. При низком курсе национальной валюты товары этой страны получают дополнительное преимущество перед конкурентами на внешних рынках, что ведет к росту экспорта. Наоборот, из-за роста курса национальной валюты цены национальных товаров на внешних рынках вырастут, что приведет к их вытеснению более дешевыми товарами других стран. Действия центральных

банков по снижению курсов национальных валют вызваны, в первую очередь, стремлением обеспечить конкурентные преимущества национальным экспортерам.

Объемы экспорта и импорта не рассматриваются как равноправные. Экспорт имеет более непосредственное влияние на экономический рост страны, из-за чего финансовые рынки придают данным по экспорту большее значение. С другой стороны, рост импорта может отражать сильный потребительский спрос внутри страны и неудовлетворенность его со стороны национальной экономики.

4. Коэффициенты эластичности экспорта и импорта – это показатели, характеризующие динамику совокупного спроса на импорт и экспорт.

Изменение экспорта (предложение товара на вывоз) и импорта (спрос на зарубежные товары) зависит от изменения условий торговли. Эта зависимость характеризуется понятиями «эластичность экспорта» (относительное предложение экспорта) и «эластичность импорта» (относительный спрос на импорт).

Эластичность импорта ($E_{и}$) – это изменение спроса на импорт, вытекающее из изменения условий торговли. Эластичность импорта измеряется как отношение процентного изменения объемов импорта ($\Delta И(\%)$) к процентному изменению его цены ($\Delta Ц(\%)$), то есть

$$E_{и} = \frac{\Delta И(\%)}{\Delta Ц(\%)}$$

Если цены на импортные товары падают, то объемы импорта увеличиваются, а если цены растут, то импорт сокращается.

Спрос на импорт считается эластичным, если $E_{и} > 1$. Это означает, что падение цены на импортные товары на 1 % привело к росту спроса на них более чем на 1 %.

Спрос на импорт считается неэластичным, если $E_{и} < 1$. Это означает, что падение цены на импортные товары на 1 % привело к росту спроса на них менее чем на 1 %.

Страна будет увеличивать расходы на импорт при падении цен (поскольку падение цен импорта означает улучшение условий торговли), если спрос на импорт эластичный, поскольку спрос на импортные товары возрастает в большей степени, чем падает их цена.

Страна будет сокращать расходы на импорт, если спрос на импорт неэластичен. Но поскольку объем импорта ограничен возможностями экспорта (экспортом зарабатываются средства на импорт), то в случае эластичности импорта и падении его цены объем экспорта должен увеличиваться.

Эластичность экспорта ($E_{э}$) – это изменение предложения товаров на экспорт, вытекающее из изменений условий торговли. Эластичность экспорта измеряется как отношение процентного изменения объемов экспорта ($\Delta Э(\%)$) к процентному изменению цены импорта ($\Delta Ц_{и}(\%)$), то есть

$$E_{\varepsilon} = \frac{\Delta \varepsilon (\%) }{\Delta \Pi_{\text{и}} (\%) }.$$

При снижении цен на импортные товары объемы экспорта увеличиваются, а при росте цен на импорт – уменьшаются.

Таким образом, эластичность спроса на импорт и эластичность предложения товара на экспорт тесно взаимосвязаны друг с другом. Высокая эластичность свидетельствует о развитии рыночного механизма. Это дает возможность товаропроизводителям адекватно реагировать на изменение цен. Низкая эластичность свидетельствует о недостаточном развитии механизма регулирования экономическими процессами.

Показатели эластичности могут эффективно использоваться для оценки как международной, так и внешней торговли.

5. Экспортная, импортная и внешнеторговая квоты – характеризуют роль и значение внешней торговли в национальной экономике.

Экспортная квота определяется как в целом, так и по отдельным отраслям (товарным группам) по формуле

$$K_{\varepsilon} = \frac{\varepsilon}{\text{ВВП}} \times 100 \%,$$

где ε – стоимость экспорта за определенный период;

ВВП – стоимость ВВП за определенный период.

Экспортная квота характеризует значимость экспорта для экономики, то есть показывает удельный все экспортного производства в ВВП.

Импортная квота рассчитывается по формуле

$$K_{\text{и}} = \frac{\text{и}}{\text{ВВП}} \times 100 \%,$$

где и – стоимость импорта за определенный период;

ВВП – стоимость ВВП за определенный период.

В процессе анализа значимости импорта для национальной экономики страны определяется **показатель доли импорта в объеме национального продукта**, который определяется по формуле

$$D_{\text{и}} = \frac{\text{и}}{\text{ВВП} + \text{и} - \varepsilon} \times 100 \%,$$

где $D_{\text{и}}$ – доля импорта в объеме национального продукта.

Увеличение доли импорта в объеме национального продукта свидетельствует о большой зависимости национальной экономики от внешней торговли и

о сокращении отечественного производства из-за его низкой конкурентоспособности.

Внешнеторговая квота рассчитывается по формуле

$$K_{\text{вТ}} = \frac{\text{ВТ}}{\text{ВВП}} \times 100 \%,$$

где ВТ – объем внешнеторгового оборота, который определяется как сумма экспорта и импорта.

6. В процессе анализа значения внешней торговли для национальной экономики целесообразно использовать **удельные показатели экспорта, импорта, внешнеторгового оборота, а также иностранных инвестиций на душу населения.**

7. Для оценки роли экономики страны в мировой торговле и степени взаимодействия страны с мировым хозяйством необходимо использовать **коэффициенты относительной экспортной и импортной специализации.**

Коэффициент относительной экспортной специализации определяется по формуле

$$K_{\text{эс}} = \frac{I_{\text{эо}}}{I_{\text{эм}}} \times 100 \%,$$

где $K_{\text{эс}}$ – коэффициент экспортной специализации отрасли;

$I_{\text{эо}}$ – удельный вес товара (совокупности товаров отрасли) в экспорте страны;

$I_{\text{эм}}$ – удельный вес товаров – аналогов в мировом экспорте.

Значение этого коэффициента позволяет определять приоритетные отрасли или товарные группы, на производстве которых специализируется страна. О международной специализации отрасли свидетельствует коэффициент экспортной специализации, который превышает единицу.

Коэффициент относительной импортной специализации определяется по формуле

$$K_{\text{им}} = \frac{I_{\text{ио}}}{I_{\text{им}}} \times 100 \%,$$

где $K_{\text{ис}}$ – коэффициент импортной специализации отрасли;

$I_{\text{ио}}$ – удельный вес товара (совокупности товаров отрасли) в импорте страны;

$I_{\text{им}}$ – удельный вес товаров – аналогов в мировом импорте.

8. В процессе обстоятельного отраслевого анализа можно использовать такие показатели, как **экспортная квота в производстве отрасли и импортная квота в потреблении отрасли.**

Экспортную квоту в производстве отрасли определяют по формуле

$$K_{эо} = \frac{\Xi_o}{ПР_o} \times 100 \%,$$

где $K_{эо}$ – экспортная квота в производстве отрасли;

Ξ_o – стоимость продукции, поставляемой на экспорт за определенный период;

$ПР_o$ – общая стоимость произведенной продукции за определенный период.

С помощью экспортной квоты можно установить степень адаптации отдельных отраслей национальной экономики к существующим условиям и требованиям международной конкуренции на мировом рынке. Увеличение данного показателя означает повышение конкурентоспособности продукции отрасли и свидетельствует о позитивной динамике спроса на неё.

Импортную квоту в потреблении отрасли определяют по формуле

$$K_{ио} = \frac{И_o}{ПТ_o} \times 100 \%,$$

где $K_{ио}$ – импортная квота в общем объеме потребления отрасли;

$И_o$ – стоимость импортной продукции, используемой в производстве отрасли;

$ПТ_o$ – общая стоимость продукции, потребляемой предприятиями отрасли в производственных целях за определенный период.

9. Степень вовлеченности страны в международное разделение труда определяется с помощью коэффициента темпов (динамики) международного разделения труда по формуле

$$k(MPT) = \frac{J_э}{J(VBP)},$$

где $k(MPT)$ – коэффициент темпов (динамики) международного разделения труда;

$J_э$ – индекс увеличения объема экспорта товаров за определенный период;

$J(VBP)$ – индекс увеличения объема ВВП за определенный период.

Согласно теории Хекшера – Олина в теореме Столпера – Самуэльсона, чем более тот или иной фактор производства специализирован на производстве экспортной продукции, тем больше он выигрывает в результате внешней торговли (обратное справедливо для фактора, сконцентрированного в импортозамещающем производстве).

Степень экспортной специализации i -го фактора производства определяется по формуле

$$S_{ix/m} = \frac{Q_{ix} - Q_{im}}{Q_{iy}},$$

где Q_{ix} – доля дохода фактора i в стоимости экспорта;

Q_{im} – доля дохода фактора i в стоимости конкурирующей с импортом продукции, равной объему импорта;

Q_{iy} – доля дохода фактора i в национальном доходе.

СТРУКТУРА КОДА ТН ВЭД ЕАЭС

СТРУКТУРА КОДА ТН ВЭД ЕАЭС

Товарная номенклатура ЕАЭС										
Комбинированная номенклатура ЕС										
Гармонизированная система										
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	97
Группа										
Товарная позиция										
Субпозиция										
Подсубпозиции различных уровней										
более 1200										
более 5000										
более 9000										

Например:

РАЗДЕЛ II Продукты растительного происхождения

09 Кофе, чай, мате или паргвайский чай, пряности

0901 Кофе, жареный или нежареный, с кофеином или без кофеина; кофейная шелуха и оболочки зерен кофе; содержащие кофе в любой пропорции

0901 11 кофе нежареный

0901 11 000 с кофеином

0901 11 000 1 арабика

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

Нормативные документы

1. Гражданский кодекс Республики Беларусь : с комм. и доп. по состоянию на 1 января 2018 г. – Мн.: НЦПИ Беларуси, 2003. – 301 с.
2. О государственном регулировании внешнеторговой деятельности : Закон Республики Беларусь, 25 нояб. 2004 г., № 347-З // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь, 15 декабря 2004 г., № 193, 2/1096.
3. Об экспортном контроле [Электронный ресурс] : Закон Республики Беларусь, 11 мая 2016 г., № 363-З // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь от 17 мая 2016 г., 2/2361.
4. О валютном регулировании и валютном контроле [Электронный ресурс] : Закон Республики Беларусь, 22 июля 2003 г., № 226-З : в ред. Закона Республики Беларусь от 05 янв. 2016 г., № 355-З // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь от 14.01.2016, 2/2353.
5. О некоторых вопросах порядка перемещения отдельных видов товаров через таможенную границу Республики Беларусь : постановление Совета Министров Республики Беларусь, 26 февр. 2009 г., № 1397 // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь, 2009 г., № 66, 5/29385.
6. О едином таможенно-тарифном регулировании таможенного союза Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации : Решение Межгосударственного Совета ЕврАзЭС, 27 нояб. 2009 г., № 18 .
7. О едином нетарифном регулировании Таможенного союза Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации : решение Межгосударственного совета ЕврАзЭС, 27 нояб. 2009 г. № 19 : в ред. решений Высшего Евразийского экономического совета от 19 дек. 2011 г., № 17 и от 19 дек. 2012 г., № 24.

Основная и дополнительная литература

1. Алехнович, А. В. Управление внешнеэкономической деятельностью Республики Беларусь : практ. пособие / А. В. Алехнович. – Минск : Амалфея, 2005. – 416 с.
2. Бутеня, В. Е. Беларусь в системе мирохозяйственных связей : учеб. пособие для студентов / В. Е. Бутеня. – Минск : БГУ, 2003. – 94 с.
3. Величковская, Л. В. Международная торговля: организация и техника : учебное пособие / Л. В. Величковская, А. И. Войтович. – Минск : Академия управления при Президенте Республики Беларусь, 2003. – 125 с.
4. Войтович, А. И. Международная торговля : курс лекций / А. И. Войтович. – 2-е изд., испр. и доп. – Минск : Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь, 2008. – 184 с.

5. Геврасёва, А. П. Экономика и управление внешнеэкономической деятельностью : практ. рук-во / А. П. Геврасёва. – Гомель : ГГУ им. Ф. Скорины, 2013. – 48 с.
6. Геврасёва, А. П. Нетарифные методы регулирования и их влияние на развитие взаимной торговли в условиях Евразийского экономического союза // труды Белорусского государственного технологического университета. Серия экономика и управление : научный журнал. – 2016. – № 7. – С. 44–48
7. Жудро, М. К. Внешнеэкономическая деятельность. Практикум : учеб. пособие / М. К. Жудро. – Минск : изд-во Гревцова, 2010. – 164 с.
8. Кизима, С. А. Внешняя политика Республики Беларусь : курс лекций / С. А. Кизима. – Минск : Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь, 2008. – 168 с.
9. Кокушкина, И. В. Международная торговля и мировые рынки : учебное пособие / И. В. Кокушкина. – С-Пб. : Техническая книга, 2007. – 592 с.
10. Колесников, А. А. Внешнеэкономическая деятельность : учебное пособие / А. А. Колесников. – Минск : РИПО, 2012. – 283 с.
11. Кузнецова, Г. В. Международная торговля товарами и услугами : учебник / Г. В. Кузнецова, Г. В. Подбиралина. – Люберцы : Юрайт, 2016. – 433 с.
12. Лизакова, Л. А. Внешнеэкономическая деятельность : курс лекций / Л. А. Лизакова. – Гомель : ГГТУ им. О. П. Сухого, 2009. – 144 с.
13. Руднева, А. О. Международная торговля : учебное пособие / А. О. Руднева. – М. : НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 234 с.
14. Сухинина, В. В. Внешнеэкономическая деятельность промышленного предприятия : учеб. пособие / В. В. Сухинина, В. Д. Чичкина. – Самара : СГУ, 2011. – 189 с.
15. Тарелко, Н. А. Международные экономические отношения : ответы на экзаменац. вопр. / Н. А. Тарелко, Л. М. Короткевич. – 3-е изд. – Минск : ТетраСистемс, 2012. – 112 с.
16. Толочко, О. Н. Внешнеэкономические сделки : учеб. пособие / О. Н. Толочко. – Гродно : ГрГУ, 2002. – 126 с.
17. Трухачев, В. Международная торговля : учеб. пособие / В. Трухачев. – М. : Финансы и статистика, 2006. – 416 с.
18. Турбан, Г. В. Экономика и управление внешнеэкономической деятельностью : учеб. пособие / Г. В. Турбан. – Минск : БГЭУ, 2007. – 319 с.
19. Юрик, В. В. Управление ВЭД : курс лекций и материалов для самостоятельного изучения / В. В. Юрик. – Минск : Академия управления при Президенте Республики Беларусь, 2005. – 292 с.
20. Шелег, Н. С. Международная торговля : учеб. пособие / Н. С. Шелег, Ю. И. Енин. – Минск : Высшэйшая школа, 2014. – 511 с.

Учебное издание

Герасимова Ольга Олеговна

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ

Курс лекций

Редактор *Т.А. Осипова*

Корректор *А.В. Пухальская*

Компьютерная верстка *О.О. Герасимова*

Подписано к печати 11.01.2019. Формат 60х90 ¹/₁₆. Усл. печ. листов 5,9.

Уч.- изд. листов 6,5. Тираж 77 экз. Заказ № 22.

Учреждение образование «Витебский государственный технологический университет»

210038, Витебск, Московский пр-т, 72.

Отпечатано на ризографе учреждения образования

«Витебский государственный технологический университет».

Свидетельство о государственной регистрации издателя, изготовителя,
распространителя печатных изданий № 1/172 от 12 февраля 2014 г.

Свидетельство о государственной регистрации издателя, изготовителя,
распространителя печатных изданий № 3/1497 от 30 мая 2017 г.